



Si

Das Fachmagazin für SHK-Unternehmer

SI SPEZIAL

Gewinner des „Best of SHK Award“ für das Handwerk

ISH-MESSEBESUCH

Gebäudetechnik für die Zukunft

DIGITALE PROZESSABLÄUFE

Vom SHK-Betrieb zum Zukunftsunternehmen

WENN WÄRMEPUMPE, DANN KWB!



NEU

kwb.net

Echt smart dank © Clee

Nutzt variablen Strompreis &
PV-Überschuss

COP+: Verschiebt Wärmeerzeugung
auf höhere Außentemperaturen

30%

weniger Heizkosten

WIR SIND SHK!

STIEBEL ELTRON

wpnext

Wärmepumpen der nächsten Generation



5,5 maximaler
COP-Wert



43 dB(A) Schall-
leistungspegel

**Fast 50 Jahre Wärmepumpen-Erfahrung haben wir jetzt
in unser neues Sortiment gesteckt. Kurz: wpnext!**

Und das Beste: Unsere neuen Luft-Wasser-Wärmepumpen WPL-A Plus und WPL-A Trend sind noch effizienter und umweltfreundlicher als je zuvor.

- › Hocheffizienter Kältekreis mit natürlichem Kältemittel (R290)
- › Leichte Installation, maximale Sicherheit, unkomplizierte Planung
- › Schallleistungspegel von 43 dB(A) nach EN 12102 (WPL-A 07.2 Plus)
- › COP von bis zu 5,5*
- › Neue Optik in edlem Anthrazit

Ob Neubau oder Modernisierung, Ein- oder Mehrfamilienhaus, Einzelgerät oder Kaskade: Unsere neue wpnext-Generation ist universell einsetzbar. Als Wärmepumpen-Spezialist sind wir immer gerne Ihr Partner für erfolgreiche Projekte.

Technik zum Wohlfühlen

www.stiebel-eltron.de/fachpartnerwerden



Natürliches
Kältemittel
wpnext



Universelle
Einsetzbarkeit
wpnext



Maximale
Sicherheit
wpnext



Leichte
Installation
wpnext



TASKFORCE GEBÄUDETECHNIK

stv. Chefredakteur Marcus Lauster

Die politischen Rahmenbedingungen unter der letzten Bundesregierung waren schon nicht einfach. Und auch jetzt scheint ein großer Durchbruch, Deutschland wirtschaftlich endlich wieder deutlich nach vorne zu bringen, in weiter Ferne zu liegen. Doch gerade wenn die Weltpolitik vor zahlreichen Herausforderungen strotzt, sollte man in Berlin mit mehr Augenmaß an die Aufgaben herangehen. Denn in schwierigen Zeiten gilt es stets, möglichst viele Kräfte zu bündeln.

Das Handwerk hat dies verstanden und mit der Taskforce Gebäudetechnik genau diese Kräfte zusammengeführt, um gemeinsam die wichtigen Ziele in der Gebäudewende, wie ich sie nennen möchte, anzugehen. Denn die Energiewende hält für Gebäude über die Strom- und Wärmewende hinaus mehrere Herausforderungen bereit. Diese bestehen vor allem darin, trotz der nicht berauschenden Rahmenbedingungen, den Gebäudebestand umfassend für die Zukunft zu ertüchtigen und dabei das Augenmaß für das finanziell Machbare nicht aus dem Blick zu verlieren.

Mit der Taskforce Gebäudetechnik, zu der sich der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), der Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH), der Bundesinnungsverband des Deutschen Kälteanlagenbauerhandwerks (BIV), der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK), der Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks (ZIV) sowie der Bundesverband Metall (BVM) als ständiger Gast zusammengeschlossen haben, erhofft man sich vor allem mehr Gehör in der Politik. Mit der gebündelten Kraft der sechs Zentralverbände und deren Stimme sollte es möglich sein, die passenden, politischen

Rahmenbedingungen zu schaffen, Gebäude ganzheitlich und vielleicht sogar in machbaren Stufenplänen zu ertüchtigen und dabei stets auch den Vorteil der Kunden im Blick zu haben. So mag bei einem Haus die Ertüchtigung der Gebäudehülle an erster Stelle stehen, beim nächsten die Dachsanierung, das zugleich mit PV ausgestattet wird, bei einem dritten die Erneuerung der Heiztechnik und bei einem vierten mag es das Bad sein, das möglichst schnell barrierefrei ausgestattet werden soll, weil in diesem Menschen mit körperlichen Einschränkungen leben. Je nach finanziellen Mitteln und Möglichkeiten kann dann der Stufenplan umgesetzt werden, ganz so, wie Dirk Bollwerk vom ZVDH in der offiziellen Pressemitteilung zur Gründung der Taskforce Gebäudetechnik das Zusammenspiel von „Gebäudetechnik und Gebäudehülle als Potenzial, um die Energiewende zu bewältigen“ betont.

Letztlich geht es doch darum, den Gebäudebestand, wie eingangs betont, für die Zukunft zu ertüchtigen. Zukunftsfähig heißt ganz selbstverständlich auch, Ressourcen zu schonen, den Energiebedarf zu senken und damit die Ziele einer umfassenden CO₂-Minderung anzustreben. Nicht mit der Brechstange, sondern mit Weitblick. Das Handwerk hat dies verstanden! Die Politik auch schon?

Ihr

Marcus Lauster
marcus.lauster@holzmann-medien.de

INHALT

001	Editorial
004	Branche
008	Coverstory
092	Termine
093	Vorschau
094	Wer bietet was
095	Impressum
098	Pfiffikus



SI/SPEZIAL NACH SEITE 20

Der „Best of SHK Award für das Handwerk“ wurde am 18. März 2025 auf der ISH in Frankfurt a. M. am Messestand von Buderus, dem diesjährigen Exklusiv-Sponsor des Si-Awards, zum 27. Mal verliehen.

SANITÄR

010	Die heilende Kraft des Wassers Dr. Christoph Stumpe im Gespräch über Serenity Sky von Dornbracht
012	Revolutionäres Design Keuco mit neuartiger Armaturenserie IPOS
014	Wohnqualität und Wellness Sunshower für mehr Wellnessmomente im Bad
016	Innovative Duschlösung Neue Materialtechnologie vereinfacht die Montage
018	Wandabdichtungssystem Zuverlässige Abdichtung mit Komplettsystem von HSK

HEIZUNG

036	Lagerung von Holzpellets Aktualisierte Broschüre mit neuen Informationen
038	Vorausschauend schlau Energiemanagement für PV, Solarthermie, Holzheizung und Wärmepumpe
042	Zeitgewinn mit „Hargy“ KI als vielseitiger Support-Assistent
044	Neue Windhager-Ära ISH-Nachschau 2025
046	Mehr Wärmepumpe ÖkoFen erweitert seine Sparte Wärmepumpe

LÜFTUNG & KLIMA

048	Arbeitsplätze für die Zukunft Angenehme Temperaturen und optimierte Akustik durch Heiz- und Kühlsegel
051	Dezentrale Wohnraumlüftung Neue Serie e ⁸⁰
053	Luft für konzentriertes Arbeiten Lüftungsgeräte für Bürogebäude der Schiffszimmerer-Genossenschaft

010 DIE HEILENDE KRAFT DES WASSERS

Das Regenpaneel Serenity Sky von Dornbracht rückt mit seinem puristischen Design und fünf gesundheitsfördernden Strahlarten das Wohlbefinden in den Mittelpunkt. Entwickelt mit TCM-Experte Dr. Christoph Stumpe – mehr dazu im Interview.



038 VORAUSSCHAUEND SCHLAU

Mit einem KI-basierten Energiemanagementsystem vernetzt KWB PV, Solarthermie, Holzheizung und Wärmepumpe intelligent – und eröffnet Installateuren neue Möglichkeiten zur Optimierung moderner Heizsysteme.



072 MARKT, SERVICE UND DIGITALISIERUNG

Am Wilo-Messestand sprach die Si-Redaktion mit Rainer Rixen, seit Dezember 2024 Vertriebsleiter Deutschland, – über aktuelle Herausforderungen und Zukunftsthemen wie Service und Digitalisierung.



INSTALLATION & MSR

AKTUELLES

BÜRO & BAUSTELLE

- o54** **Trinkwasserhygiene entlang des Fließwegs**
Im System denken, planen und ausführen
- o58** **Dreifach-Talent fürs Trinkwasser**
Filtern, vitalisieren und mineralisieren
- o60** **Anlagenoptimierung**
Kemper digitalisiert Trinkwasserinstallationen
- o62** **Beste Trinkwasserhygiene**
BWT präsentiert neue DIR-Rückspülfilter-Generation

- o66** **Gebäudetechnik für die Zukunft**
Ein Messebesuch auf der ISH 2025
- o72** **Markt, Service und Digitalisierung**
Im Si-Interview: Rainer Rixen, Vertriebsleiter Deutschland, Wilo SE
- o74** **Wir brauchen mehr Planungssicherheit**
Niels Lorenz, Leiter Vertrieb von Buderus Deutschland, im Si-Interview
- o76** **World of Fireplaces 2025**
Fachmesse für Öfen in Leipzig
- o78** **125 Jahre DG Haustechnik**
Großhandelsverband feiert Jubiläum

- o82** **Umstellung auf digitale Prozessabläufe**
Si vor Ort bei bad & heizung Schimmel
- o86** **Jedes Gramm zählt**
Hybrid-Pressmaschine Romax Nano
- o88** **Wissen erweitern – Zeit sparen**
eAcademy: Buderus optimiert Weiterbildung
- o89** **Service- und Lösungskonzept Daikin360**
Zukunftsorientierte HLK-Services
- o90** **Abex Fast Lane**
Neue Scan-and-Go-Lösung

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

Brunata



Roman W. Brauneis hat die Position des Chief Digital Officer (CDO) bei Brunata Wärmemesser Hagen in Hamburg übernommen. www.brunata-metrona.de

Trox



Josef van der Linde ist neuer Key-Account-Manager Komponenten und Systeme in der Niederlassung West in Neukirchen-Vluyn. www.trox.de

Airflow



Liridon Hajdini ergänzt als neuer Produktmanager das Team „Lüftungsgeräte“ bei der Airflow Lufttechnik. www.airflow.de

ZVSHK

Helmut Bramann verlässt Verband



Helmut Bramann

Der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) hat sich von seinem Hauptgeschäftsführer Helmut Bramann getrennt. Der Vorstand hat ihn mit Wirkung zum

31. März 2025 abberufen.

Übergangsweise hat Andreas Müller die Geschäftsführung übernommen.

Bramann leitete seit Juli 2018 die Geschäfte des Verbands und prägte in dieser Zeit maßgeblich dessen Entwicklung. Unter seiner Führung etablierte sich der ZVSHK als anerkannter Ansprechpartner für die Politik. Besonders während der Corona-Pandemie spielte er eine entscheidende Rolle dabei, das SHK-Handwerk als systemrelevant einzustufen und so die Fortführung der Arbeit der Betrie-

be zu sichern. „Darüber hinaus war er neben dem Vorstand mit der Garant dafür, dass der ZVSHK diese schwere Zeit wirtschaftlich meistern konnte“, ergänzt ZVSHK-Präsident Michael Hilpert. „Dafür sprechen wir ihm Dank und Anerkennung aus.“

Kommissarisch hat zunächst Andreas Müller, Geschäftsführer Technik im ZVSHK, die Position als Hauptgeschäftsführer übernommen. Die Position hatte Müller bereits von 2016 bis 2018 inne. www.zvshk.de

GROHE

Führungswechsel



Dr. Thomas Schachner

Die Lixil Corporation, Hersteller von Wassertechnologien und Gebäudeausstattung, zu dem auch Grohe gehört, hat Dr. Thomas Schachner zum Leader Lixil Europe ernannt. Zum 1. April folgte Schachner auf Bijoy Mohan, der die Region seit August 2023 interimsmäßig geleitet hatte.

In seiner neuen Funktion als Leader Lixil Europe soll sich Schachner darauf konzentrieren, weiteres Wachstum für das Unternehmen voranzutreiben und durch das Pro-

duktangebot der Marke Grohe differenzierten Mehrwert für Geschäftspartner zu schaffen. „Es ist mir eine Ehre, diese Verantwortung zu übernehmen. In den letzten 15 Jahren hatte ich das Glück, in nahezu allen Bereichen unseres Unternehmens tätig zu sein und ein starkes Netzwerk in unserer Region und darüber hinaus aufzubauen. Gemeinsam mit unseren hoch motivierten Teams bin ich zuversichtlich, dass wir unser Geschäft mit der Marke Grohe weiter ausbauen und mit unserem Produktangebot einen außergewöhnlichen Mehrwert für unsere Geschäftspartner bieten werden“, so Schachner.

Auf Wachstumskurs

Als Interimsleiter für die Region hat Bijoy Mohan das europäische Geschäft erfolgreich restrukturiert, so Lixil. Mit einem zielgruppenspezi-

fischen Ansatz und einem differenzierten Portfolio der Marke Grohe habe er die Region trotz eines schwierigen Marktumfelds wieder auf Wachstumskurs zurückgeführt. Bijoy Mohan wird in seiner Rolle als Leader Lixil International weiterhin das Lixil-Markenportfolio in allen Märkten außerhalb Japans steuern.

15 Jahre Grohe

Thomas Schachner ist im Jahr 2010 zu Grohe gekommen und hatte seitdem verschiedene Positionen innerhalb der Organisation inne. Zuletzt war er als Leader Supply Chain Management für die Region EMENA verantwortlich. Schachner ist studierter Wirtschaftsingenieur und hält einen Dokortitel (PhD) in technischen Wissenschaften von der Technischen Universität Wien. www.grohe.com

Der Si-Cartoon

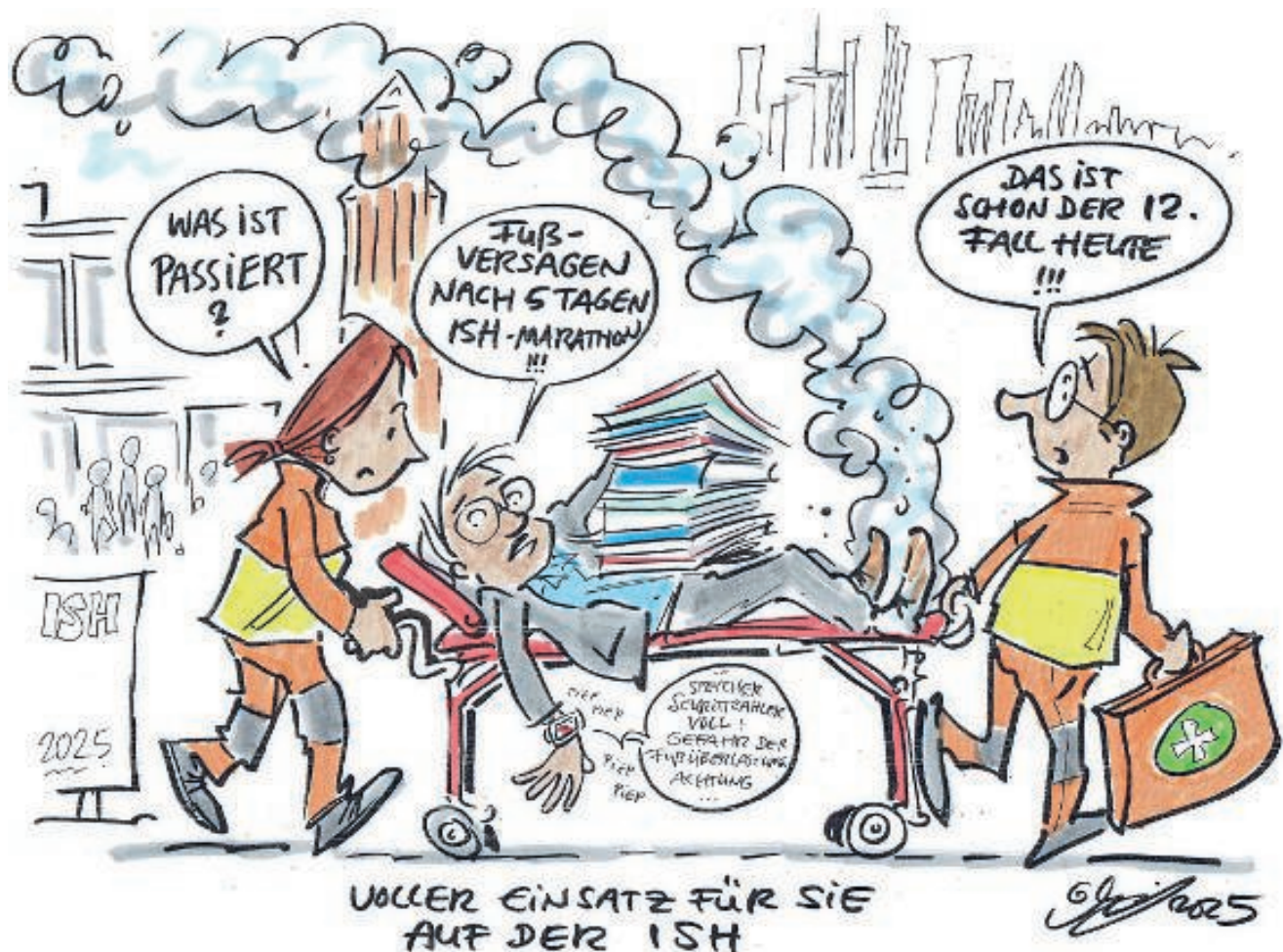
ZURÜCK VON DER ISH

2025 wagen wir vom Si-Team einen weiteren humorvollen Blick in die Gegenwart und Zukunft der Haus- und Gebäudetechnik, ganz nach dem Motto „Wir sind SHK“.

Der Messeaufenthalt in Frankfurt war, wenn auch ein wenig eng in den Terminen getaktet, rundum erfolgreich. Gute Gespräche, viele Kontakte und Informationen zu Neuheiten – was will man mehr?

Nun ist es allerdings nicht mehr das Messefieber, das uns beutelt. Doch zurück am Schreibtisch können die Füße ein wenig ausdampfen. Ach ja, und ein Besuch beim Schuster zum neuen Besohlen steht in Kürze wohl unbedingt an!

Auch für die nächste Ausgabe hat unser Cartoonist Michael Hüter schon wieder ein spannendes Thema unter Stift und Pinsel.



Eine Messe ist immer auch ein Stück weit Herausforderung. So haben wir einen kleineren Ausfall zu vermeiden – aber Schuhe lassen sich neu besohlen.

#50JahreSi

#WirsindSHK!

SYSTEMAIR

Neuer Geschäftsführer



Martin Babczyk

Im Februar hat Martin Babczyk die Geschäftsführung der Systemair GmbH, Hersteller von Lüftungstechnik und Klimatisierungslösungen, übernommen. Mit über 15 Jahren Erfahrung in Lean Management, Supply Chain und Produktion bringt er umfassende Expertise mit. Der Diplom-Wirtschaftsin-

genieur und Master of Business Administration (MBA) war zuletzt als Werksleiter bei Systemair tätig. Dabei habe er maßgeblich zur Optimierung von Produktionsabläufen und Lieferkettenprozessen beigetragen. „Ich freue mich darauf, gemeinsam mit unserem Team die erfolgreiche Entwicklung der System-

air GmbH weiter voranzutreiben und unsere Position als Anbieter im Bereich Lüftungstechnik zu stärken“, so Babczyk. Darüber hinaus sei es ihm zu Beginn wichtig, die schwedisch angehauchte Firmenkultur, die Kolleginnen und Kollegen sowie die Abläufe richtig kennenzulernen. www.systemair.de

WATERCRYST

Dritter Geschäftsführer



Philipp von Kuk

langfristige Wettbewerbsfähigkeit sichern. „Mit Philipp von Kuk haben wir eine Führungspersönlichkeit mit strategischer Weitsicht in die Geschäftsführung aufgenommen, die unsere Werte teilt und unser Wachstum aktiv mitgestalten wird“, erklärt Georg Rosin, geschäftsführender Gesellschafter der Watercryst Wassertechnik GmbH.

Wachstum gestalten

„Unser Unternehmen ist mit dieser Personalentscheidung optimal aufgestellt, um seine Marktposition weiter auszubauen.“ Der 53-jährige Finanzexperte hat bereits in seinem Verantwortungsbereich als Prokurist seit 2021 dazu beigetragen, richtungsweisende Investitionen in die Unternehmensfelder Produktion, Infrastruktur, F&E sowie Digitalisierung und Nachhaltigkeit umzusetzen. Philipp von Kuk blickt mit Zuversicht auf seine neue Aufgabe und möchte insbesondere die Erfolgsgeschichte der Marke Biocat weiter vorantreiben.

www.watercryst.com

Die Watercryst Wassertechnik GmbH stellt die Weichen für die Zukunft: Mit der Ernennung von Philipp von Kuk zum dritten Geschäftsführer stärkt das Unternehmen seine Führungsebene. Von Kuk, der seit 2010 im Unternehmen tätig ist, hat seine neue Rolle bereits im Februar übernommen.

Philipp von Kuk ist seit 2010 bei Watercryst tätig und genießt das uneingeschränkte Vertrauen der beiden Gesellschafter, Georg Rosin und Jobst-Hermann Heyer, die auch weiterhin in ihrer Funktion bleiben. Die Entscheidung zur Erweiterung der Geschäftsführung unterstreicht die ambitionierte Wachstumsstrategie des Unternehmens und soll die

HANSGROHE

Neuer Geschäftsführer



Volker Stark

Volker Stark hat zum April die Geschäftsführung der Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH übernommen. Seit knapp 20 Jahren im Unternehmen hat er in verschiedenen leitenden Positionen zum Erfolg der deutschen Vertriebstochter beigetragen, so das Unternehmen.

Stark begann seine Karriere bei Hansgrohe im Oktober 2006 als Key-Account-Manager. In dieser Funktion betreute er verschiedene Großhändler und Großhandelsverbände und habe so zur Marktpositionierung der deutschen Vertriebstochter beigetragen. In den folgenden Jahren übernahm er zunehmend mehr Verantwortung: Zunächst leitete er das zentrale Key-Account-Management für Deutschland.

2016 trat er die Position des Head of Sales Channel Management an.

Vice Präsident

Frank Wiehmeier, Geschäftsführer der Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH, bleibt weiterhin Teil der Geschäftsführung. Er werde sich künftig verstärkt auf seine Aufgaben als Vice President für Zentraleuropa sowie auf strategische übergeordnete Themen konzentrieren. Dazu zählen unter anderem seine Vorstandsarbeit im VDMA sowie die Zusammenarbeit mit der Tochtergesellschaft ESS.

Seit April 2025 setzt sich die Geschäftsleitung der Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH wie folgt zusammen: Frank Wiehmeier (Geschäftsführer und Vice President Central Europe Hansgrohe SE), Christophe Gourlan (Geschäftsführer und Mitglied des Vorstands Hansgrohe SE), Volker Stark (Geschäftsführer), Marco Harrer (kaufmännischer Leiter) und Linda Auinger (Leitung Marketing Deutschland).

www.hansgrohe.de

GARANT GRUPPE

Neuer Verbandsvertriebsleiter



Marc Kühn

Garant Bad + Haus besetzte eine zentrale Schlüsselposition im Vertrieb: Zum 1. März 2025 hat Marc Kühn die Position des Verbandsvertriebsleiters übernommen.

Mit über 30 Jahren Erfahrung in Vertrieb und SHK-Branche bringt Kühn umfangreiche

Expertise mit, um Vertriebsunterstützung für Handwerk und Industrie weiter auszubauen.

Branchen-Insider

In seiner neuen Funktion soll Marc Kühn den Verband in der Branche repräsentieren und als erster Ansprechpartner für die Mitglieder aus dem SHK-Fachhandwerk sowie Lieferantenpartner aus Industrie und Großhandel fungieren.

Der erfahrene Vertriebsexperte war zuvor in verschiedenen leitenden Vertriebspositionen tätig, unter anderem bei einem führenden Anbieter für Heiz- und

Wärmelösungen. Zuletzt verantwortete Kühn als Vertriebsleiter den Bereich Industrie bei Hilti.

Aufgrund seiner fachlichen Ausbildung als Elektroinstallateur sowie Installations- und Heizungsbaumeister kennt er die Herausforderungen des SHK-Handwerks aus eigener Erfahrung. Ergänzt wird sein Profil durch ein abgeschlossenes Masterstudium im Sales Management sowie den Abschluss als Betriebswirt des Handwerks – eine ideale Basis, um die vertrieblichen Interessen von Industrie und Handwerk optimal zu verbinden und die Marktposition von Garant +

Haus weiter auszubauen, so der Verband.

„Durch seine bisherigen beruflichen Stationen sowie seine breit gefächerte Qualifikation bringt Marc Kühn einerseits ein hohes Verständnis für die Bedarfe des SHK-Handwerkes im Tagesgeschäft mit, andererseits verfügt er über eine ausgeprägte Vertriebsexpertise, mit der er sich gewinnbringend für unsere Lieferanten- und Handwerkspartner in der weiteren Ausrichtung und Entwicklung des Verbandes einbringen wird“, so Garant-Geschäftsführer Meinolf Buschmann.

www.garant-gruppe.de

ARTWEGER

Geschäftsführerwechsel



Gerhard Aigner und Dr. Dagmar Stöllnberger-Geyer

Beim österreichischen Sanitärspezialisten Artweger steht ein bedeutender Führungswechsel an: Dr. Dagmar Stöllnberger-Geyer wird zum Juli 2025 die Geschäftsführung von Gerhard Aigner übernehmen. Aigner, der das Unternehmen in den letzten acht Jahren führte, verabschiedet sich nach 35 Jahren im Managementbereich, um sich neuen Herausforderungen zu widmen.

Mit Kontinuität durch Höhen und Tiefen

Seit 2019 hatte Gerhard Aigner die Entwicklung von Artweger geprägt. Unter seiner Führung vollzog das Unternehmen den strategisch bedeutenden Wechsel in den zweistufigen Vertrieb in Österreich, meisterte die Herausforderungen der Coronapandemie sowie der aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Damit konnte sich Artweger kontinuierlich als zuverlässiger Partner des SHK-Fachhandwerks etablieren, so das Unternehmen. Zahlreiche Designauszeichnungen und Top-Platzierungen in Lieferantenrankings belegen den nachhaltigen Erfolg Artwegers unter Aigners Leitung. Aigner selbst zieht eine positive Bilanz und bedankt sich

bei seinen Kollegen, Partnern und dem gesamten Artweger-Team für die jahrelange Zusammenarbeit und Unterstützung. „Nun ist für mich der richtige Zeitpunkt gekommen, neue Wege zu gehen. Nach mehr als 35 Jahren in Vertriebs- und Managementpositionen möchte ich mich nun vollumfänglich meiner Leidenschaft, der Fotografie, widmen.“

Mit frischen Impulsen für den Vertrieb

Die Nachfolge übernimmt Dr. Dagmar Stöllnberger-Geyer, eine erfahrene Managerin mit fundierter Expertise in der Zusammenarbeit mit dem Fachhandwerk. Nach führenden Positionen in mehreren renommierten österreichischen Unternehmen, zuletzt als Geschäftsführerin

der „Dach und Wand Handels GmbH“, soll Dr. Stöllnberger-Geyer die erfolgreiche Weiterentwicklung von Artweger vorantreiben.

„Ich freue mich auf die kommende Aufgabe und die Zusammenarbeit mit unserem Team sowie unseren Partnern. Gleichzeitig möchte ich neue Impulse in den Bereichen Produktentwicklung und Vertrieb setzen“, so Dr. Stöllnberger-Geyer.

In den kommenden Wochen stehe nun ein geordneter Übergang an, so das Unternehmen. Damit solle sichergestellt werden, dass der Wechsel in der Führungsspitze nahtlos und ohne Unterbrechungen erfolgen könne.

www.artweger.de



Herzstück der innovativen EasyAir Plus von KWB ist das integrierte Energiemanagement Clee, das die Wärmepumpe mithilfe von künstlicher Intelligenz vorausschauend und dadurch besonders effizient steuert.

Bis zu 30 % Heizkosten sparen

DIE SMARTE WÄRMEPUMPE

Die neue Luft-/Wasser-Wärmepumpe von KWB überzeugt laut Hersteller mit bis zu 30 % mehr Effizienz im Vergleich zu herkömmlichen Systemen.

Herzstück ist das integrierte Energiemanagement Clee, das die Wärmepumpe mithilfe von künstlicher Intelligenz vorausschauend und dadurch besonders effizient steuert.

Mit Clee in eine neue Effizienz-Dimension

Das von KWB entwickelte Energiemanagement Clee arbeitet mit künstlicher Intelligenz und regelt das gesamte Heizsystem vorausschauend. Durch die einzigartige Prognosefunktion arbeitet die Wärmepumpe von KWB nach eigenen Angaben effizienter als vergleichbare Produkte und erzielt um bis zu ein Drittel geringere Heizkosten. Clee optimiert den Betrieb der Wärmepumpe vor allem durch die Nutzung variabler Stromtarife und des Photovoltaik-Überschussstroms. Gleichzeitig wird die Wärmeerzeugung gezielt auf

Zeiten mit milderem Außentemperatur verlagert, wodurch die COP-Werte optimiert werden – das sorgt für mehr Komfort bei weniger Verbrauch.

Entwickelt für den Alpenraum

Ob Neubau oder Sanierung: Die KWB EasyAir Plus ist dank verschiedener Leistungsgrößen flexibel einsetzbar und auch für Regionen mit besonders kalten Wintern top geeignet. Sie erreicht Vorlauftemperaturen bis 70 °C und eignet sich damit auch ideal zum Tausch bestehender Heizsysteme. Neben Heizen im Winter punktet die Wärmepumpe auch mit einer Kühlfunktion im Sommer – flüsterleise, effizient und klimafreundlich mit dem natürlichen Kältemittel Propan (R290).

Service, der begeistert

Installateurinnen und Installateure profitieren von der einfachen Montage durch die kompakte Monoblock-Bauweise und der intuitiven Bedienung via KWB-Comfort-4-Regelung. KWB begleitet sie mit einem starken Serviceversprechen – von der Planung bis zur Inbetriebnahme und darüber hinaus.

Für weitere Informationen stehen die KWB-Ansprechpartner unter der Webadresse www.kwb.net zur Verfügung. ■

ZUR TITELANZEIGE

WENN WÄRMEPUMPE, DANN KWB!

KWB Deutschland
Energiesysteme GmbH
Gewerbepark Ost 41
D-86690 Mertingen
Telefon +49 9078/9682-0
office@kwbheizung.de
www.kwb.net

NEUER ANTRIEB

0% ZINSEN. 100% POWER.



Der Ford Ranger® PHEV
und Ford E-Transit Custom®

Jetzt 0,0%* effektiven Jahreszins sichern!



*Gewerbekundenangebot der Ford Bank GmbH, Henry-Ford-Straße 1, 50735 Köln, für ausgewählte Finanzierungsangebote und Nutzfahrzeuge. Gültig zu den Konditionen bei Vertragsabschluss. Weitere Infos bei teilnehmenden Ford Partnern.



Christoph Stumpe, Leiter des Shen Men Instituts in Düsseldorf und Experte für Traditionelle Chinesische Medizin, war maßgeblich daran beteiligt, die Strahlarten für Serenity Sky zu entwickeln.

Dr. Christoph Stumpe im Gespräch über Serenity Sky von Dornbracht

DIE HEILENDE KRAFT DES WASSERS

Das Regenpaneel Serenity Sky von Dornbracht (www.dornbracht.com) lenkt mit seiner minimalistischen Gestaltung von Sieger Design den Fokus auf die Wirkung der fünf Strahlarten, die gezielt die Gesundheit fördern sollen. Entwickelt hat der Armaturenhersteller sie in Zusammenarbeit mit Dr. Christoph Stumpe. Im Interview erläutert der Experte für Traditionelle Chinesische Medizin die Hintergründe der Strahlarten und ihre Effekte auf den Körper.

Herr Dr. Stumpe, was war der Ausgangspunkt für Ihre Überlegungen zu den Strahlarten von Serenity Sky?

Stumpe: Bei der Auswahl stand die Wirkung der Strahlarten im Mittelpunkt. Jede Strahlart hat einen eigenen spezifischen Effekt auf die Körper-Seele-Geist-Einheit des Menschen. Ein nachhaltig wirksames Duschelerlebnis entsteht meiner Überzeugung nach aus dem Momentum und dem erlebten Gefühl, welches auch nach dem Duschen noch andauert. Bei Serenity Sky ging es darum, die verschiedenen Bedürfnisse nach körperlicher Entspannung, Vitalisierung, Regeneration, Harmonisierung und ganzheitlichem Wohlempfinden zu ver-

einen und diese in den Alltag zu integrieren.

Was macht das Zusammenspiel der fünf Strahlarten so besonders? Welche Kombination empfehlen Sie persönlich?

Stumpe: Serenity Sky bietet über das normale Duschen hinaus ein Wohlfühl-erlebnis. Die ausgewählten Strahlarten decken die zuvor beschriebenen Wirkweisen ab und können im ausgewogenen Zusammenspiel weitere differenzierte Effekte erzeugen. Die Strahlarten können sich gegenseitig verstärken oder auch das Wirkspektrum erweitern. Sie setzen Reize, die im Körper weiterverarbeitet werden und positiv auf unser



Dr. Christoph Stumpe persönlich genießt den Aquapressure oder den Laminar Flow, umrahmt vom Full Rain (hier im Bild).



Die minimalistische Gestaltung von Sieger Design lenkt den Fokus auf die kraftvolle Wirkung der fünf Strahlarten.

Wohlbefinden wirken. Besonders ist, dass das Regenpaneel dem Duschenden durch seine verschiedenen Strahlarten die Möglichkeit gibt, nach seinen individuellen Bedürfnissen zu duschen. Mal sehnen wir uns nach einer intensiven, kräftigeren Dusche und mal bedürfen wir einer weicheren, umhüllenden Wasserform. Ich persönlich genieße den Aquapressure und den Laminar Flow, umrahmt vom Full Rain. Hier habe ich eine Kombination aus punktuellen Strahlarten, die ich auf gezielte Körperpunkte strömen lasse, um Spannungen abzubauen und mich zu revitalisieren.

Welche gesundheitsfördernde Wirkung kann im Aquapressure Flow stecken?

Stumpe: Der Aquapressure Flow entfaltet seine Wirkung aufgrund der Druckintensität und der gezielten Auswahl von wichtigen Akupunkturpunkten. Serenity Sky stellt insbesondere die Schulterpartie und den Scheitelpunkt in den Fokus, die sehr bedeutend bei der Stressregulation und Entspannung sind. Schulter-Nackenverspannungen, die sehr weit verbreitet sind, sind ein klassisches Zeichen für ein belastetes Nervensystem, eine Minderdurchblutung und einen eingeschränkten lokalen Stoffwechsel. Der Aquapressure Flow fördert die Entspannung, harmonisiert und hilft dabei, wieder „runterzukommen“, seine Mitte wieder zu erlangen und sich zu regenerieren.

Was hat es mit den Auftreffpunkten der einzelnen Strahlarten auf sich?

Stumpe: Es ist entscheidend, wo der Wasserstrahl auf den Körper trifft. So-

wohl in der westlichen als auch in der Traditionellen Chinesischen Medizin kennen wir spezifische Punkte und Areale, die über ihre lokale Wirkung hinaus auch andere physiologische Prozesse im Körper beeinflussen. Beim Aquapressure und Laminar Flow haben wir

die Bezugspunkte der Akupunktur ausgewählt und darauf geachtet, dass die Intensität, die Temperatur und das Wechselspiel mit den anderen Strahlarten so aufeinander abgestimmt sind, dass die erwünschten Wirkungen erzielt werden. ■

Duschkabinen | Duschwannen
Duschsysteme | Wandverkleidungssysteme
Komfort & Pflege | Designheizkörper

HSK
DIE BADEEXPERTEN

EXKLUSIV 2.0 DUSCHKABINEN

Die perfekte Wahl für jedes Bad



HIER STIMMEN KONZEPT, PREIS UND QUALITÄT

www.hsk.de

REVOLUTIONÄRES DESIGN

KEUCO MIT NEUARTIGER ARMATURENSERIE IPOS

Die Ipos-Waschtischarmaturen von Keuco sollen neuartiges Design mit visionärer Technologie vereinen und neue Perspektiven für modernes Baddesign eröffnen. Das Erfolgsgeheimnis liegt in der einfachen Bedienung. Ergänzt wird die Serie Ipos um Bidetarmaturen sowie Dusch- und Wannenarmaturen, die ein optisches Statement setzen.

Die Ipos-Waschtischarmaturen zeichnen sich durch eine klare Formensprache aus. Der Verzicht auf Rosetten verleiht der Serie einen puristischen Charakter. Die Kombination aus zylindrischem Grundkörper und flachem Langoval ist harmonisch aufeinander abgestimmt. Der Auslauf in seiner langen, ovalen Form liegt auf dem zylindrischen Grundkörper und betont die Silhouette der Armatur.

Die Armaturen lassen sich vielseitig kombinieren: Mit ihrer modernen Formensprache harmonisieren sie mit runden und ovalen Waschtischen. Gleichzeitig passen sie durch ihr prägnantes Profil auch zu eckigen oder kubischen Waschtischen. Die flache, ovale Gestal-

tung wird durch die Oberflächenvarianten – in Chrom sowie den galvanischen, gebürsteten Oberflächen Rotgold, Messing, Titanschwarz sowie Edelstahl-Finish – individuell interpretiert.

Fortschrittliche Technologie

Neben dem rosettenlosen Design überzeugt die Serie Ipos mit innovativer Technik. Die komfortable Bedienung der Waschtisch- und Bidetarmaturen wird durch einen zierlichen, kurzen Hebel ermöglicht, der durch seine seitliche Position verhindert, dass Wasser bei der Bedienung über die Hand fließt. Mit vertikaler Betätigung des Hebels wird die Armatur geöffnet und geschlossen. Durch horizontales Führen des Hebels lässt sich die gewünschte Temperatur des Wassers einstellen, wobei der mittlere Teil des zylindrischen Grundkörpers mit dem Hebel mitgeführt wird: nach vorne für wärmeres Wasser und nach hinten für kälteres Wasser. Der sanfte Wasserstrahl ist nicht nur angenehm, sondern auch nachhaltig und verbraucht lediglich 5 l/min.

Für Gäste- oder Aufsatzwaschtische bietet die Serie eine zusätzliche Funktion bei der Montage durch den Profi: Sofern die Armatur rechts neben oder auf dem Waschtisch montiert werden soll, kann der Auslauf der Armatur um 45 bzw. 90 Grad gedreht montiert werden. Mit der Auswahl an Oberflächenvarianten und Auslaufhöhen von 110 mm, 130 mm und 250 mm ermöglicht die Serie maximale Flexibilität.

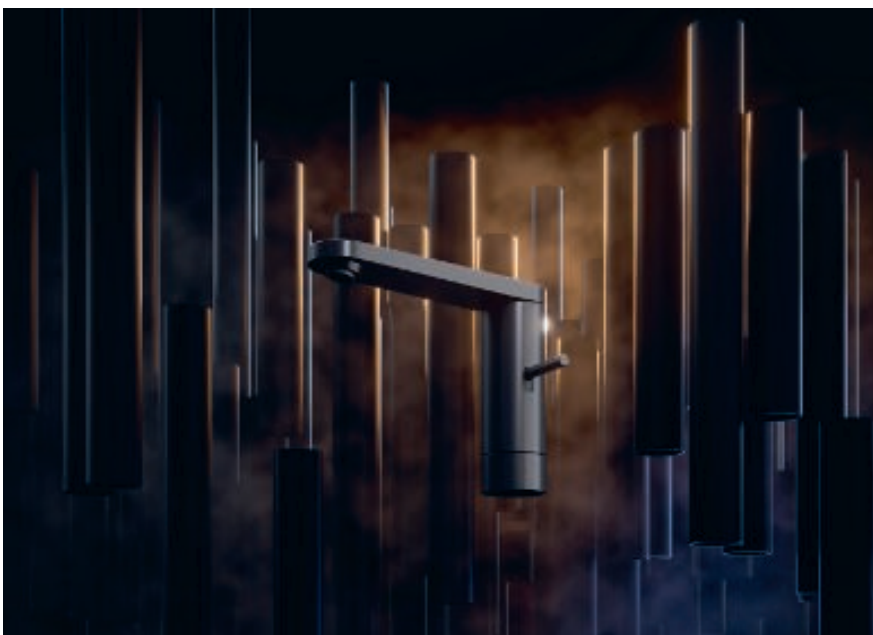
Stilsichere Ergänzung

In der Dusche bietet Keuco mit den Ipos-Armaturen einen neuen Look: Die Armaturenelemente wirken wie aus einem Stück mit selbstbewussten 90 mm Durchmesser und setzen gekonnt ein Designstatement in der Dusche. Mit der 250 mm großen, runden Kopfbrause bilden sie ein Team in der Badgestaltung. Die Kopfbrause ist direkt unter dem Brausearm, der ebenfalls die Formensprache des Langovals aufgreift, montiert und kann um bis zu 10 Grad geneigt werden. Trotz ihrer optischen Präsenz bleibt die Kopfbrause mit einem Verbrauch von nur 8 l/min ressourcenschonend.

Die Technologie hinter dem Design ist powered by Ixmo von Keuco und fasst mehrere Funktionen zusammen. Lediglich zwei Elemente sind in der Dusche erforderlich und sorgen für eine klare und aufgeräumte Optik: Der Ab- und Umsteller ist gleichzeitig Schlauchanschluss und Brausehalter für die Handbrause. Die Handbrause benötigt nur 7 l/min Wasser.

Die Duscharmatur und das Zubehör der Serie Ipos sind verchromt oder in den galvanischen, gebürsteten Oberflächen Rotgold, Messing, Titanschwarz sowie Edelstahl-Finish erhältlich. Die Armaturenelemente können ebenfalls für eine geschmackvolle Gestaltung des Wannenbereichs eingesetzt und mit dem Badewanneneinlauf oder einem Keuco-Wanneneinlauf kombiniert werden.

www.keuco.com



Die neue Armaturenserie Ipos vereint ein fortschrittliches Design mit innovativer Technologie und passt durch ihre Vielseitigkeit sowohl in klassische als auch in moderne Badezimmer.

NEU

■ GEBERIT

DAS GEBERIT WC-SYSTEM

ÜBERRAGENDE SPÜLLEISTUNG

BIS ZU 10-MAL
BESSERE
SPÜLLEISTUNG



Geforderte Spülleistung nach der Norm DIN EN 997:2018



Geberit WC mit TurboFlush: bis zu 10-Mal besser als die Norm

**KNOW
HOW
INSTALLED**

Geberit entwickelt WC-Systeme, die den gesamten Wasserweg vom Spülkasten über das WC bis hinein in die Abflussleitung optimieren. Die Innengeometrie der WC-Keramiken ist so ausgelegt, dass die Energie des Spülkastens in die bestmögliche WC-Ausspülung umgesetzt wird. Das Wasser wird präzise gesteuert und ermöglicht eine vollständige Flächenspülung. Die Ausspülperformance ist um bis zu 10-mal höher als die Vorgaben internationaler Normen und ist besonders geräuscharm.

Mehr Informationen und noch viele weitere Vorteile des Geberit WC-Systems: www.geberit.de/wc-system

WOHNQUALITÄT UND WELLNESS

SUNSHOWER FÜR MEHR WELLNESSMOMENTE IM BAD

Insgesamt 18 % der privaten Bäder in Deutschland sind dringend sanierungsbedürftig, so die Basisstudie #german-bathrooms 2024 der VDS. Viele Menschen wünschen sich vor allem mehr Wohlfühlqualität für ihr Badezimmer. Eine Sunshower Round bietet eine Möglichkeit, in jedem Badezimmer Wellnessmomente zu erleben.

Sehnsucht nach Geborgenheit

Mehr als jeder vierte Hauseigentümer will sein Bad in den nächsten Jahren renovieren – bei Bädern, die seit 35 Jahren nicht mehr renoviert wurden, ist es sogar jeder zweite. Die Erfahrung der Pandemie und die Angst vor Klimawandel, Wohlstands- und Sicherheitsverlust verstärken die Sehnsucht nach Geborgenheit, so die Autoren der Studie. „Das Badezimmer bietet viele Möglichkeiten, das eigene Wohlbefinden zu erhöhen. Immer mehr Menschen entscheiden sich dafür, wohltuende Effekte von Wellness- und Gesundheitseinrichtungen nach Hause zu holen“, erläutert Michael Tulp, Geschäftsführer von Sunshower. „Das wärmende Sonnenlicht einer Sunshower sorgt für mehr Wohlbefinden und bietet gleich mehrere gesundheitliche Effekte.“ Die Sunshower-

Round-Kollektion gibt es derzeit in zwei Ausstattungen. Sunshower One verwendet Infrarotlicht. Sunshower Plus bietet beides: Infrarot-Strahlen und niedrig dosiertes UV-Licht. „Das wärmende Infrarotlicht von Sunshower spendet intensive Wärme, die bis tief in die Haut und zu den Muskeln vordringt“, so Tulp. Wärme hat eine beruhigende Wirkung, verbessert die Durchblutung und entspannt die Muskulatur.

Vitamin-D-Produktion anregen

„Seit mehr als 20 Jahren widmen wir uns bei Sunshower den positiven Auswirkungen von Sonnenlicht und der Frage, wie wir diese beim täglichen Duschen integrieren können. Dabei stehen Qualität, Sicherheit und ein verantwortungsbewusster Umgang mit Sonnenlicht für uns im Vordergrund. Unser Unternehmen arbeitet eng mit Dermatologen und Hautforschern des Universitätsklinikums Leiden und des Universitätsklinikums Amsterdam zusammen“, erklärt Tulp. „Wissenschaftliche Studien zeigen, dass der Vitamin-D-Spiegel mit Sunshower in den Wintermonaten auf ein sommerliches Niveau ansteigt, während er in der Kontrollgruppe weiter auf einen ungesund niedrigen Wert absinkt, mit allen

damit verbundenen negativen Folgen.“ Vitamin D ist das einzige Vitamin, das der menschliche Körper selbst bilden kann. Alles, was er dafür benötigt, ist UVB-Licht. Laut Robert Koch-Institut (2016) sind gemessen an ihren Serumblutwerten gut 30 % der Erwachsenen in Deutschland mangelhaft mit Vitamin D versorgt. Eine Sunshower Plus strahlt gerade so viel niedrig dosiertes UVB-Licht aus, um die Produktion des Vitamin D über die Haut zu stimulieren.

Sunshower Round

„Rund 30 Minuten UV-Licht pro Woche können in den dunklen Monaten helfen, um eine ausreichende Vitamin-D-Bildung zu gewährleisten“, so Michael Tulp. „Das Sonnenlicht von Sunshower kann ganz bequem während des Duschens genutzt werden. Eine zehnminütige Sitzung ist vergleichbar mit zehn Minuten im Freien an einem sonnigen Sommertag in Mitteleuropa, ohne dabei einen Sonnenbrand zu riskieren.“

Die Sunshower Round wird über einen Touchscreen-Button gestartet. Die Laufzeit endet automatisch nach zehn Minuten oder kann auf Wunsch durch einen Druck auf den Touchscreen-Button verkürzt werden, wodurch eine Überhitzung ausgeschlossen ist. Das Gerät kann auch ohne gleichzeitiges Duschen verwendet werden.

Eine Sunshower Round lässt sich in jedem Duschbad installieren. Besonders vorteilhaft ist, dass das Lichtpaneel sowohl als Aufputz- als auch als Unterputzvariante sowie in einer 90-Grad-Ecklösung installiert werden kann. Dank des integrierten Kühlsystems beträgt die Einbautiefe bei den Einbaumodellen lediglich 10 cm, wodurch keine Lüftungskanäle erforderlich sind. Für den deutschen Markt hat das Unternehmen eine spezielle wasserdichte Installationsbox entwickelt, die als Einbaunische dient und sicherstellt, dass die Duschwand vollständig wasserdicht bleibt.

www.sunshower.de



Die Sunshower-Round-Kollektion gibt es in zwei Ausstattungen: Sunshower One verwendet ausschließlich Infrarotstrahlen, bei Sunshower Plus kommt zusätzlich niedrig dosiertes UV-Licht zum Einsatz.

DURCHDACHTES DESIGN

Neue Duschrinnengeneration Tecedrainway



Das integrierte 3D-Gefälle des Tecedrainway-Rinnenprofils optimiert den Wasserfluss so, dass ein Selbstreinigungseffekt entsteht und mögliche Bautoleranzen ausgeglichen werden.

Mit der Tecedrainway vereint Tece minimalistisches, architektonisches Design mit einem superschmalen Ablauf. Dabei wurde zudem besonderes Augenmerk auf eine einfache und schnelle Montage gelegt. Bodenebene Duschen haben sich mittlerweile zum Standard entwickelt – sowohl bei Neubauten als auch im Rahmen von Sanierungen ist diese Variante sehr beliebt, im Privatbad ebenso wie in Hotels, Wellness-Einrichtungen und Co. Eine besonders elegante Lösung für den Duschbereich bietet die dezente Integration der Duschrinne im Übergang zwischen Wand- und Bodenfliesen. Die Duschrinnengeneration Tecedrainway wurde speziell für diesen Bereich entwickelt und zeichnet sich durch einen großen Toleranzbereich beim Einbau aus. Großzügige Justier-

möglichkeiten erlauben eine einfache und präzise Installation. Dank der cleveren Positionierung des Ablaufprofils – 1 bis 2 mm hinter der Oberkante von Wand- und Bodenfliese – wirkt der Übergang zwischen Fliesen und Ablaufprofil dezent und unauffällig.

Flexibel positionieren

Das Edelstahlprofil ist in den Längen 110 cm und 160 cm erhältlich und nischenbündig kürzbar. So profitieren SHK-Experten von einem universell einsetzbaren Produkt, auch bei komplexen Bausituationen. Der Ablauf lässt sich beliebig ausrichten, unabhängig vom Anschlusspunkt der Abwasserleitung. Dadurch erfolgt der Anschluss ohne den Einsatz komplexer Formteile – das spart Zeit und zusätzliche Verbindungsstellen im Estrich. Beim finalen Abziehen des Gefälleestrichs stören weder Abdeckhauben noch sonstige Einbauten. Die Dichtmanschette ist geschmeidig in der Verarbeitung und verhindert so Falten oder Knicke in der Verbundabdichtung.

Clevere Details

Der leicht verdrehte Querschnitt (Strudel-Impuls-Geometrie) im hinteren Teil des Ablaufs der Tecedrainway erzeugt eine strudelförmige Wasserbewegung, die den Abfluss spürbar beschleunigt. Das integrierte 3D-Gefälle des Rinnenprofils verbessert den Wasserfluss, wo-

durch ein Selbstreinigungseffekt entsteht und mögliche Bautoleranzen ausgeglichen werden. Haare gelangen direkt in die Abwasserleitung, ohne dass sie an Ecken oder Kanten hängenbleiben. Nach DIN EN 1253-1, 4.2.1, sollten Abläufe die Möglichkeit zur mechanischen Reinigung der Abwasserleitungen bieten. Mit einer 6-mm-Reinigungsspirale oder einem flexiblen 6-mm-Hochdruckschlauch lassen sich eventuelle Ablagerungen auch im Anschlussrohr daher ganz einfach entfernen.

Oberflächenveredelung

Bei der Wahl einer neuen Duschrinne zählt neben dem hohen Nutzungskomfort gleichermaßen ein attraktives Design. Ob stimmige Ton-in-Ton-Kombinationen oder kontrastreiche Farbakzente, die Möglichkeiten von Tecedrainway sind vielfältig. Erhältlich in den vier Farbvarianten Schwarz gebürstet, Bronze gebürstet, Messing gebürstet und Edelstahl gebürstet, fügt sich die Duschrinne nahtlos in das Badambiente ein. Die PVD-Oberflächenveredelung schützt effektiv vor Kratzern und sorgt für eine langlebige Optik. Tecedrainway ist ab September 2025 verfügbar.

www.tece.com

Foto: Tece GmbH

Da steckt
MEHR
drin!



REISSER
GRUPPE

**JETZT
VON UNSEREM
SERVICE
PROFITIEREN**



INNOVATIVE DUSCHLÖSUNG

SOLIDLITE – NEUE MATERIALTECHNOLOGIE VEREINFACHT DIE MONTAGE

Kaldewei-Solidlite-Duschen machen Schluss mit schwerem Heben und komplizierter Montage, mit ärgerlichen Materialbrüchen, Verzug oder Haarissen, von denen viele Sanitärprofis aus ihrem Arbeitsalltag immer wieder berichten. Die neuen Solidlite-Produkte versprechen nun neben der gewohnten Qualität der Kaldewei-Produkte auch wesentliche Erleichterung für das Handwerk. Ganz einfach, sicher und schnell lassen sich die Duschen montieren. Für den Installateur zählt, was ihn in der Praxis jeden Tag überzeugt – und genau das war der Entwicklungsantrieb von Kaldewei. Das Ergebnis: eine Dusche aus Kaldewei Solidlite, die durch ein geringes Gewicht, außergewöhnliche Stabilität und eine erstklassige Oberfläche besticht. Entstanden ist eine Duschfläche in bewährter Kaldewei-Qualität, die mit recyceltem Glas gefüllt ist. Dieser Kern sorgt für die besonderen Eigenschaften der Solidlite-Produkte: kein

Verziehen, kein Durchbrechen, keine aufwendige Montage. Und vom mühe-losen Transport sowie von der einfachen Handhabung auf der Baustelle können sich die Badprofis im Praxistest selbst überzeugen.

Der Einbau von Kaldewei-Duschflächen mit Solidlite-Technologie erfolgt einfach und routiniert mit den gewohnten Montageschritten. Ganz gleich, ob direkt auf dem Boden oder auf Stelzfüßen – die Installation ist schnell, präzise und sicher. Weder zeitaufwendige Ausrichtarbeiten noch eine zusätzliche Schalldämmung sind erforderlich. Selbst schwierige Grundrisse sind kein Problem: Für jede Einbausituation lässt sich Kaldewei Solidlite zentimetergenau anpassen, denn die Duschfläche ist werkseitig individuell schneidbar.

Aluvia mit Solidlite-Technologie

Kaldewei Aluvia mit Solidlite-Technologie ist eine Duschflächen-Revolution in



Der Kern aus recyceltem Glas sorgt für die besonderen Eigenschaften der Solidlite-Produkte: kein Verziehen, kein Durchbrechen, keine aufwendige Montage.

herausragendem Design. Die schwellenlose Gestaltung ermöglicht einen barrierefreien Einstieg an allen vier Seiten. Der quadratische, flächenbündige Ablaufdeckel an der schmalen Seite fügt sich nahtlos in das Gesamtbild ein. Das innovative „K-Click’n“-Clean-System mit integrierter Haarfangfunktion sorgt für eine einfache Wartung, erleichtert die Reinigung und erweitert die durchdachte Funktionalität. Mit nur einer Hand lässt sich der stabile Ablaufdeckel kinderleicht öffnen und schließen.

16 Abmessungen und 18 Farben, darunter die edlen Töne der Coordinated Colours Collection, bieten erstklassige Duschlösungen für jedes Bad. Serienmäßig mit Invisible Grip ausgestattet, überzeugt die Kaldewei Aluvia mit Solidlite-Technologie zudem durch einen sicheren Stand in der Dusche.

Kern aus recyceltem Glas

Die Materialkompetenz von Kaldewei zeigt sich bei der Aluvia mit Solidlite-Technologie auch beim Thema Nachhaltigkeit: Der Kern des revolutionären Materials wird aus recyceltem Glas hergestellt und damit ist die gesamte Dusche vollständig kreislauffähig. Das ist gut für den ökologischen Fußabdruck bei Neubau wie Sanierung und gut für die nachfolgenden Generationen. Mit Kaldewei Solidlite sollen SHK-Profis eine neue Dimension des Arbeitens erleben: leichter, schneller, sicherer. Eine Duschfläche, die genau das liefert, was die Handwerker auf der Baustelle brauchen.

www.kaldewei.de



Die Aluvia mit Solidlite-Technologie verspricht neben der gewohnten Kaldewei-Qualität auch Erleichterung für das Handwerk. Ganz einfach, sicher und schnell lassen sich die neuen Duschen montieren. 16 Abmessungen und 18 Farben, darunter die edlen Töne der Coordinated Colours Collection, bieten erstklassige Lösungen für jedes Bad.

NEUE KLEBETECHNIK

Mit KermiGlue hat man die Wahl



Der Kleber wird mithilfe einer Schablone gleichmäßig auf dem Wandanschlussprofil aufgetragen.

Ob Kleben oder Bohren – diese Entscheidung kann häufig erst direkt auf der Baustelle getroffen werden. Faktoren wie die Beschaffenheit der Duschsituation, die Erlaubnis zum Bohren, die Notwendigkeit der Montage direkt an einer Fliesenkante oder das Risiko, dass Fliesen im Randbereich brechen könnten, spielen dabei eine wichtige Rolle. Kermi Duschdesign bietet mit der Klebetechnik KermiGlue eine überzeugende Alternative: Gerade für Mietwohnungen oder Duschbereiche, in denen Bohren unerwünscht ist, stellt diese Technik eine flexible Lösung dar. Die Montage erfolgt staub- und geräuschfrei und schont Fliesen und Fugen. Auch eine rückstands-freie Demontage sei kein Problem.

Einfache Montage mit den KermiGlue-Klebesets

KermiGlue ist für ausgewählte Duschkabinen der Serien Liga, Walkin XB und neu für die Walk-In XC sowie für Badewannenaufsätze der Serien Pega und Vario 2000 erhältlich. Das Klebeset, bestehend aus einem Hochleistungs-klebstoff und innovativen Montagezu-behörkomponenten, ist speziell für die Installation einer Duschsituation konzipiert. Damit soll die Montage einfach und schnell erfolgen und der Hochleistungs-klebstoff für eine zuverlässige und dauerhafte Fixierung sorgen.

www.kermi-design.com

Foto: Kermi Duschdesign GmbH



SANFTER
STRAHL,
KEIN FILTER,
NUR FLUSS.

EFFIZIENTE MISCHDÜSE

OFFENE WASSERWEGE

LANGLEBIG & HYGIENISCH



NIKFLOW M24X1 UND M22X1 - IA



Nikles Inter AG

Arlesheimerstrasse 5 - 4147 Aesch - Schweiz

Telefon: +41 61 726 88 66

E-mail: info@nikles.com

WANDABDICHTUNGSSYSTEM

NEU BEI HSK: ZUVERLÄSSIGE ABDICHTUNG MIT KOMPLETTSYSTEM

Schnell, sauber und sicher: Dank ihrer großflächigen, homogenen Oberfläche und hygienischer Eigenschaften stellen die RenoDeco-Dekorplatten eine langfristige und attraktive Alternative zu Fliesen im Badezimmer dar. Wandflächen und einzelne Teilbereiche erhalten mit RenoDeco im Handumdrehen einen edlen, nahezu fugenlosen Look – wie aus einem Guss.

Mit dem RenoDeco-Abdichtungssystem bietet HSK Duschcabinebau ein selbstklebendes Komplettsystem für eine Verbundabdichtung von Wand und Duschwanne, welches die Ansprüche der DIN 18534 erfüllt und sich für jegliche Einbausituation eignen soll.

Wandverkleidungsplatten haben sich in den vergangenen Jahren als moderne und kreative Alternative zu klassischen Fliesen im Badezimmer etabliert. Die großflächigen RenoDeco-Dekorplatten ermöglichen eine homogene Wandverkleidung in Nassbereichen, die aufgrund der hochwertigen Oberflächenveredelung das Ablagern von Schimmel, Schmutz und Kalk verhindert. Um auch

unter der Aluminium-Verbundplatte zuverlässigen und DIN-gerechten Schutz vor Feuchtigkeit und Wasserschäden zu gewährleisten, bietet HSK eine neu strukturierte, schnell und einfach zu verarbeitende Allround-Abdichtungslösung. Das Komplettsystem wurde speziell für den Einsatz von RenoDeco-Wanddekorplatten entwickelt und meistert jede Einbausituation flexibel, sauber und vor allem sicher.

Einfache und sichere Anwendung im Komplettsystem

Eine zuverlässige Abdichtung vor Feuchtigkeit bildet die Grundlage für jede Wandverkleidung im Nassbereich – sie bietet Schutz vor Schimmelbildung und verhindert Bauschäden. Das neue Abdichtungssystem von HSK stellt die Basis für die Badgestaltung mit RenoDeco-Dekorplatten und Duschwanne dar: Das praktische Komplettsystem mit selbstklebenden Komponenten dichtet schnell, einfach und DIN-gerecht ab und eignet sich dank des speziellen Primers für sämtliche nichtsandende Untergrün-

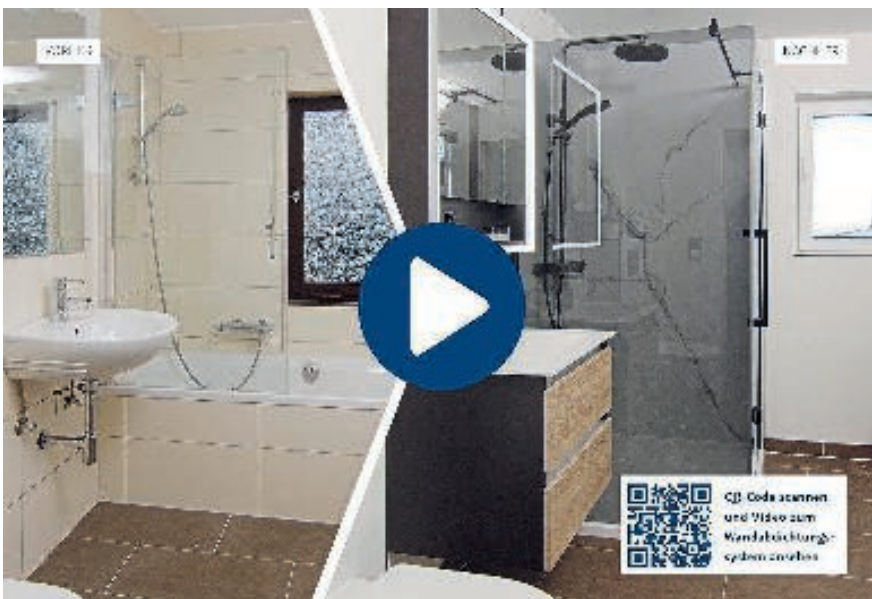
de. Aufgrund der selbstklebenden Dichtbahn mit gesättigtem Vlies kann die RenoDeco-Dekorplatte zuverlässig mit einem Montagekleber auf der abgedichteten Wand angebracht werden. Wichtig hierbei: Die Plattenmontage ist ausschließlich mit dem Montage-Kit oder 1K-Klebstoff möglich, nicht aber mit Fliesenkleber oder Dichtschlämme. Der Schaumträger in der Dichtbahn gewährleistet eine starke Haftung auf zahlreichen Untergründen, wie z. B. Altfliesen, Putz oder Gipskarton. Die Anwendung des universellen Abdichtungssystems ist denkbar einfach und ermöglicht Installateuren ein zeitsparendes und sauberes Arbeiten, ohne auf Fremdgewerke angewiesen zu sein.

Flexibles Allround-System für jede Einbausituation

Ob Ecksituation oder Nische, mit bodengleicher oder aufgesetzter Duschwanne oder in Kombination mit der Duschwanne Dobla: Das RenoDeco-Abdichtungssystem von HSK garantiert eine sichere und DIN-gerechte Abdichtung in jeglichen Einbausituationen und bietet die optimale Ergänzung für nahezu alle Optionen des Produktsortiments. Wand-, Boden- und Wannenabdichtung sind ideal aufeinander abgestimmt – dies ermöglicht Fachhandwerkern ein ganzheitliches und sauberes Abdichten.

Das Basisset enthält alle Bestandteile, die für eine sichere Abdichtung von Duschbereichen mit aufgesetzter Duschwanne benötigt werden. Darüber hinaus ermöglicht das Ergänzungssset in Kombination mit dem Basisset die Abdichtung bei bodengleicher Duschwanne. Die praktischen Sets bieten Fachhandwerkern somit die Möglichkeit, sämtliche Einbausituationen optimal abzudichten und eine perfekte Grundlage für die Wandverkleidung mit RenoDeco-Dekorplatten herzustellen.

www.hsk-duschkabinenbau.de



Um auch unter den hochwertigen RenoDeco-Platten zuverlässigen und DIN-gerechten Schutz vor Feuchtigkeit oder sogar Wasserschäden zu gewährleisten, bietet HSK ein neues, schnell und einfach zu verarbeitendes Allround-Abdichtungssystem. Einfach QR-Code scannen und im Video auf YouTube sehen, wie leicht das Abdichtungssystem von der Hand geht.

DAS BAD DER ZUKUNFT

Barrierearme Lösungen von Kinedo



Die neue Kinemagic Royal+ fügt sich optimal in eine moderne Badgestaltung.

Als Marke der SFA-Gruppe präsentierte sich Kinedo erstmals gemeinsam mit der Schwestermarke Sanibroy an einem Stand auf der ISH. Dort stellte das Unternehmen die innovativen Lösungen für barrierearme/barrierefreie Bäder der Zukunft von Kinedo vor.

Wasser sammeln, pumpen, fördern, nutzen und schließlich wieder aufbereiten: Der komplette Wasserkreislauf stand im Mittelpunkt des Messeauftritts der SFA-Gruppe. Kinedo demonstrierte dabei seine Produktlösungen für die altersgerechte Badrenovierung. Die zentrale Botschaft lautete: Mit flexiblen Dusch- und Badprodukten lässt sich das Bad schnell an die Bedürfnisse älterer und körperlich eingeschränkter Menschen anpassen. Dabei sind keine großen baulichen Maßnahmen erforderlich und der Einbau kann innerhalb eines Tages erfolgen.

Barrierearme Komplettlösung

Ein Highlight war die Komplettduchkabine Kinemagic Royal+. Die Rückwände aus Weißglas (6 mm) lassen sich schraubenlos montieren, auch der Einsatz von Silikon ist nicht erforderlich. Die barrierearme, rutschfeste Duschwanne aus Biocryl und Biotec (Rutschklasse C) sorgt für einen sicheren Stand und ermöglicht mit einer Einstiegshöhe von nur 4 cm auch Menschen mit eingeschränkter Mobilität einen leichten Zugang. Der extra breite Einstieg (bis 80 cm) erlaubt auch Personen, die auf Gehhilfen angewiesen sind, einen bequemen Eintritt. Ein ergonomisch geformter Haltegriff in Verbindung mit

einem besonders griffsicheren Handlauf sowie eine höhenverstellbare Magnetbrause und ein optionaler Klappsitz erhöhen den Komfort.

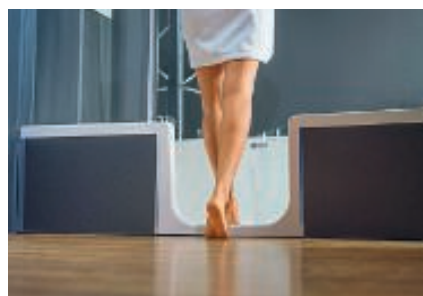
Leichter Einstieg

Als innovative 2-in-1-Lösung präsentierte Kinedo die Dusch- und Badewannenkombination Duo. Eine Wannentür aus 8 mm starkem Klarglas ermöglicht den bequemen Einstieg in den Nassbereich mit einer niedrigen Einstiegsschwelle ab 5 cm. Ein einfach zu bedienender Sicherheitsverschluss und die optional erhältliche rutschfeste Oberfläche (Rutschklasse C) gewährleisten höchste Sicherheitsstandards. Auch dieses System lässt sich innerhalb eines Tages einbauen und verfügt über komfortables Zubehör wie einen schwenkbaren Sitz, Haltegriffe, Kopfkissen etc.

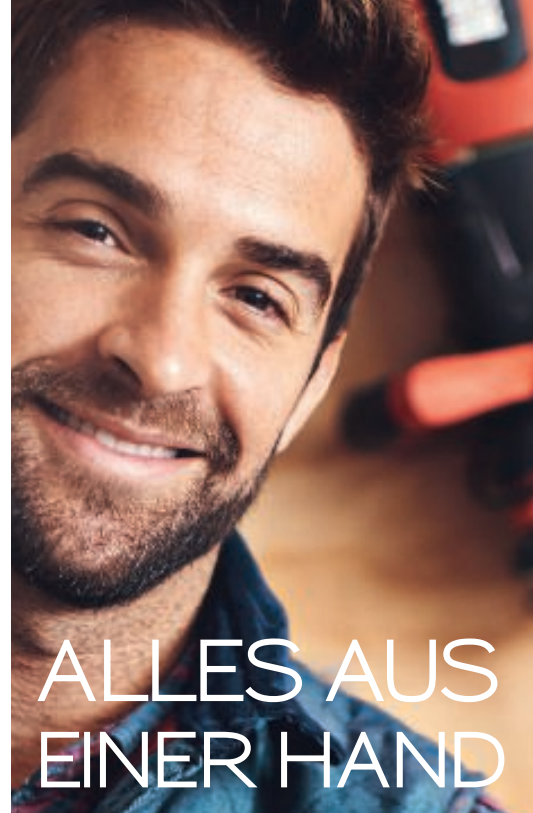
Neben Komplettlösungen sorgt auch der Einbau einer besonders flachen Duschwanne, zum Beispiel mit Duschabtrennung als Walk-In-Lösung, für mehr Barrierefreiheit. Kinedo bietet rutschfeste und stilvolle Varianten mit geringen Einstiegshöhen bis hin zum bodengleichen Einbau.

„Alle unsere Lösungen vereinen drei zentrale Aspekte: schnelle Installation, maximale Benutzersicherheit und zeitgemäßes Design“, erklärt Lutz Vöing, Marketingleiter bei SFA Deutschland. Zudem sind die Systeme förderfähig. Die KfW-Bank bietet einen Zuschuss von bis zu 6.250 Euro für den Umbau zum barrierearmen Bad. Bis zu 4.180 Euro gibt es zum Beispiel von den Pflegekassen.

www.kinedo-bad.de



Die niedrige Schwelle von nur 5 cm bietet einen barrierearmen Einstieg in die Dusch-Badewanne.



ALLES AUS EINER HAND



Duschen | Duschwannen
Badewannen | DekorPaneele
Armaturen

DUSCHWELTEN
AUS FREUDE AM DUSCHEN

www.duschwelten.de

BADEWANNEN UND WHIRLPOOLS

Duschwelten erweitert Sortiment



Neu bei Duschwelten: Badewannen und Whirlpools, abstimbar auf die persönlichen Bedürfnisse der Kunden.

Eine neue Produktparte hält Einzug bei Duschwelten: Ab sofort nimmt das Neuwieder Unternehmen auch Badewannen und Whirlpools aus Acryl ins Portfolio. Ergänzt wird das Angebot durch Armaturen, verschiedenes Zubehör sowie Montagematerial. Die Auswahl reicht dabei von freistehenden und exklusiven Wannen über Modelle für die Ecke bis

zu Raumparapausführungen. Der Stil- und Formenvielfalt sollen möglichst wenig Grenzen gesetzt werden, heißt es von Seiten des Unternehmens. Ein funktionales Highlight des Sortiments ist die Badewanne Buffalo mit Türeinstieg. Das Modell wurde vom Wannenspezialisten Börsting GmbH, Schöppingen, entwickelt und ist ab sofort in vier Größen bei Duschwelten erhältlich.

Ausgereifte Technik

Nahezu alle angebotenen Badewannen lassen sich mit Whirlpool-Systemen ausstatten. Gestützt auf 30 Jahre Erfahrung in der Whirlpool-Fertigung hat das Neuwieder Unternehmen hier ein Sortiment an ausgereiften technischen Komponenten zusammengestellt. Die Auswahl von Komfortfunktionen umfasst zum Beispiel Heizung, Desinfektionsanlage,

Clean-Jet-Spülleitung, Bluetooth-Soundsystem und Farblichttherapie. Alle Whirlpool-Systeme werden komplett installiert und anschlussfertig ausgeliefert, inklusive einer Standard-Ab- und Überlaufgarnitur (Chrom) sowie einem Fußgestell.

Die Wannen von Duschwelten bestehen aus langlebigem Sanitär-Acryl, das sich durch geringes Gewicht sowie wärmespeichernde und pflegefreundliche Eigenschaften auszeichnet. Mit einer Lagerkapazität von 1.500 Wannen garantiert das Unternehmen kurze Lieferzeiten von 6 bis 15 Arbeitstagen. Zubehörelemente wie Armaturen, Wannenränder, Dichtungsbänder oder Nackenstützen bieten zusätzliche Konfigurationsmöglichkeiten für den individuellen Bedarf.

www.duschwelten.de

DUSCHRINNENSYSTEM MIT NEUEN FEATURES

DallFlex 2.0 – das Original jetzt noch besser



DallFlex 2.0: Die weiterentwickelte Entwässerungslösung soll den Arbeitsalltag von Verarbeitern noch einfacher und effizienter zu gestalten.

DallFlex von Dallmer ist ein etabliertes System für bodengleiche Duschen, das durch seine Flexibilität und Verarbeitungsfreundlichkeit überzeugt. Doch die Anforderungen der Branche entwickeln sich stetig weiter.

Für dünnere Beläge

Die Bauindustrie setzt verstärkt auf dünnere Beläge ab 6 mm. Ob dünn-schichtige Spachtelböden, keramische Fliesen

oder Naturstein: Das Entwässerungssystem DallFlex 2.0 bietet maximale Gestaltungsfreiheit für bodenebene Duschen und ermöglicht die Verarbeitung auch sehr dünner Materialien ab 6 mm – dies gilt für das gesamte DallFlex-Portfolio mit mehr als zehn Duschrinnen.

Für noch mehr Komfort

Die weiterentwickelte Generation umfasst u. a. folgende Neuerungen:

- Effiziente Installation dank werkseitig vormontierter Montageeinheit mit integrierter Positionierhilfe: Sie sorgt für die exakte Ausrichtung an Wand- und Bodenbelägen. Zusätzlich bietet der um 180 Grad drehbare Rahmen maximale Gestaltungsfreiheit dank der variabel wählbaren Belagstärken.
- Schnellspannsystem für eine einfache Höhenverstellung: Dieses ermöglicht eine mühelose Voreinstellung und präzise Höhenanpassung der fixierbaren Gewindestange. Die schallentkoppelten

Montagefüße lassen sich komfortabel verstellen.

– Innovativer mechanischer Geruchsverschluss: Bereits bekannt aus dem bewährten DallDrain-System verhindert der mechanische Geruchsverschluss mit magnetischem Schließmechanismus dauerhaft unangenehme Kanalgerüche – ganz ohne Sperrwasservorlage. Ein klarer Vorteil sowohl für den mechanischen als auch wassergeführten Geruchsverschluss: Reinigung und Wartung sind jederzeit einfach und schnell möglich. Zudem wird die klare Schnittstelle zwischen Fliesenleger und Installateur gestärkt, indem die Anzahl der Einzelteile reduziert wurde.

Bestehen bleiben bekannte Stärken des DallFlex-Systems wie die flexible, faltenfreie und einklickbare Dichtmanschette oder der dreiseitig werkzeuglos positionierbare Ablaufstutzen mit Kugelgelenk für einen spannungsfreien Anschluss.

www.dallmer.de

Si

Das Fachmagazin für SHK-Unternehmer

Si Spezial

INNOVATIVE IDEEN

Best of SHK Award 2025 für das Handwerk

Gewinner: Dietenmeier + Harsch Haustechnik GmbH,
HEEET – Technik im Haus und Jürgen Hohnen GmbH

Konzepte: Robotic Process Automation, strategische
Fusion und nachhaltiges Energiekonzept



WIR SIND SHK!



KREATIV UND INNOVATIV

Chefredakteur Maximilian Döller

Auf der ISH in Frankfurt a. M. haben wir wieder unsere geschätzten Auszeichnungen für das SHK-Fachhandwerk verliehen. Mitten im Messetrubel bot uns dafür Buderus, als diesjähriger Exklusiv-Sponsor des „Best of SHK Award für das Handwerk“, auf seinem Messestand die ideale Bühne. Das Interesse war groß und zahlreiche Messebesucher nahmen sich spontan Zeit, die kurzweilige Preisverleihung, die zum 27. Mal stattfand, mitzuverfolgen.

Wie bekannt ist, werden die Gewinner von einer unabhängigen Fachjury ausgewählt. Dabei fiel die Entscheidung für drei sehr spannende Konzepte, die sich den aktuellen Branchenherausforderungen ganz individuell und jeweils mit viel Weitblick annehmen. So bietet die Jürgen Hohnen GmbH aus Heinsberg im Heizungsbereich nicht nur ein Komplettpaket inklusive verschiedenster Finanzierungsmodelle. Als neuestes Angebot werden nun auch die Pellets mit eigenem Lkw geliefert. Die Dietenmeier + Harsch Haustechnik GmbH aus Konstanz beschäftigt seit einiger Zeit digitale Mitarbeiter und zeigt damit eindrucksvoll, dass diese problemlos Routineaufgaben übernehmen können und zudem helfen, Zeit und Geld zu sparen. Schließlich hat noch die Firma HEEET – Technik im Haus aus Siegen als starkes Ganzes das Interesse der Fachjury geweckt. Denn das Unternehmen entstand neu in einer zukunftsorientierten Fusion zweier erfolgreicher Einzelunternehmen.

Seit Bestehen dieser Si-Auszeichnung wurde mittlerweile 75 SHK-Handwerksunternehmen der „Best of SHK Award für das Handwerk“ überreicht – davon erhielten sechs Firmenchefs ihn schon zweimal für ihre besonderen Konzepte. Der von Si – Das Fachmedium für SHK-Unternehmer initiierte „Best of SHK Award für das Handwerk“ ist als eine Exzellenzinitiative mit Vorbildcharakter zu sehen und zeigt dabei immer wieder kreative und innovative Ideen auf. Er würdigt bemerkenswerte Leistungen von SHK-Unternehmerinnen und -Unternehmern. Die diesjährigen Preisträger des „Best of SHK Award 2025“ für das Handwerk und ihre Gewinnerkonzepte stellen wir Ihnen im Einzelnen auf den Seiten 6 bis 11 vor. Als Exklusiv-Sponsor des „Best of SHK Award für das Handwerk“ unterstützt und tritt in diesem Jahr Buderus auf. Als Medienpartner ist die Deutsche Handwerks Zeitung aus dem Verlagshaus Holzmann Medien mit dabei. Ein herzliches Dankeschön dafür!

Ihr

Maximilian Döller
maximilian.doeller@holzmann-medien.de



Si Spezial ist eine Sonderveröffentlichung der Si
Das Fachmagazin für SHK-Unternehmer
www.si-shk.de – 51. Jahrgang

Herausgeber
Alexander Holzmann

Redaktionsanschrift
Holzmann Medien GmbH & Co. KG
Gewerbestraße 2, 86825 Bad Wörishofen

Chefredaktion
Maximilian Döller (verantwortlich im Sinne des Presserechts) (md)
Tel.: +49/8247/354-206
maximilian.doeller@holzmann-medien.de

Redaktion
stv. Chefredakteur Marcus Lauster (ml)
Tel.: +49/171/57 58 023
marcus.lauster@holzmann-medien.de
Claudia Hilgers (ch)
Tel.: +49/8247/354-231
claudia.hilgers@holzmann-medien.de

Alexander Pozniak (ap)
Tel.: +49/8247/354-209
alexander.pozniak@holzmann-medien.de

Stefanie Schnippenkötter (sts)
Tel.: +49/171/57 05 252
stefanie.schnippenkoetter@holzmann-medien.de

CvD Sabine Schneider (sas)
Tel.: +49/8247/354-160
sabine.schneider@holzmann-medien.de

Verlag
Holzmann Medien GmbH & Co. KG
Gewerbestraße 2, 86825 Bad Wörishofen
Tel.: +49/8247/354-01
Fax: +49/8247/354-170
www.holzmann-medien.de

HR Amtsgericht Memmingen HRA 5059
USt-IdNr. DE 129204092 Handelsregister
Amtsgericht Memmingen HRA 5059
Vollhafter: Holzmann Verlag GmbH,
Handelsregister Amtsgericht
Memmingen HRB5009

Geschäftsführung
Alexander Holzmann

Verlagsleitung
Anzeigen – Vertrieb – Marketing
Jan Peter Kruse
jan-peter.kruse@holzmann-medien.de

Anzeigenleitung
Christine Keller (verantwortlich)
Tel.: +49/8247/354-159
christine.keller@holzmann-medien.de

INHALT



Zum 27. Mal wurde der „Best of SHK Award“ für das Handwerk – vormals Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk – verliehen. Die Preisverleihung fand am 18. März 2025 im Rahmen der ISH statt.

PREISTRÄGER UND SPONSOR

2	Editorial	6	Die Energie gleich mitgeliefert Preisträger Hohnen: Die bringen die Wärme!	12	Umfassende Konnektivität-Upgrades Optimierbare Wärmepumpen erkennen, den Wärmeerzeuger per EEBus vernetzen, Geräte-Updates schnell erledigen oder PV-Strom intelligent verteilen: Buderus stellt neue Konnektivität-Upgrades für Wärmeerzeuger, Software und Zubehör vor.
4	Von RPA bis Contracting im SHK-Handwerk Best of SHK Award 2025 im Bereich Handwerk: Si-Branchenaward an drei SHK-Unternehmer verliehen!	8	Digitaler Mitarbeiter meistert Routineaufgaben Preisträger Dietenmeier + Harsch: Kollege RPA bestellt den Fitting		
		10	The HEEET is on Preisträger HEEET: Aus zwei mach' eins		



Die Gewinner des „Best of SHK Award 2025 für das Handwerk“ sind die Unternehmen Dietenmeier + Harsch, Hohnen und HEEET (v. l.): Felix Giezek (Hovi GmbH) und Lukas Kopp (Dietenmeier + Harsch Haustechnik GmbH aus Konstanz), Jürgen Hohnen (Jürgen Hohnen GmbH aus Heinsberg) sowie Peter Ferda, Lino Ferda und Harry Schneider (HEEET – Technik im Haus aus Siegen).



Der „Best of SHK Award für das Handwerk“ wurde am Abend des 18. März 2025 auf der ISH in Frankfurt a. M. am Messestand von Buderus, dem diesjährigen Exklusiv-Sponsor des Si-Awards, zum 27. Mal verliehen.

Best of SHK Award 2025 für das Handwerk

VON RPA BIS CONTRACTING IM SHK-HANDWERK

Für ihre innovativen Ideen wurden drei SHK-Handwerksunternehmen auf der ISH ausgezeichnet. Die *Si* – Das Fachmedium für SHK-Unternehmer verlieh zum 27. Mal seinen begehrten Branchenpreis.

Die diesjährigen Gewinner des „Best of SHK Award 2025“ zeigen wieder eindrucksvoll, wie das SHK-Handwerk die Herausforderungen unserer Zeit meistert. Von Robotic Process Automation (RPA) über zukunftsweisende Unternehmensfusionen bis hin zu nachhaltigen Energiekonzepten – die diesjährigen Preisträger beweisen, dass das Handwerk auch in Zeiten des Wandels seine zentrale Rolle behauptet. Der „Best of SHK Award für das Handwerk“ – die Fortführung des „Marketingpreises für das deutsche SHK-Handwerk“ – würdigt jährlich herausragende Leistungen der Branche. Die Gewinner werden hierbei von einer unabhängigen Fachjury ermittelt, die sich aus Branchenexperten, Preisträgern der Vorjahre und Vertretern der *Si*-Redaktion zusammensetzt. „Mit diesem speziellen Award versuchen wir seit mittlerweile über 25 Jahren immer wieder, den Blick auf SHK-Handwerksunternehmen zu lenken, die mit ihren Ideen auch Vorbild sein können. Dabei sollen sie zum Nachmachen motivieren und somit dafür sorgen, dass sich das SHK-Fachhandwerk in seiner Gesamtheit weiterentwickelt“, erklärt Maximilian Döller, *Si*-Chefredakteur und Juryvorsitzender. Initiiert wird der „Best of SHK Award für das Handwerk“ von der *Si*. Im Rahmen der ISH in Frankfurt a. M. fand auf dem

Messestand des Exklusiv-Sponsors Buderus am 18. März 2025 die feierliche Preisübergabe statt.

Dietenmeier + Harsch: RPA-Pionier aus Konstanz

Thomas Dietenmeier und Lukas Kopp zeigen mit ihrem über 40 Mitarbeiter starken Unternehmen, wie digitale Mitarbeiter das Handwerk unterstützen können. Der innovative Betrieb setzt dabei Robotic Process Automation (RPA) gezielt in der Warenwirtschaft ein und beweist damit, dass sich Tradition und Technologie perfekt ergänzen können.

Die digitalen Assistenten übernehmen Routineaufgaben im Servicegeschäft, individuell wie auch mit hoher Präzision, und schaffen Freiräume für die wichtige Kundenbetreuung. Ein Paradebeispiel dafür, wie moderne Technologie den Fachkräftemangel abfedern und gleichzeitig die Servicequalität steigern kann.

HEEET: Fusion als Erfolgsmodell in Siegen

Die Geschichte von HEEET zeigt, wie aus zwei erfolgreichen Einzelunternehmen ein noch stärkeres Ganzes werden kann. Die Geschäftsführer Lino Ferda, Peter Ferda und Harry Schneider haben mit ihrer Fusion nicht nur ein Zeichen für



Jürgen Hohnen mit der Auszeichnung „Best of SHK Award 2025“ im Bereich Handwerk (rechts). Die Laudatio sprach Joachim Scheel, SHK-Unternehmer, Fachjurymitglied und im Vorjahr selbst Gewinner des „Best of SHK Award für das Handwerk“; Si-Chefredakteur Maximilian Döller (links).



Von der Dietenmeier + Harsch Haustechnik GmbH Geschäftsführer Lukas Kopp (2. v. l.) und von der Hovi GmbH Geschäftsführer und RPA-Entwickler Felix Giezek (2. v. r.) mit der Auszeichnung „Best of SHK Award 2025“ im Bereich Handwerk. Die Laudatio sprach Armin Sinning, SHK-Unternehmer, Fachjurymitglied und im Vorjahr selbst ein Gewinner (rechts); Si-Chefredakteur Maximilian Döller (links).

zukunftsorientierte Zusammenarbeit gesetzt, sondern auch ein Modell für erfolgreiche Unternehmensnachfolge geschaffen. Mit rund 60 Mitarbeitenden steht HEEET in Siegen heute für gebündelte Kompetenz und beweist, dass gemeinsames Wachstum mehr ist als die Summe seiner Teile.

Jürgen Hohnen: Der bringt in Heinsberg die Wärme

Als Pionier der Energiewende setzt Jürgen Hohnen neue Maßstäbe im Heizungsmarkt in der Region Heinsberg. Sein Unternehmen, das bereits vor 15 Jahren den Verkauf von Ölheizungen einstellte, ist heute führend im Bereich Pelletsheizungen und Wärmepumpen. Mit einem eigenen 26-t-Pellets-Lkw und innovativen Finanzierungsmodellen bietet er seinen fast 600 Pelletskunden ein Rundum-sorglos-Paket. Hohnen verkörpert damit den Wandel vom reinen Heizungsinstallateur zum ganzheitlichen Energiedienstleister.

Knapp nicht gewonnen, aber dennoch spannende Konzepte

Dank und Anerkennung für ihre Teilnahme und eingereichten Konzepte gelten an dieser Stelle natürlich auch den beiden diesjährigen nominierten SHK-Unternehmen, die es leider knapp nicht geschafft haben.

Heizungsoptimierung durch Fernmanagement: Peter Klimmek von der Ahrensburger Zentralheizungsbau GmbH hat ein intelligentes Fernmanagement-System entwickelt, das auf einfachen, kundenspezifischen Kennziffern – sogenannten KPIs (Key-Performance-Indikatoren) bzw. Zielerreichungskoeffizienten – basiert.

Das Luxusbad auf Rädern: In der Welt der Badsanierungen setzt die Firma Koop-Brinkmann aus Drebber neue Maßstäbe mit ihrem einzigartigen, hochwertig ausgestatteten Badanhänger. Dieser nimmt mit seinem Komfort den Druck aus der Badsanierung.

Als Exklusiv-Sponsor des „Best of SHK Award für das Handwerk“ unterstützte und trat in diesem Jahr Buderus auf. Als Medienpartner ist die Deutsche Handwerks Zeitung aus dem Verlagshaus Holzmann Medien mit dabei. ■



Ebenfalls mit dem „Best of SHK Award 2025“ im Bereich Handwerk ausgezeichnet wurde die Firma HEEET – Technik im Haus. Die Geschäftsführung Peter Ferda, Lino Ferda und Harry Schneider (Mitte v. l.) mit der Auszeichnung. Die Laudatio sprach Stefan Weber, Leitung Vertriebsbereich West von Buderus Deutschland (rechts); Si-Chefredakteur Maximilian Döller (links).



Die diesjährige Fachjury zum „Best of SHK Award für das Handwerk“: Joachim Scheel und Armin Sinning, selbst SHK-Unternehmer und beide Gewinner des Awards im Jahr 2024. Holger Siegel, Marketingspezialist und Geschäftsführer der Agentur id pool, früherer Si-Chefredakteur und Initiator dieses Branchenpreises; stellvertretender Si-Chefredakteur Marcus Lauster und Maximilian Döller, Si-Chefredakteur und Vorsitzender der Fachjury (v. l.).

Si ONLINE – FILME ZUR PREISVERLEIHUNG

Den Film zur Preisverleihung wie auch die Gewinnerkonzepte der SHK-Handwerksunternehmen haben wir für Sie auf dem YouTube-Kanal (www.youtube.com) der Si unter „Redaktion Si“ zusammengefasst. Gleich einen direkten Zugriff gibt es über den QR-Code.





Jürgen Hohnen, Geschäftsführer von der Jürgen Hohnen GmbH, mit der Auszeichnung „Best of SHK Award 2025“ im Bereich Handwerk.

Best of SHK Award 2025 für das Handwerk

DIE ENERGIE GLEICH MITGELIEFERT

Die bringen die Wärme – für ihr Konzept „die Energie gleich mitgeliefert“ wurde die Firma Jürgen Hohnen GmbH aus Heinsberg mit dem „Best of SHK Award 2025“ im Bereich Handwerk ausgezeichnet.

Jürgen Hohnen ist ein Pionier der Energiewende, der daran arbeitet, unsere Welt mit den Mitteln des SHK-Handwerks nachhaltiger zu gestalten. Er hat sich der Wärmewende verschrieben und setzt dabei Maßstäbe. Nicht nur weil er mehr verkauft, als nur Heizungen.

Bereits vor 15 Jahren hat sich das Unternehmen dazu entschieden, keine Ölheizungen mehr zu installieren – ein mutiger Schritt, der seiner Zeit weit voraus war. Hohnen setzt seither auf Wärmepumpe und Pelletsheizungen. So verkauft heute beispielsweise niemand mehr Pelletsheizungen in Deutschland als er.

Mit der Anschaffung eines eigenen 26-t-Pellets-Lkw geht er noch einen Schritt weiter und versorgt seine Kundenbasis von rund 600 Pelletskunden direkt mit dem nachhaltigen Brennstoff. Diese vertikale Integration zeigt nicht nur Weitblick, son-

dern auch ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse seiner Kunden: Sie kaufen bei ihm lückenlose Funktionssicherheit und – ganz einfach: Wärme.

Besonders hervorzuheben ist dabei das ganzheitliche Konzept, mit dem unser Preisträger arbeitet. Er versteht sich nicht nur als Verkäufer von Heizungssystemen, sondern als umfassender Energieberater. Mit seinem hauseigenen Energieeffizienz-Experten bietet er fundierte Beratungen und maßgeschneiderte Sanierungsfahrpläne, die seinen Kunden helfen, die Fördersituation zu optimieren, ihren Energieverbrauch und die Heizkosten zu senken.

Früh erkannte Jürgen Hohnen, dass sich viele Menschen nicht mit dem Heizen belasten, sondern stattdessen einfach zeitgemäße Wärme wollen. Seine flexiblen Finanzierungsmodelle, die er seinen Kunden anbietet, reichen von klassischen Finan-



Fotos: Si/Julian Windscheid, Si/md, Screenshot Film Hohnen

zierungen, über Leasing- und Mietkaufösungen bis hin zur Wärmelieferungen – diese Firma (www.juergenhohnen.de) macht den Umstieg auf nachhaltige Heizsysteme damit für jeden erschwinglich und attraktiv. Der Pelletslastwagen mit seinem Schriftzug ist nur ein Sinnbild für das, was Jürgen Hohnen für seine Kunden leistet: Er erfüllt die Wünsche seiner Kunden – mit Wärme. Jürgen Hohnen verkörpert den Geist der Innovation und des Fortschritts. Er hat nicht nur ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut, sondern leistet einen bedeutenden Beitrag zur Energiewende in Deutschland. Seine Vision, sein Engagement und seine unternehmerische Weitsicht machen ihn zu einem würdigen Preisträger und zum Vorbild für die gesamte Branche. Ein außergewöhnlicher Heizungsbauer, der uns allen den Weg in eine nachhaltigere Zukunft weist! ■

Si ONLINE – DER FILM ZUM KONZEPT



Das Konzeptvideo der Jürgen Hohnen GmbH ist auf dem YouTube-Kanal (www.youtube.com) der Si unter „Redaktion Si“ zu finden oder direkt über den QR-Code zugänglich.



Von der Dietenmeier + Harsch Haustechnik GmbH Geschäftsführer Lukas Kopp (rechts) und von der Hovi GmbH Geschäftsführer und RPA-Entwickler Felix Giezek mit der Auszeichnung „Best of SHK Award 2025“ im Bereich Handwerk.

Best of SHK Award 2025 für das Handwerk

DIGITALER MITARBEITER MEISTERT ROUTINEAUFGABEN

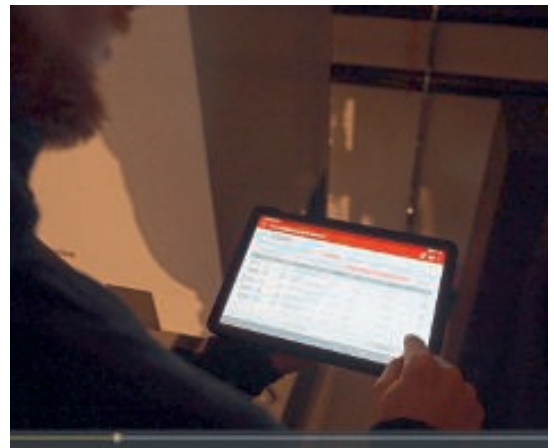
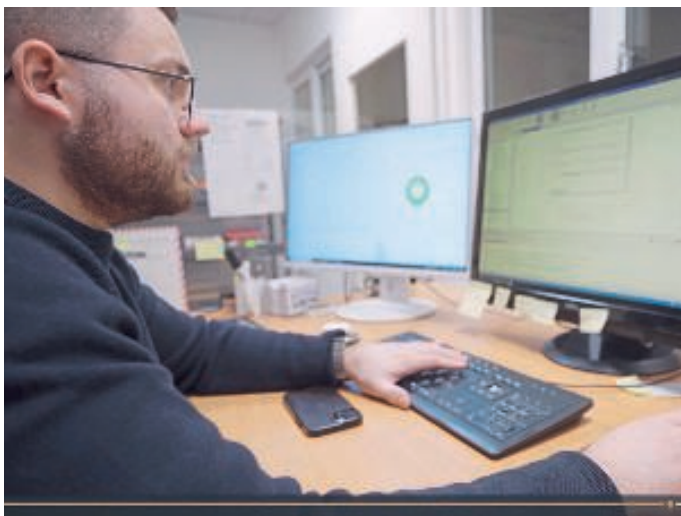
Kollege RPA bestellt den Fitting – für ihr Konzept „Digitaler Mitarbeiter meistert Routineaufgaben“ wurde die Firma Dietenmeier + Harsch Haustechnik GmbH aus Konstanz mit dem „Best of SHK Award 2025“ im Bereich Handwerk ausgezeichnet.

Handwerk und RPA – Robotic Process Automation? Das klingt zunächst wie ein Widerspruch. Aber Robotic Process Automation ist ein Ansatz zur Prozessautomatisierung, bei dem beispielsweise manuelle, zeitintensive oder auch fehleranfällige Tätigkeiten durch sogenannte Softwareroboter erlernt und automatisiert ausgeführt werden. Der rasende Fortschritt bei der Digitalisierung unterstützt damit also die Arbeitsplätze im Handwerk!

Angeichts des Fachkräftemangels in Handwerksbetrieben stellt sich die berechtigte Frage: Könnte der digitalschlaue Kollege nicht entlastend wirken und Arbeiten übernehmen, für die sich niemand findet? Oder die unvermeidbar, aber lästig sind?

Thomas Dietenmeier aus Konstanz ist mit seinem Unternehmen Dietenmeier + Harsch (www.dietenmeier-harsch.de) ein

Vorreiter auf diesem Gebiet. Als Spezialist für Haustechnik-Wartung hat er RPA gezielt in sein 42 Mitarbeiter starkes Unternehmen integriert. Dietenmeier + Harsch ist Spezialist für: Service, Service, Service. Zwar kann RPA selbst nicht mit der Wasserpumpenzange hantieren. Ist aber sehr wohl in der Lage, Ersatzteile auf Lagerverfügbarkeit zu prüfen, atomisierte Bauteilbestellungen zu Serviceeinsätzen kostenoptimiert anzufragen und schließlich auch selbst zu bestellen. Zu Jahresbeginn führte das Unternehmen gemeinsam mit einem RPA-Dienstleister einen Roboter-Assistenten für die Warenwirtschaft ein. Der digitale Helfer unterstützt nun rund um die Uhr das gesamte Team – von der Verwaltung bis zu den Monteuren. Das steigert nicht nur die Effizienz erheblich (RPA kann aktuell bei Dietenmeier + Harsch die Arbeit von fünf Festangestellten übernehmen), sondern schafft vor allem



Fotos: Si/Julian Windscheid, Si/md, Dietenmeier + Harsch, Screenshot Film Dietenmeier + Harsch

Freiräume für die Mitarbeitenden. Diese können sich wieder verstärkt der Kundenbetreuung widmen, statt sich mit Excel-Tabellen zu beschäftigen.

Die digitalen Assistenten wurden systematisch in bestehende Arbeitsabläufe integriert und optimieren diese kontinuierlich. Sie übernehmen Routineaufgaben mit hoher Präzision und etablieren neue Qualitätsstandards.

In Zeiten des Fachkräftemangels beweist unser Preisträger damit nicht nur technologische Kompetenz, sondern auch soziale Verantwortung. Es sichert Arbeitsplätze und schafft eine zukunftsfähige Infrastruktur für Wachstum. Hier ist ein Pionier am Werk, der Mut macht, wie traditionelles Handwerk und Robotic Process Automation sich ergänzen und die Grundlage für nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg und zukunftssichere Arbeitsplätze bilden. ■

Si ONLINE – DER FILM ZUM KONZEPT



Das Konzeptvideo der Dietenmeier + Harsch Haustechnik GmbH ist auf dem YouTube-Kanal (www.youtube.com) der Si unter „Redaktion Si“ zu finden oder direkt über den QR-Code zugänglich.



Die Geschäftsführung von HEEET – Technik im Haus Peter Ferda, Lino Ferda und Harry Schneider mit der Auszeichnung „Best of SHK Award 2025“ im Bereich Handwerk (v. l.).

Best of SHK Award 2025 für das Handwerk

THE HEEET IS ON

Aus zwei mach' eins – für ihr Konzept der „Firmenfusionierung“ wurde die Firma HEEET – Technik im Haus aus Siegen mit dem „Best of SHK Award 2025“ im Bereich Handwerk ausgezeichnet.

Ausgezeichnet wurden nicht nur ein Handwerker, sondern zwei Unternehmen, die zu einem Team fusioniert haben. Die Jury hebt damit einen unkonventionellen Schritt auf den Schild, der mehrere Probleme auf einmal lösen kann: eine intelligente Nachfolgeregelung, eine Stärkung der regionalen Wettbewerbsfähigkeit und ein Optimieren des neuen Unternehmens an den guten Lösungen der beiden Einzelunternehmen. Also „Best of“ – im Wortsinne.

Die Fusion von zwei Handwerksbetrieben – es ist ein Schritt, der vor allem den Unternehmerpersönlichkeiten einiges abverlangt: Lino Ferda, Peter Ferda und Harry Schneider, die Geschäftsführer von HEEET (www.heeet.de), haben diesen mutigen Schritt gewagt. Und gewonnen.

In Zeiten, in denen der Fachkräftemangel die Branche belastet und gleichzeitig die Herausforderungen der Wärmewende

bewältigt werden müssen, haben sie eine Lösung gefunden: Aus zwei mach' eins. Diese Fusion ist nicht nur eine strategische Entscheidung, sondern ein Zeichen für Zusammenarbeit. Die beiden Unternehmen waren nie Rivalen, sondern respektierte Partner am Markt. Lino Ferda hat den ersten Schritt gewagt, als er zu seinem ehemaligen Ausbilder und Chef Harry Schneider ging und die Idee einer Fusion ansprach. Nicht Übernahme, nicht Verkauf – auf Augenhöhe! Von Anfang an war klar: Jeder der 60 Mitarbeitenden sollte seine Identität bewahren und in den Prozess eingebunden werden. Mit Fingerspitzengefühl und einem Fokus auf Teamarbeit wurden alle zu Akteuren der Fusion. In Workshops wurden nicht nur Hindernisse identifiziert und überwunden, sondern auch Perspektiven für die Zukunft entwickelt. Das Ergebnis dieser Zusammenarbeit ist beeindruckend:



Fotos: Si/Julian Windscheid, HEEET, Si/md, Screenshot Film HEEET

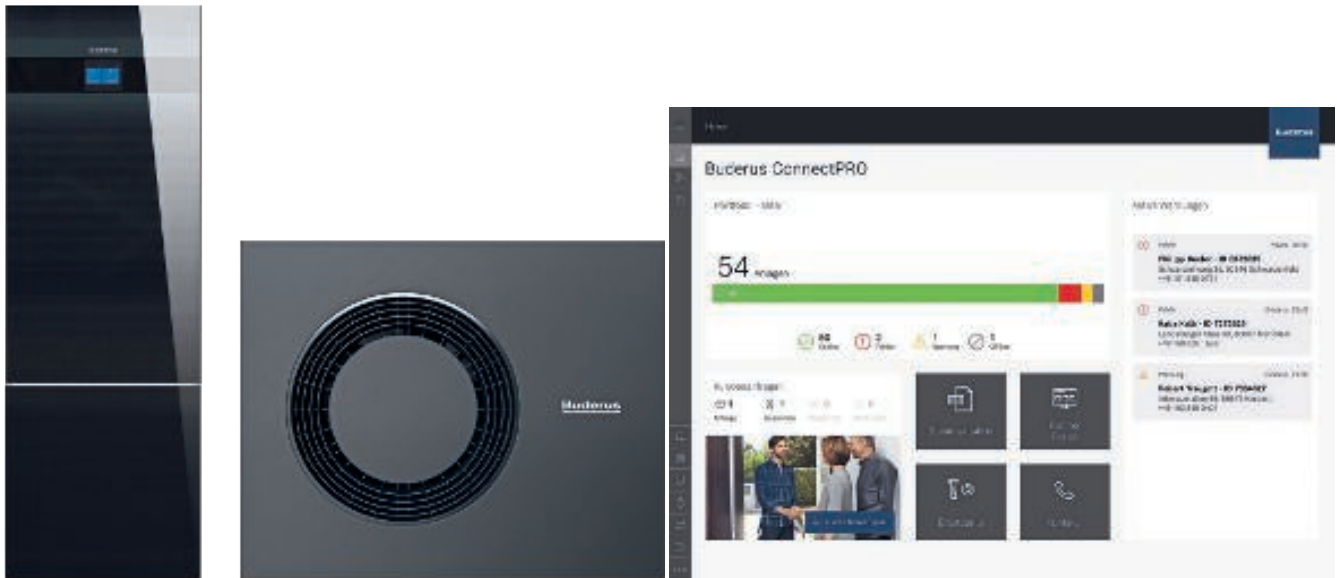
Die neue Marke HEEET – Technik im Haus steht nun stolz in Blockbuchstaben auf allen Firmenfahrzeugen und symbolisiert die gebündelten Kompetenzen und Synergien der beiden einstigen Einzelunternehmen. HEEET ist heute leistungsfähiger denn je und weckt sowohl bei Kunden als auch bei potenziellen Fachkräften großes Interesse. Dies spiegelt sich in mehr Aufträgen sowie einer bemerkenswerten Zunahme an Bewerbungseingängen wider. Denn wenn zwei zusammenlegen, ist ein mal richtig gutes Marketing drin! Diese Fusion ist ein Paradebeispiel dafür, dass es neben Verkauf und Geschäftsaufgabe weitere Wege gibt, ein Handwerksunternehmen über Generationen zu erhalten. HEEET – Technik im Haus zeigt uns, dass es möglich ist, Herausforderungen nicht nur zu meistern, sondern in Chancen zu verwandeln. ■

Si⁺ ONLINE – DER FILM ZUM KONZEPT



Das Konzeptvideo von HEEET – Technik im Haus ist auf dem YouTube-Kanal (www.youtube.com) der Si unter „Redaktion Si“ zu finden oder direkt über den QR-Code zugänglich.





Das Webportal ConnectPro informiert den SHK-Fachhandwerker ab sofort, wenn eine Wärmepumpe mit schwacher Performance erkannt wird. Die neue Funktion ist bislang für die Luft-/Wasser-Wärmepumpen Logatherm WLW176i und WLW186i verfügbar.

Neue Funktionen für Wärmeerzeuger, Software und Zubehör

UMFASSENDE KONNEKTIVITÄT-UPGRADES

Optimierbare Wärmepumpen erkennen, den Wärmeerzeuger per EEBus vernetzen, Geräte-Updates schnell erledigen oder PV-Strom intelligent verteilen: Systemexperte Buderus stellt neue Konnektivitäts-Upgrades für Wärmeerzeuger, Software und Zubehör vor.

Konnektivität ist der Schlüssel für smart steuerbare, energieeffiziente Heizsysteme und komfortablere Services durch den SHK-Fachbetrieb. Buderus erweitert seine Wärmeerzeuger, Software und Zubehör deshalb kontinuierlich um neue digitale Funktionen.

Zu den aktuellen Neuheiten zählen eine nützliche Performanceanalyse von Wärmepumpen im Webportal ConnectPro, die Integration von Ladestationen in den Energiemanager MyEnergyMaster, eine EEBus-Schnittstelle für das neue LAN- und Funkmodul MX400 sowie Geräte-elektronik-Updates für die Logatherm WSW186i und Logatherm WLW186i MBE+ AR mithilfe der App ProWork.

ConnectPro erkennt automatisch optimierbare Anlagen

Über das Webportal ConnectPro haben berechnete Installateure Online-Zugang zu angebundenen Heizsystemen ihrer Kunden und werden bei einem Anlagen-

fehler umgehend informiert. Jetzt ist das Profi-Tool um eine nützliche Funktion reicher: ConnectPro informiert den SHK-Fachhandwerker ab sofort auch, wenn eine Wärmepumpe mit nicht optimaler Performance erkannt wird. Die neue Funktion ist bislang für die Luft-/Wasser-Wärmepumpen Logatherm WLW176i AR und WLW186i AR verfügbar. Läuft eine Wärmepumpe nicht optimal oder verbraucht zu viel Strom, erhält der Installateur eine E-Mail und eine Benachrichtigung im Portal. Anschließend kann er umgehend reagieren – oft lässt sich das Problem bereits aus der Ferne beheben, etwa durch Anpassung der Heizkurve.

Praktisch: ConnectPro liefert mögliche Fehlerursachen und schlägt konkrete Maßnahmen vor, um diese zu beheben. Auch eventuell erforderliche Ersatzteile und der geschätzte Zeitaufwand sind im Portal sichtbar. Falls erforderlich, kann der Fachhandwerker die Anlagendaten

mit nur einem Klick mit dem Buderus-Werkskundendienst teilen. Nach dem Serviceeinsatz lässt sich der Erfolg der ergriffenen Maßnahmen anhand aussagekräftiger Anlagenwerte im Performance Dashboard prüfen.

Weiterhin können Heizungsfachbetriebe auch den Buderus Online CheckUp buchen: Dabei wird der Betrieb einer neu installierten Wärmepumpe nach der Inbetriebnahme mehrere Wochen lang überwacht und anschließend von einem Buderus-Experten ausgewertet. Der Heizungsfachbetrieb erhält anschließend einen detaillierten Report und kann bei Bedarf nachjustieren, damit die Wärmepumpe optimal läuft.

Intelligent Strom tanken mit dem Energiemanager

Der Systemexperte Buderus hat auch seinen Energiemanager MyEnergyMaster weiter ausgebaut. Ab sofort lassen sich die Ladestationen Logavolt WLS11i und Logavolt WLS11i P+ in das Energiemanagementsystem integrieren. Besitzer eines Eigenheims mit Photovoltaikanlage können dann zwischen drei Ladeszenarien wählen und ihr E-Auto besonders günstig laden:

- sofortige Ladung;
- Ladung nur mit PV-Überschussstrom;
- Mindestladung bis zu einem festgelegten Zeitpunkt.

Für maximale Ersparnis lässt sich einstellen, dass das E-Auto nur mit überschüssigem PV-Strom geladen wird. Erst, wenn der Buderus Energiemanager errechnet, dass dies nicht genügt, um die vorgegebene Batteriekapazität zu erreichen, wird zusätzlich Strom aus dem Netz bezogen.

Auch Hauseigentümer ohne Buderus-Wärmepumpe und MyEnergyMaster können die Ladestation Logavolt WLS11i P+ über einen Power Meter PM 5000 in ihr Photovoltaiksystem integrieren. Anschließend lässt sich die Ladestation über die App MyBuderus bedienen. Dann stehen ebenfalls die drei Ladeszenarien zur Verfügung.

Individuell ins Internet mit MX400

Buderus präsentiert mit dem neuen LAN- und Funkmodul MX400 eine Lösung, um das Heizsystem schnell online

zu bringen – in der Regel, ohne dass der Wärmeerzeuger dafür geöffnet werden muss. Das Modul wird in einem Steckplatz am Gerät oder im Wandhalter eingesteckt. Es lässt sich per WLAN oder alternativ per Netzwerkkabel mit dem Internet verbinden, falls im Heizungskeller kein WLAN-Signal des hauseigenen Routers empfangen werden kann. Mit dem MX400 machen Fachhandwerker auch größere Kessel wie den Logamax plus GB272 unkompliziert internetfähig. Das LAN- und Funkmodul arbeitet mit allen neuen EMS-plus-Wärmeerzeugern und ist rückwärtskompatibel zu allen Heizungsanlagen von Buderus, die mit dem Modul MX300 kompatibel sind.

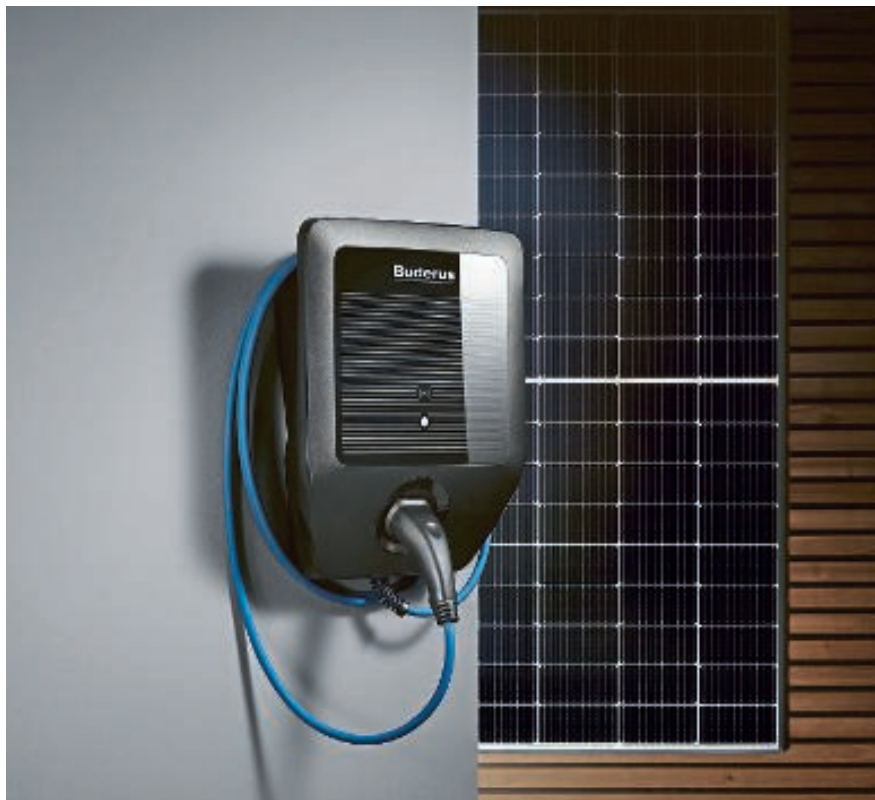
Das MX400 bildet die Basis für ein effizientes Heizungsmonitoring durch den Fachbetrieb: Ist der Wärmeerzeuger online, kann der Installateur die Anlage über das Webportal Buderus Connect-Pro im Blick behalten, sofern der Endkunde dies wünscht. Per Fernzugriff lassen sich Parameter umgehend anpassen und Fehler beheben. Das reduziert

Serviceeinsätze vor Ort, vermeidet Ausfallzeiten und stellt einen effizienten Betrieb der Anlage sicher.

Gebäudeeigentümer profitieren mit dem MX400 von allen Vorteilen, die ein online angebundenes Buderus-Heizsystem bietet: So lässt sich der Wärmeerzeuger über die App MyBuderus oder per Funkfernbedienung RC120 RF bedienen. Ferner können Nutzer über eine Buderus-SRC-plus-System-Einzelraumregelung die Temperatur in Wohnräumen komfortabel steuern und so ihre Energiekosten senken. Außerdem ist eine Anlage über das LAN- und Funkmodul MX400 in ein vorhandenes Energiemanagementsystem wie den Buderus MyEnergyMaster integrierbar. Dieser steuert die Energieflüsse im Eigenheim intelligent, erhöht die Autarkie und senkt die laufenden Betriebskosten.

LAN- und Funkmodul MX400 auch mit EEBus

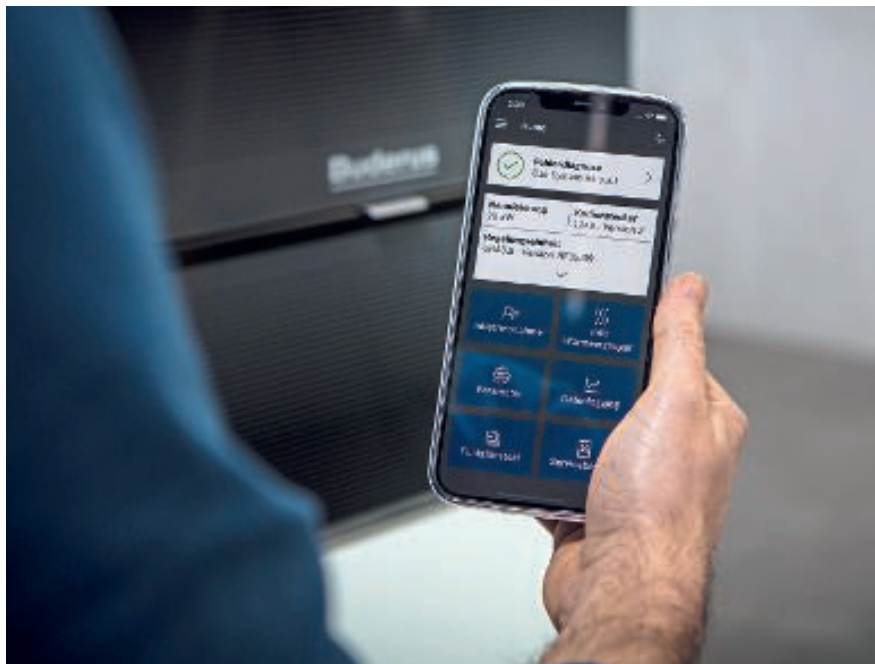
Das neue LAN- und Funkmodul MX400 enthält seit März 2025 auch eine integrierte EEBus-Schnittstelle. Der herstell-



Ladestationen wie die Logavolt WLS11i P+ lassen sich ab sofort in das Buderus-Energiemanagementsystem MyEnergyMaster integrieren und über drei Ladeszenarien steuern.



Das LAN- und Funkmodul MX400, mit dem sich Wärmeerzeuger komfortabel online bringen lassen, enthält seit März 2025 eine integrierte EEBus-Schnittstelle.



Mit Einführung der neuen Generation seiner Sole-/Wasser-Wärmepumpe Logatherm WSW186i Anfang 2026 ermöglicht Buderus seinen Kunden auch komfortablere Updates der Gerätesoftware über das LAN- und Funkmodul MX400 und die App ProWork.

lerübergreifende Standard ermöglicht die Kommunikation zwischen Geräten, die Energie verbrauchen, erzeugen oder speichern, und erweitert die Steuerungsmöglichkeiten.

Das ermöglicht zwei neue Funktionen für alle Buderus-Wärmepumpen mit aktueller Software und dem neuen MX400: Leistungsreduzierung und Leistungsmonitoring. So kann der Netzbetreiber die Leistung der Wärmepumpe zeitweise reduzieren, wenn eine akute



Das LAN- und Funkmodul MX400 verbindet das Heizsystem schnell mit dem Internet – in der Regel, ohne dass der Wärmeerzeuger dafür geöffnet werden muss. Wärmeerzeuger wie die Logatherm WLW186i haben einen Steckplatz für das Modul.

Überlastung des Stromnetzes droht. Diese Steuerungsmöglichkeit wird durch § 14a EnWG vorgegeben – eine Mindestversorgung für den sicheren Betrieb des Wärmeerzeugers und für die Deckung des Grundbedarfs bleibt in diesen Ausnahmefällen dennoch gewährleistet. Leistungsmonitoring erlaubt es, den Energieverbrauch und die Leistung von Wärmeerzeugern mit dem neuen MX400 in Echtzeit an ein Smart Meter Gateway oder Energiemanagementsystem zu übermitteln. Das gibt genauen Aufschluss über den Strombedarf und erlaubt eine bessere Planung und Optimierung des Heizbetriebs.

Wer eine Luft-/Wasser-Wärmepumpe Logatherm WLW176i und WLW186i besitzt, kann mit dem neuen MX400 außerdem eine dritte Funktion nutzen: Durch die EEBus-Schnittstelle lassen sich die Wärmepumpen in externe Energiemanagementsysteme einbinden. Dann besteht, je nach externem Energiemanagementsystem, die Möglichkeit, Werte der Wärmepumpen zu visualisieren oder auch die Wärmepumpen bei vorhandener Integration eines PV-Systems in das externe Energiemanagementsystem PV-optimiert zu betreiben. So lassen sich die Betriebskosten für die Gebäudeerwärmung optimieren und CO₂-Emissionen reduzieren.

Geräteelektronik-Updates mit der App ProWork

Mit Einführung der neuen Generation seiner Sole-/Wasser-Wärmepumpe Logatherm WSW186i und der neuen Luft-/Wasser-Wärmepumpe Logatherm WLW186i MBE+ AR Anfang 2026 ermöglicht Buderus seinen Kunden auch komfortablere Updates der Gerätesoftware. Die neue Firmware wird über das Smartphone des Fachhandwerkers auf die App ProWork heruntergeladen und dann mittels MX400 auf die Wärmepumpe übertragen. Über die App ProWork kann der Fachhandwerker diese bei einem seiner Wartungstermine vor Ort schnell und unkompliziert auf die Wärmepumpe aufspielen und installieren – der Smart Service Key ist dafür nicht erforderlich. Dieses Update kann den Einsatz des Buderus-Kundendienstes ersetzen. Diese Art komfortabler Geräteelektronik-Updates ist auch bereits für künftige Buderus-Wärmepumpengenerationen (www.buderus.de) angedacht. ■

Wir gratulieren den Gewinnern!



Unser Medienpartner:

DHZ Deutsche
Handwerks
Zeitung

Ein herzlicher Dank gilt unserem Exklusiv-Sponsor:





Bei der Planung eines sicheren und die Pelletsqualität schonenden Pelletslagers gibt es viel zu beachten. Die aktualisierte Publikation des DEPI klärt detailliert darüber auf.

Aktualisierte Broschüre mit neuen Informationen

LAGERUNG VON HOLZPELLETS

Das DEPI – Deutsches Pelletinstitut – hat seine gefragte Broschüre „Lagerung von Holzpellets – ENplus-konforme Lagersysteme“ jetzt neu aufgelegt. In der aktuellen Ausgabe der Lager-Broschüre haben die Autoren und Fachexperten die zentralen Inhalte überarbeitet. Welche Änderungen es bei der Pelletslagerung gibt, erklärt die *Si*-Redaktion im Detail in Zusammenarbeit mit dem DEPI.

„Die von uns herausgegebene Broschüre ‚Lagerung von Holzpellets – ENplus-konforme Lagersysteme‘ ist als Standardwerk für den Betrieb von Pelletheizungen ein unerlässliches Dokument. Die mittlerweile sechste, umfassend überarbeitete Auflage liefert hierfür die Grundlagen: Komfortables Heizen mit Pellets funktioniert dann am besten, wenn Energieträger, Heiztechnik und Lagerung aufeinander abgestimmt sind“, sagt DEPI-Geschäftsführer Martin Bentele. „Als Herausgeber legt das DEPI dabei größten Wert auf Aktualität. Die neue Ausgabe der Broschüre berücksichtigt daher auch Vorgaben, die sich aus der neuen VDI-Richtlinie 3464-1 zur Lagerung ergeben.“

In der 56 Seiten umfassenden Broschüre geht es u. a. um die Planung aller Arten von Fertiglager und deren Aufstellung und Belüftung, um Erdlager und Lager-

räume. Neu sind die umfassenden Informationen über den Betrieb eines Pelletslagers (Kennzeichnung, Pelletsanlieferung, Wartung und Brandschutz). Auch auf die Planung und Installation von größeren Lagern für Gewerbe- und Wohnbau wird eingegangen. Der Wissensstand des aktualisierten Dokuments ist 12/2024.

Anerkennung bei Reklamationen bei ENplus Pellets

Eine der Änderungen bei der Lagerung von Holzpellets ist im Kapitel 2.1.

„Brennstoffqualität – Feinanteil und Staub“ beschrieben. Hier geht es um die Anerkennung von Reklamationen bei ENplus-zertifizierten Lieferanten und betrifft die Entstehung von Feinanteil beim Einblasen der Pellets. Damit diese Reklamationen mit einem Feinanteil von mehr als 4 % anerkannt werden, müssen

folgende Voraussetzungen während des Vorgangs erfüllt sein: Die Länge der Einblasstrecke inklusive der Befüllleitung darf max. 40 m betragen bei einem max. Schlauchweg von 30 m. Weiterhin dürfen sich höchstens zwei D3-Bögen oder ein D2-Bogen in der Pelletsförderleitung befinden. Bei jedem weiteren Bogen reduziert sich die zulässige Einblasstrecke von 40 m um jeweils 10 m.

Weitere Änderungen

In der aktualisierten Lagerbroschüre ist eine vereinfachte Faustformel zur groben Abschätzung der nötigen Lagergeometrie veröffentlicht. Neu sind auch Informationen zu den Sicherheitshinweisen, die vor dem Betreten eines Pelletslager zu lesen sein müssen und als Aufkleber oder Schild von beiden Seiten der Zugangsöffnung anzubringen sind. Nachzulesen im Kapitel 7.1 „Kennzeichnung“. Die Autoren des Heftes haben neue Informationen zur Montage-



Die DEPI-Broschüre „Lagerung von Holzpellets“ ist ein Muss für jeden Pelletsanlagen-Monteur.

freiheit der Befüllstutzen zusammengetragen. Sie informieren ebenso über die zu belüftenden Deckel und haben die Belüftungsanforderungen für Lager an die aktuelle VDI 3464-1 angepasst. Für die Absaugung beim Gewebesilo

gibt es neue Sicherheitshinweise und das Übergabeprotokoll des verantwortlichen Heizungsbauers an den Kunden wurde ebenfalls aktualisiert.

Im Kapitel 6.2 „Ausbau zum Pelletslager: Flachböden“ ist eine neue Grafik zu Saugsonden am Boden ohne Schrägböden zu sehen. In der Lagerbroschüre wurde ein neuer Abschnitt „Vorgehen im Brandfall“ hinzugefügt.

Standardwerk für Pelletslager

Das DEPI weist darauf hin, dass die „Lagerbroschüre“ keinen rechtlich verbindlichen Status besitzt. Dennoch ist sie ein Standardwerk, das mangels vergleichbarer Publikationen in den deutschsprachigen Nachbarländern bei der Beratung zum Bau und Betrieb von Pelletslagern vielfach eingesetzt wird. Die Broschüre ist kostenlos als PDF online unter www.depi.de/lagerbroschuere verfügbar. Sie kann auch als gedrucktes Heft im DEPI-Shop bestellt werden. ■

Fotos: DEPI

WOLF

Einfach stark! Die neue Wärmepumpe CHA-20/24



Die Luft/Wasser-Wärmepumpe CHA-20/24 ist das neue Topmodell für größere Anwendungen wie Mehrfamilienhäuser oder Gewerbeobjekte.

- Effizient, leise und in Kaskade bis zu 100 kW Leistung
- Zukunftssicher dank natürlichem Kältemittel R290
- Einfache, zeitsparende Installation
- Verfügbar auch als CHA-07, CHA-10 und CHA-16/20

Weitere Informationen unter www.wolf.eu/profi/cha-16-20-24



Hier geht's direkt
zur CHA-20/24!



Der Energiemanager Clee koordiniert und optimiert alle Energieerzeuger, -speicher und -verbraucher im Haushalt. Auch in Mehrfamilienhäusern und kleineren Gewerbebetrieben zeigt sich großes Potenzial für die intelligente Steuerung.

Energiemanagement für PV, Solarthermie, Holzheizung und Wärmepumpe

VORAUSSCHAUEND SCHLAU

Die Zukunft der Energieversorgung liegt in der intelligenten Vernetzung verschiedener Technologien. Der österreichische Heizsystemanbieter KWB Energiesysteme hat ein wegweisendes, auf künstlicher Intelligenz (KI) basierendes Energiemanagementsystem entwickelt, das Installateuren neue Möglichkeiten zur Optimierung von Heizsystemen bietet.

KWB Energiesysteme mit Stammsitz im steirischen St. Margarethen an der Raab entwickelt seit über 30 Jahren moderne Holzheizungen. Der Biomassepionier

bietet heute Gesamtlösungen für Wärme und Strom an. Wie können Kunden Energie sparen und ihre Kosten senken? Die intelligente KWB Energiesteuerung Clee (www.clee-energy.net) macht es möglich. Clee [kli:] steht für „Clever Energie einsetzen“. Das Energiemanagementsystem (EMS) arbeitet vorausschauend und ermöglicht dadurch eine maximal effiziente Nutzung von erneuerbaren Energien. Das sorgt für eine nachhaltigere und kostensparende Energieversorgung im Haus. Viele Eigenheime setzen bereits auf einen Energiemix aus Photovoltaik, Solarthermie, Biomasseheizungen und Pufferspeichern. Doch die Herausforderung bleibt: Diese Technologien müssen so gesteuert werden, dass sie effizient und im Einklang mit dem Bedarf der Bewohner arbeiten.

Volatile erneuerbare Energie managen

Besonders Sonnenenergie unterliegt starken Schwankungen. Ein schlecht abgestimmtes System führt dazu, dass kostenlose Solarenergie ungenutzt bleibt oder wertvolle Brennstoffe unnötig eingesetzt werden. Zudem stellt sich die Frage der Langzeitspeicherung und intelligenten Lastverteilung. Ohne eine vorausschauende Steuerung lassen sich beispielsweise Stromüberschüsse nicht optimal nutzen. Hier setzt das KWB Energiemanagementsystem Clee an. Es verknüpft alle relevanten Energiequellen im Haushalt und trifft in Echtzeit Entscheidungen, um den Energieeinsatz zu optimieren. Clee berücksichtigt sowohl Wetterprognosen als auch das individuelle Nutzerverhalten.



Familie Schmidbauer beheizt ihr 185 m² großes Haus mit einer Pellets-Solar-Kombi-Anlage von KWB. Auf dem Dach ist eine PV-Anlage. Die Wärmequellen verbindet ein Pufferspeicher, der mit dem KWB-EmpaFresh-Frischwassermodule ausgestattet ist.



KWB-Kunden können Clee über eine App nutzen. In ihr werden die Energieflüsse im Haus dargestellt. Wolfgang Schmidbauer: „Im Grunde stellt man nur die Temperatur am Display selbst ein oder ich mach das mit meiner Handy-App.“

Familie Schmidbauer nutzt Clee

Ein Beispiel aus der Praxis zeigt, wie diese Technologie in einem Einfamilienhaus erfolgreich eingesetzt wird: Wolfgang und Stefanie Schmidbauer leben mit ihren beiden Söhnen in einem beschaulichen Örtchen, einige Kilometer von Schöding in Oberösterreich entfernt. Familie Schmidbauer entschied sich für ein hybrides Heizsystem mit ei-

ner Pelletsheizung KWB Easyfire 2, einer Solarthermie-Anlage und dem Energiemanagementsystem Clee. Auf dem Dach ist eine PV-Anlage.

Clee hilft sparen

Das smarte System Clee steuert alle Komponenten. Es erfasst Verbrauchsmuster und Ertragsmuster und erstellt darauf basierend einen optimierten Fahrplan

für das Energiesystem. Dieser Plan wird alle 15 Minuten aktualisiert und stellt sicher, dass Solarenergie maximal genutzt wird und Pellets im Kessel nur dann verbrannt werden, wenn es zwingend erforderlich ist. Das EMS lässt Start-Stopp-Betriebe von Einzelkomponenten wie zum Beispiel beim Heizkessel vermeiden, was die Langlebigkeit der Anlage erhöht. Clee hilft Familie Schmidbauer,

Fotos: KWB



Die Lösung für meine Kunden: die neue DAIKIN Altherma 4 H

Die Zukunft der Wärmepumpe: leise, effizient und innovativ. Entdecken Sie mehr über unsere neueste Innovation unter:

daikin.de

**NEU in der
Produktfamilie**



Dank Clee konnte Familie Schmidbauer schon signifikant Energie einsparen. Der Energiemanager hilft ihren Eigenverbrauch von Solarstrom zu optimieren und koordiniert ebenfalls den Energieverbrauch der Heizungsanlage – alles ganz einfach über eine App auf dem Handy.



KWB-Produktmanager Manfred Breitenbrunner: „Das Besondere an dem Energiemanagementsystem Clee ist seine vorausschauende Arbeitsweise. Durch das kontinuierliche Lernen des Nutzerverhaltens und des Energiebedarfs im Haus, kombiniert mit der Vorhersage der Verfügbarkeit von Sonnenenergie, erstellt Clee einen Fahrplan, der alle 15 Minuten die Heizdaten aktualisiert.“

ihren Eigenverbrauch von Solarstrom zu optimieren. Die intelligenten Speicherstrategien des Systems sorgen für eine bestmögliche Nutzung. Bauherr Wolfgang Schmidbauer sagt: „Im Grunde stellt man nur die Temperatur am Display selbst ein, oder ich mach das mit meiner Handy-App.“

Kern des Systems in drei Schritten

1. Lernen: Die Clee-Software analysiert Verbrauchs- und Erzeugungsmuster des Haushalts und erstellt ein individuelles Energiekonzept. Das EMS passt sich dynamisch an Veränderungen an, beispielsweise saisonalen Schwankungen oder geänderten Nutzergewohnheiten.
2. Prädiktion (Vorhersage): Auf Basis der erfassten Daten und Wetterprognosen werden Bedarfs- und Erzeugungsvorhersagen für die nächsten 48 Std. erstellt. So kann das EMS vorausschauend agieren und bereits im Vorfeld kluge Entscheidungen treffen.
3. Optimierung: Ein mathematisches Modell berechnet in Echtzeit die optimale Nutzung aller Energiequellen im Haus. Es sorgt dafür, dass die Energie genau dort eingesetzt wird, wo sie am nützlichsten ist. KWB-Produktmanager Manfred Breitenbrunner sagt: „Das Besondere an unserem Energiemanagement Clee ist seine vorausschauende Arbeitsweise. Durch das kontinuierliche Lernen des Nutzerverhaltens und der Energieverfügbarkeit errechnet Clee die perfekte Energiebereitstellung. Dabei wird stets die kostengünstigste Energieform gewählt, was den Komfort maximiert und die Brennstoffkosten deutlich reduziert.“

Sparen mit hybriden Heizlösungen

Zusätzlich zur Optimierung bestehen der Energiesysteme im Haus bietet KWB auch hybride Heizlösungen als nachhaltige Alternative zu konventionellen Heizungen. Der EmpaCompact Schichtspeicher fungiert dabei als zentrale Energiezentrale und ermöglicht eine effiziente Wärmespeicherung auf kleinem Raum. In Kombination mit der Zusatzwärmepumpe KWB EmpaAir Hydro Split und einer Photovoltaikanlage entsteht ein energieautarkes System, das für maximale Unabhängigkeit von fossilen Brennstoffen sorgt.

Vorteile für Installateure

Für das innovative EMS Clee nennt KWB (www.kwb.net) einige Wettbewerbsvorteile für Handwerksbetriebe. Clee lässt sich einfach nachrüsten. Das System kann in bestehende Heizungssysteme integriert werden und lässt sich einfach installieren.

Ein weiterer Vorteil ist die automatisierte Optimierung: Keine manuelle Feinjustierung durch den Installateur ist mehr erforderlich – die Software trifft selbstständig die besten Entscheidungen, basierend auf aktuellen Daten. Clee bringt mehr Effizienz und Kosteneinsparung. Kunden und Kundinnen können laut KWB bis zu 30 % Brennstoff einsparen und von geringeren Energiekosten profitieren. Durch den Einsatz des Energiemanagers wird die Haustechnikanlage noch nachhaltiger: CO₂-Emissionen werden reduziert, indem Sonnenenergie optimal genutzt wird, was zu einer verbesserten

Umweltbilanz beiträgt. Ebenfalls vorteilhaft ist, dass der Energiemanager Clee flexibel erweiterbar ist und mit neuen Komponenten wie Batteriespeichern koppelbar ist.

Kleine Box, großes Sparen

Clee besteht aus einer Hardware-Komponente, der „Clee-Box“, und der darauf installierten Software. Die Clee-Box montiert der Kunde selbst oder der SHK-Installateur mit dem mitgelieferten Montagematerial an die Wand und schließt sich an eine 230-V-Steckdose und das Hausnetzwerk an. Das EMS verbindet sich darüber mit dem Internet und erhält dann Wettervorhersagen vom KWB-Server. Alle Berechnungen – das Lernen, Vorausschauen und Optimieren – werden lokal in der Clee-Box durchgeführt. Die relevanten Messdaten werden in der KWB-Cloud gesichert.

Zukunft: Intelligent vernetzt

Für Installateure und Heizungsbauer bedeutet die Integration intelligenter EMS nicht nur eine Erweiterung ihres Angebots, sondern auch eine Chance, sich als Vorreiter der Energiewende zu positionieren. Mit dem KWB Energiemanagement können sie ihren Kunden eine Lösung bieten, die Komfort, Kostenersparnis und Klimaschutz miteinander vereint. Die Zukunft gehört vernetzten, intelligenten Energiesystemen, die Handwerksbetrieben neue Umsatzpotenziale und Endkunden eine nachhaltige und wirtschaftlich attraktive Lösung bieten. ■

WELCHES HEIZSYSTEM PASST ZU WEM?

Produkte und Service HDG Bavaria

Weil die Entscheidung für ein Heizsystem weitreichend ist, unterstützt die HDG Bavaria GmbH aus Massing in Niederbayern die Partner im Fachhandwerk schon im Vorfeld bei der Auswahl der passenden Heizung für den Kunden. Welches System passt zum Kunden? Wie kann er den Brennstoff am besten lagern. Und was ist, wenn einmal etwas nicht rund läuft?

Rundum-Service von HDG

Der seit über 45 Jahren aktive bayerische Holzheizungsspezialist HDG Bavaria hilft, genau das Holzheizsystem zu finden, das optimal auf die Bedürfnisse zugeschnitten ist. Ebenso bietet das Unternehmen einen kostenlosen Förder-

service, um die höchstmöglichen staatlichen Zuschüsse zu sichern. Neben den Heizkesseln selbst bietet HDG als Systemanbieter alles, was für den Aufbau eines vollständigen Heizsystems nötig ist. Die regionale Produktion macht es möglich, auf individuelle Kundenwünsche zu reagieren.

Laut Anbieter kennzeichnen Robustheit, komfortable Bedienung, Funktionssicherheit und die Integration neuer Technologien alle HDG-Produkte. Das Produktprogramm im Bereich Biomasse ist groß und reicht von Scheitholzkesseln, über Hackschnitzelheizungen bis hin zu Pelletsheizungen im Leistungsbereich von 3 bis 800 kW. Die Lösungen eignen sich für unterschiedliche Einsatzberei-

che vom Einfamilienhaus über Land- und Forstwirtschaft bis hin zu Kommunen und Wärmenetzen. Neben Biomasseheizungen bietet der bayerische Experte für klimafreundliche Heizungen jetzt auch Luft-/Wasser- und Warmwasser-Wärmepumpen an. www.hdg-bavaria.com



Für jeden Kunden das passende Produkt: Zur HDG-Produktfamilie zählen Scheitholzkessel, Hackschnitzelheizungen, Pelletsheizungen und seit Kurzem auch Wärmepumpen aus eigener Entwicklung.

SCHÖNER LAGERN

Designpreis für Pellets-Flachbodensilo



Mit dem German Design Award 2024 ausgezeichnet: Das Pellets-Flachbodensilo Volummax.

Das Flachbodensilo Volummax von der Silotec GmbH aus Pfaffenhofen hat den German Design Award 2024 in der Kategorie Industrie gewonnen. Neben seinem durchdachten Design zeichnet das Gewebesilo auch seine Funktionalität aus, um die maximale Menge an Holzpellets in Kellerräumen zu lagern. Pelletlager und Formschönheit sind inzwischen kein Widerspruch mehr. Die Jury des German Design Awards begründet die Auszeichnung des preisgekrönten

Flachbodensilos Volummax für sein gelungenes Industriedesign so: „Das „Volummax-Flachbodensilo für Holzpellets wirkt durch das Gerüst mit dem darin aufgehängten, quadratischen Stausack aus Polyestergewebe leicht und dennoch robust. Ein markantes, funktionales Design, das sich der Raumgröße anpasst und den Platz effizient ausnutzt.“

Vielfältiger Einsatz

Das Volummax ist in über 60 verschiedenen Größen erhältlich, sodass sich laut Silotec jeder Stellraum optimal nutzen lässt. Die breite Palette von Größen reicht von quadratischen (Modell VM) über rechteckige (Modell VM-R1) bis hin zu stark rechteckigen Formen (Modell VM-R2). Die Vielfältigkeit zeigt sich auch bei den Raumhöhen im Lagerraum. Durch drei verschiedene Gestellhöhen können mit dem Silo Räume zwischen 1,45 bis 2,50 m Höhe für die Holzpelletslagerung genutzt werden. Mit seinen Abmessungen passt es in jeden Hauskeller, aber auch in industrielle Lagerräume. Der würfelförmige Aufbau

des Gewebesilos ermöglicht eine optimale Raumnutzung. Laut Hersteller kann es problemlos in bestehende Lagerräume integriert werden, ohne den Betriebsablauf zu stören.

Funktional

Der abgespannte Boden ist kombiniert mit einem kleinen Vibrationsmotor am Austragungstopf unter dem Silo. Dieses System gewährleistet eine gleichmäßige und vollständige Entnahme der Pellets, ohne dass es zu Blockaden kommt. Der rechteckige Volummax VM-R2 besitzt zwei Vibrotöpfe, die eine mitgelieferte elektronische Wechselweiche steuert. So ist ein einfacher Zugriff zum Vibroentnahmetopf, unabhängig vom Füllgrad des Silos jederzeit möglich. Mit dem Volummax können Holzpellets langfristig optimal geschützt gelagert werden, ohne dabei den Aufstellort zu verschmutzen. Er ist trotz Pelletslager auch für andere Anwendungen nutzbar. Das Flachbodensilo ist mit Pelletskesseln verschiedener Hersteller kompatibel. www.silotec24.com

ZEITGEWINN MIT „HARGY“

KI ALS VIELSEITIGER SUPPORT-ASSISTENT

Mit der künstlichen Intelligenz „Hargy“ will das Heiztechnikunternehmen Hargassner künftig schneller im Kunden-Support kommunizieren. Der Hintergrund für das Entwickeln der KI: Der oberösterreichische Biomassepionier Hargassner aus Weng im Innkreis ist seit Jahren stark gewachsen. Das erhöhte das Support-Aufkommen, einhergehend mit mehr Zeitaufwendung und Mehrsprachigkeit. Dafür hat Hargassner eine neue Lösung entwickelt und auf der diesjährigen ISH vorgestellt: „Hargy“ ist ein virtueller Support-Assistent für Handwerkspartner und Endkunden. Die Kundensupport-KI soll in wenigen Wochen auf den Markt kommen.

Vielseitiger „Hargy“

Der Hargassner-Kundensupport stand vor der Aufgabe, die stark schwankenden Anfragespitzen während der Heizperiode abzufangen und die Antwortzeiten deutlich zu verkürzen. Gleichzeitig sollte das Wissen der Supportmitarbeiter über die wachsende Produktpalette einfacher zugänglich sein. Dazu implementierte Hargassner auf dem firmeneigenen B2B-Webportal für Installateure und Heizungsbauer eine auf ChatGPT basierende Plattform mit dem Namen „Hargy“. Diese Innovation hat Hargassner auf der diesjährigen ISH und zuvor auf der WeBuild Energiespar-

messe in Wels erstmals präsentiert.

Die Hargassner-KI beantwortet kompetent Anfragen anhand der bestehenden Dokumentationen und Geräteanleitungen. Dank der intuitiven Benutzeroberfläche können sich die Mitarbeiter nach einer kurzen Einführung selbstständig mit eigenen Problemstellungen und Anwendungsfällen informieren. Innerhalb weniger Sekunden erhält auch der Fachhandwerkspartner exakte Informationen zum Beispiel zu Wartung, Einbaumaßen oder Montage, die ansonsten erst aus Betriebsanleitungen rausgesucht werden müssten.

„Der KI-Assistent Hargy hat schon in der Testphase dazu beigetragen, dass circa 70 bis 80 Prozent der Kundenanfragen automatisch beantwortet werden können. Die Antwortzeiten haben sich signifikant verkürzt, was die Effizienz des Supports zukünftig erheblich steigert“, so Markus Zeilinger, federführender Entwicklungsverantwortlicher der Hargassner-KI.

Direkter Zugriff auf Firmen-Wiki

Ein weiterer Vorteil des Anwendens der KI ist die nahtlose Integration mit dem Dokumenten-Managementsystem des Unternehmens. Dadurch bleibt die Wissensbasis des Heiztechnik-Ratgebers immer aktuell, was es ermöglicht, Kunden mit den neuesten Informatio-

nen und Lösungen zu versorgen.

Das Tool ermöglicht es den Nutzern, sich zukünftig schnell und einfach über das gesamte Hargassner-Sortiment zu informieren und Neues sofort abzurufen. Hargy soll dabei den gewohnt guten persönlichen Support von Mensch zu Mensch nicht ersetzen, sondern in Randzeiten oder bei hoher Auslastung des Support-Desks dem Kunden zusätzlich zur Verfügung stehen.

Rund-um-die-Uhr-Service

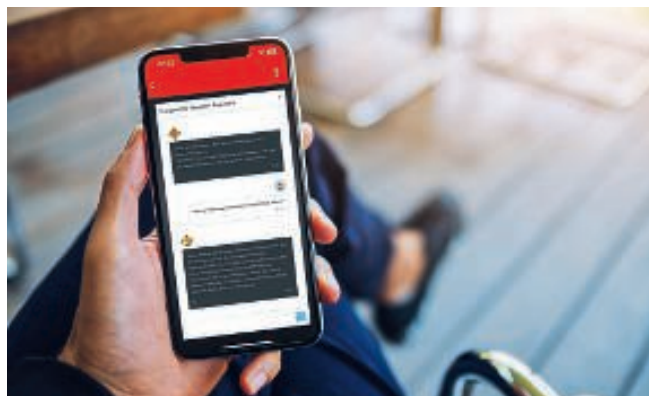
„Der Service ist rund um die Uhr und in allen Sprachen verfügbar, was insbesondere für Kunden aus Übersee ein großer Vorteil ist“, sagt Zeilinger. Zudem habe sich der Schulungsaufwand für neue Support-Mitarbeiter wesentlich verkürzt, so der Hargy-Entwickler. Kurzfristig plant Hargassner, die KI-Lösung auch in die Kunden-App für das Smartphone zu integrieren, sodass sie auch dem Laien hilft, unabhängig kompetente Lösungen und Antworten zu erhalten – zum Beispiel zu Zeiten, in denen der eigene Handwerker nicht erreichbar ist.

In Zukunft wird die KI-Lösung in weitere Bereiche bis hin zum Kesseldisplay integriert. Von der einfachen Handhabung und Flexibilität von „Hargy“ erhofft sich Hargassner eine weitere Steigerung der Kundenzufriedenheit.

www.hargassner.com



Die Hargassner-KI „Hargy“ ermöglicht es den Nutzern, sich schnell und einfach über das gesamte Sortiment des Heizsystemanbieters zu informieren.



Hargassner plant in Kürze, die KI-Lösung auch in die Kunden-App für das Smartphone zu integrieren. So kann der Laie schnell Antworten erhalten.

WLAN-FÄHIGES ELEKTROHEIZMOBIL

Bauheizung und Estrichtrocknung



Enerent hat auf der ISH ein WLAN-fähiges Elektroheizmobil vorgestellt.

Die Enerent Gruppe hat auf der ISH eine neue Generation ihrer Elektroheizzentrale vorgestellt. Das Enerent-Elektro-

heizmobil ist WLAN-fähig und kann aus der Ferne überwacht werden. Es ist als Notheizung bei Heizungsausfall, Heizungstausch oder Sanierung geeignet, ebenso als Bauheizung und zur Estrichtrocknung. Von einer Person leicht zu transportieren und anzuschließen, ist die mobile elektrische Heizungslösung schnell einsatzbereit.

Fernsteuerbar

Das WLAN-fähige Gerät ermöglicht es dem Handwerker, Temperaturen und Einstellungen von zu Hause aus zu kontrollieren, sobald sich das Elektroheizmobil in einem WLAN-Netz befindet. Auf dem Gerät sind sechs Standard-Estrichprogramme nach DIN EN 264-4 für Belegreif- und Funktionsheizen aufge-

spielt. Zusätzlich ist es möglich, eigene Programme direkt an der Regelung einzugeben oder fernzuübertragen.

Erhältlich mit 20 oder 40 kW hat das neue Elektroheizmobil weitere innovative Neuerungen vorzuweisen. Die elektronisch gesteuerte Pumpe im Inneren passt ihre Leistung selbstständig an spart Energie und senkt den Stromverbrauch. Ein grafisches Farb-Touch-Display erleichtert die Handhabung und ist leicht lesbar.

Die Elektroheizmobile von Enerent gibt es auch zu mieten, wenn das Gerät nur in einem konkreten Fall einer Heizungsüberbrückung gebraucht wird. So kann der Nutzer laufende Lagerhaltungs- und Wartungskosten sparen.

www.enerent.de

FEINSTAUBMESSUNG DIGITAL

Staubmessgerät für feste Brennstoffe

Mit dem neuen SM 550 Staubmessgerät von der Wöhler Technik GmbH ist es Schornsteinfegern möglich, Online-Staubmessungen an Kleinfeuerungsanlagen für feste Brennstoffe entsprechend der 1. BImSchV zu machen. Das Staubmessgerät wird über die Wöhler-Abgasmessgeräte A 450 Solid oder A 550 Solid gesteuert. Der Schornsteinfeger kann nun sein bewährtes Abgasmessgerät auch zur Staubmessung nutzen, denn das Wöhler A 450/A 550 lässt sich problemlos zur Nutzung mit dem Staubmessgerät nachrüsten. Der Schornsteinfeger klickt das Abgasmessgerät per Magnet auf die Halteplatte des Staubmessgerätes und verbindet es per USB-Kabel. So angeschlossen, zeigt es ein zusätzliches Menü „Staubmessung“ an, welches intuitiv durch die Messungen führt. Der Nutzer zieht das Abgasmessgerät mit der Stativhalterung auf die für ihn passende Arbeitshöhe, um dann in bequemer Position die Messung zu starten.

Hohe Genauigkeit

Das bewährte gravimetrische Staubmessverfahren von Wöhler sorgt mit seinem Präzisionswiegemodul dafür, dass das Gerät eine hohe Genauigkeit - besser 0,3 mg – erreicht, sogar hinter einem elektrostatischen Filter. Wegen des großen Messbereichs von 20 bis 150 mg/m³ Feinstaub eignet sich das Wöhler SM 550 als universelles Staubmessgerät für unterschiedliche Feststofffeuerungen, einschließlich moderner Pellets-Brennwertfeuerungen. Es ist auch für die erstmalige Prüfung von Einzelraumfeuerungsanlagen am Aufstellort als Einzelfallprüfung nutzbar.

Per App bedienbar

Für die Staubmessung bietet Wöhler die kostenlose Abgasanalyse-App an, die es dem Nutzer auf Wunsch ermöglicht, die Messwerte bequem per Smartphone oder Tablet zu überwachen. Die Verbindung zwischen dem mobilen Endgerät und dem Abgasmessgerät erfolgt drahtlos über WLAN. Die App erlaubt es, ein

Messprotokoll zu erstellen, welches unmittelbar per E-Mail oder Messenger-Dienst ins Büro oder an den Kunden versendet werden kann.

www.woehler.de



Das neue Messgerät SM 550 mit bewährtem Koffersystem lässt sich über das Wöhler Abgasmessgerät bedienen.

NEUE WINDHAGER-ÄRA

ISH-NACHSCHAU 2025

Das österreichische Unternehmen Windhager-BHT präsentierte sich in Frankfurt mit neuer Mission und zeigte seine Heizsysteme im neuen Design:

Aus Hellgrau-Rot wird jetzt Dunkelgrau-Rot. „The Future is Purest Heating“ (Die Zukunft ist reinstes Heizen) erstrahlte in großen Lettern über dem Eingang des Windhager-Messestands, der 2025 einen Zeitenwechsel einläutet. Im Zentrum standen die Produkte der Marke Windhager von BHT (Best Heating Technology), mit neuem Design in kräftigen Farben.

Windhager startet wieder durch

„Wir rücken auf der ISH 2025 unsere neuen und bestehenden Produkte mit neuem Look und einzigartiger Verbrennungstechnologie wie wahre Rockstars ins Rampenlicht. Unser Ziel ist es, für die Zukunft des reinsten Heizens – ein Muss For You and Planet Blue – zu werben“, sagt Andreas Weißenbacher, Geschäftsführer bei Windhager (und BWT). „Ich bin überzeugt, dass uns dies mit unseren Innovationen, motivierten MitarbeiterInnen und bestehenden und neuen PartnerInnen im SHK-Handwerk gelingen wird“. Der Slogan „Reinstes Heizen – For You and Planet Blue“ soll

im Zentrum ressourcenschonender Heizsysteme von Windhager stehen. Dabei geht es um CO₂-neutrales, regionales Heizen mit Biomasse – ob Pellets, Hackschnitzel oder Scheitholz – und um innovatives Heizen und Kühlen mit Wärmepumpen.

Die perfekte Zero-Emission-Strategie will Windhager durch das smarte Windhager-All@One-Energiemanagementsystem ermöglichen. In Kombination mit einer PV-Anlage maximiert es den Eigenverbrauch von PV-Strom und nutzt flexible Stromtarife.

Kraftvolle Designs

Die Neuausrichtung zeigt sich nicht nur in der technologischen Weiterentwicklung der Produkte. Auch das Design der Heizkessel und Wärmepumpen hat BHT für den Markenauftritt Windhager modernisiert und zukunftsweisend gestaltet. Es sollen Rockstars im Heizraum sein – der neuen Look im kräftigen Rot und eleganten Anthrazit soll das neue Look-and-Feel unterstreichen.

Pelletskessel von Windhager

Der BioWIN2 Deluxe punktet mit robuster Verarbeitung, einem geringen Platz-

bedarf und einer innovativen Regelung mit Touch-Funktionen. Verfügbar sind fünf Leistungsvarianten von 10–33 kW sowie in Ausführung mit Tages- und Wochenbehälter bzw. mit Saugzuführung von ein bis acht Sonden ab April 2025.

Heizungsbauer gesucht

Die BHT Deutschland GmbH mit ihrer Marke „Windhager“ sucht Heizungsbauer als Partner, die „die Wärmewende dynamisch gestalten und Teil einer Bewegung werden wollen, die die Energiewende mit Zero-Emission-Technology vorantreibt“. Gemeinsam mit diesen Machern der Wärmewende will Windhager nach eigenen Angaben die Geschichte des Heizens neu schreiben. „Die Heizungsbauer als Profis im Fachhandwerk sind der Schlüssel zu dieser Energiewende. Mit ihnen wollen wir gemeinsam auf Innovation, Qualität und echte Partnerschaft setzen. Denn nur mit Handwerks-Partnern schaffen wir Lösungen, die Bestand haben, und bringen Wärme in ihrer reinsten Form dorthin, wo sie gebraucht wird. Das ist nicht nur unser Anspruch – das ist unsere Mission“, so Andreas Weißenbacher.

www.windhager.com/de



BHT stellte seine Windhager-Produkte auf der ISH im neuen Design vor: Pellets-, Hackschnitzel- oder Scheitholzkessel, Wärmepumpen und das neue Energiemanagementsystem All@One.



Klassiker neu aufgelegt: Der Pelletskessel BioWIN2 Deluxe besitzt eine robuste Verarbeitung.

NICHT NUR FÜR LANDWIRTE

Biogas-BHKW



Drei Biogas-BHKW der Serie neoTower mit 17, 21 und 25 kW stehen Landwirten, Klär- und Bioverwertungsanlagen-Betreibern zur Verfügung.

Mit Biogas betriebene Technik mit Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) zählt vor allem im ländlichen Bereich seit vielen Jahren zu den etablierten Säulen der Energiewende. Ab sofort gibt es auch von RMB/Energie ein spezielles Biogas-BHKW, das neoTower-Blockheizkraftwerk. Alle BHKW dieses Typs können mit fast allen gasförmigen Brennstoffen betrieben werden. Die Palette reicht von Erd- oder Flüssiggas – auch mit hohem Wasserstoff-Beimischungsanteil – bis zu regenerativem Biomethan und Bio-LPG. Ab sofort sind drei Modelle des bewährten neoTower-BHKW in den nachgefragten Leistungsklassen 17, 21 und 25 kW elektrischer Leistung nun auch für die Verwendung von Biogas erhältlich. Die entsprechende thermische Leistung der Geräte liegt bei 46,4, 50,4 und 57,3 kW. Die serienmäßige Leistungsmodulation und mögliche Kaskadierung machen ihren Einsatzbereich für weitere Leistungsanforderungen flexibel skalierbar. Je nach Modell liegt der Gesamtwirkungsgrad zwischen 91,1 und 93,3 %. Damit erreichen alle Geräte das ErP-Energieeffizienzlabel A+.

Grünes BHKW

Mit den Biogas-BHKW der Serie neoTower erweitert RMB/Energie sein Produktportfolio um einen weiteren fossil-freien Energieerzeuger. Gleichzeitig möchte der Hersteller einem weiteren Kundenkreis ein attraktives Angebot machen. Nutznießer sind Landwirte, aber auch Betreiber von Kläranlagen und Bio-

abfallverwertungen, die regeneratives Biogas selbst aus Rest- und Abfallstoffen erzeugen. Die im neoTower gewonnene Wärme lässt sich zum Heizen oder für industrielle Prozesse nutzen, während der Betreiber erzeugten Strom ins Netz einspeist oder direkt verbraucht.

Unter der Haube

Herzstück der Biogas-neoTower-Geräte sind robuste Vierzylinder-Gasmotoren der Muttergesellschaft Yanmar, die ihre Kraft aus 3,3-l-Hubraum schöpfen. Die geringe Nenndrehzahl von 1.530 U/min

macht große Wartungsintervalle bis zu 5.000 Betriebsstunden möglich. Verschiedene Wartungsmodelle bis zum Vollwartungsvertrag bietet RMB/Energie zusätzlich zum umfassenden Anlagenreporting auch für diese Geräte im „Rundum-sorglos“-Paket an. Mit dem serienmäßigen Datenlogging mit Tages-, Wochen-, Monats-, Jahresbericht in grafischer Aufbereitung haben die Betreiber zudem ein komfortables Tool zur Funktions- und Effizienzüberwachung ihrer Anlage in der Hand.

www.rmbenergie.com

NACHHALTIGE LIEFERKETTE

Bio-Flüssiggas

Die Westfalen-Gruppe aus Münster kann ab sofort ihr Flüssiggasprodukt Westfalengas Bio als einer der ersten Versorger am deutschen Markt auch nach ISCC-EU-Standard zertifiziert anbieten. Damit ist die gesamte Lieferkette auf Nachhaltigkeit lückenlos geprüft und bestätigt. Diese Zertifizierung gewährleistet das Einhalten strenger Umwelt- und Rückverfolgbarkeitsstandards, welche die EU für nachhaltige Biokraftstoffe und Biomasse festgelegt hat. Insbesondere für Unternehmen, die auf regeneratives Flüssiggas als Prozessenergie setzen, ist die ISCC-EU-Zertifizierung ein wichtiger Baustein für ihre nachhaltige Ausrichtung.

Für umweltbewusste Kunden

„Mit der ISCC-EU-Zertifizierung für Westfalengas Bio können gerade unsere Geschäftskunden jetzt direkt den Anforderungen des Europäischen Emissionshandels gerecht werden“, erklärt Corvin Hermann. Er ist Leiter Service-, Technik- und Produktmanagement Energie bei der Westfalen-Gruppe. „Ob Stadtwerke, die auf emissionsarme Stromerzeugung setzen, oder die Stahlindustrie, die zunehmend mit der steigenden CO₂-Bepreisung zu kämpfen hat – die Nachfra-

ge nach zertifiziertem Bio-Flüssiggas wächst kontinuierlich. Gerade auch Unternehmen mit einem besonderen Fokus auf Nachhaltigkeit, wie z. B. Bio-Lebensmittelbetriebe, profitieren jetzt enorm von der Zertifizierung.“

PCF-Zertifizierung kommt

Zusätzlich zur ISCC-EU-Zertifizierung befindet sich die Westfalen-Gruppe aktuell in einer PCF-Zertifizierung für Westfalengas Bio. Damit wird der CO₂-Fußabdruck genau ermittelt. „So werden künftig die CO₂-Einsparungen durch unser Produkt sehr präzise belegt – auch damit werden wir unsere Marktposition für regeneratives Flüssiggas noch weiter stärken und ausbauen“, sagt Corvin Hermann.

www.westfalen.com



Westfalengas-Bio-Tankwagen auf dem Weg zum Kunden. Die Lieferkette ist auf Nachhaltigkeit zertifiziert.

MEHR WÄRMEPUMPE

ISH-NACHSCHAU: ÖKOFEN ERWEITERT SEINE SPARTE WÄRMEPUMPE

Auf seinem ISH-Messestand zeigte Pelletspionier ÖkoFen in diesem Jahr unter anderen den seit vorigem Jahre erhältlichen Pellets-Brennwertkessel **Condens XL** für Gewerbe, die Luft-/Wasser-Wärmepumpe **GreenFox** mit neuer Leistungsgröße, eine neue Warmwasser-Wärmepumpe und eine Smart-Hybrid-Steuerung für die Nutzung von Photovoltaik-Eigenstrom.

ÖkoFen hat jetzt seine Luft-/Wasser-Wärmepumpen-Baureihe um die neue **GreenFox 13/18** erweitert. Sie bietet eine Systemleistung von bis zu 18 kW und eignet sich dadurch besonders für den Einsatz in Bestandsgebäuden. Technisch basiert das Modell weitgehend auf dem kleineren Schwestermodell. So nutzt die größere **GreenFox** ebenfalls das klimafreundliche Kältemittel R290, was Top-Leistungsdaten sowie hohe Vorlauftemperaturen ermöglicht.

GreenFox mit Sonnenstrom-Modus

Neu ist der zusätzliche Sonnenstrom-Modus: Er nutzt Online-Wetterdaten, um die Sonnenintensität am Wohnort vorherzusagen und den Heizbetrieb optimal an den erwarteten PV-Ertrag anzupassen, sodass maximal viel Eigen-

strom aus der eigenen PV-Anlage genutzt werden kann.

Die in Österreich gefertigte Wärmepumpe steht in drei Farben zur Auswahl. Für noch mehr Unabhängigkeit ist die **GreenFox** mit einer ÖkoFen-Pelletsheizung zu einem Hybridsystem erweiterbar. Damit vergrößern sich die Einsatzmöglichkeiten in Bestandsgebäuden.

Warmwasser-Wärmepumpe mit Propan

Eine eigene Warmwasser-Wärmepumpe war für ÖkoFen der logische Schritt nach der Markteinführung der Heizungs-Wärmepumpe **GreenFox** im vergangenen Jahr. Mit einer Gesamtheizleistung von 3,1 kW, eine COP von 3,1 (20/15°C), einem integrierten Elektro-Heizstab sowie einem 300-l-Speicher nutzt die neue **BWWP 3000** effizient die Wärme der Umgebungsluft zur Warmwasserbereitung.

Aufgrund ihrer speziellen Edelstahllegierung und dem natürlichen Kältemittel R290 (Propan) ist sie besonders langlebig und nachhaltig. Die Betriebskostenersparnis bei der Warmwasserbereitung mit der Pumpe gibt ÖkoFen mit 30 bis 50 % an im Vergleich mit fossilen Brennstoffen. Eine effiziente

Hartschaumisolierung sorgt bei geringem Aufwand für langanhaltende Wärme in der Energieeffizienzklasse B. Ebenfalls neu ist die von ÖkoFen entwickelte **Smart-Hybrid-Steuerung**. Sie ermöglicht ein einfaches, stufenweises Eigenstrom-Verbrauchsmanagement. Sie macht überschüssigen PV-Strom direkt nutzbar. Erzeugt die Solaranlage mehr Strom als benötigt wird, veranlasst **Smart Hybrid** den Stromüberschuss als Wärme zu speichern.

Smart-Hybrid-Steuerung

Anhand digitaler Ertragsprognosen durch Online-Wetterdaten steuert die Regelung den **Smart-Hybrid-E-Heizstab** im Pufferspeicher an. Alternativ lässt sich der Stromüberschuss auch für die neuen **Brauchwasser-Wärmepumpe** verwenden. Aufgrund der digitalen Ertragsprognose ist keine aktive Strommessung mehr notwendig. Dank **Smart Hybrid** wird das primäre Heizsystem im Sommer entlastet und die Effizienz der Anlage durch den gesteigerten Eigenverbrauchsgrad erhöht. Die Bedienung und Visualisierung erfolgt über das Touch-Bedienteil der ÖkoFen-Heizung. www.oekofen.com



Die beiden Leistungsgrößen der Wärmepumpe **GreenFox** (9/14 und 13/18) gibt es in drei verschiedenen Farben. Die neue größere Luft-/Wasser-Wärmepumpe eignet sich insbesondere für den Gebäudebestand.



Die Warmwasser-Wärmepumpe **BWWP 3000** kommuniziert mit allen anderen ÖkoFen-Produkten.

WÄRMEPUMPEN OHNE KOMPRESSOREN

Forschungsprojekt ElKaWe



Wärmepumpen auf Basis elektrokalendarischer Materialien könnten in Zukunft eine bessere Lösung zum Heizen und Kühlen sein.

Hocheffiziente festkörperbasierte Wärmepumpen ohne Kompressoren – dieser Vision sind Fraunhofer-Forschende ein gutes Stück nähergekommen. Sie machten entscheidende Fortschritte beim Material und Systemaufbau und bauten erste elektrokalendarische Demonstratoren auf. Das grundsätzlich neue Konzept könnte die Wärmepumpen-Technologie revolutionieren.

Diese neuartigen Wärmepumpen auf Basis elektrokalendarischer Materialien kommen ohne schädliche Kältemittel aus. Und sie arbeiten potenziell effizienter als die Geräte mit Kompressor.

Im kürzlich abgeschlossenen Projekt ElKaWe (Elektrokalendarische Wärmepumpen) forschten sechs Fraunhofer-Institute an allen wichtigen Teiltechnologien. „Mit ElKaWe haben wir sehr große Fortschritte beim Material, bei der Elektronik und beim Wärmeübertrag gemacht. Auch wenn es noch viel zu tun gibt – dies waren entscheidende Schritte in Richtung Marktfähigkeit“, sagt Projektleiter Dr. Kilian Bartholomé vom Fraunhofer IPM Freiburg.

Wichtig für die Effizienz und Langlebigkeit der neuen Wärmepumpen ist das elektrokalendarisch-aktive Material. Ein Konsortium hat verschiedene Polymer- und Keramikmaterialien entwickelt und getestet. Ein Team am Fraunhofer IAP realisierte dünne, durchschlagfeste elektrokalendarische Polymerfolien als Komponenten mit bis zu zehn Lagen. Am Fraunhofer IKTS wurden keramische Mehrlagenkomponenten auf Basis von PMN-PT (Blei-Magnesium-Niobat/Blei-Titanat) entwickelt, die hohen Anforderungen gerecht werden. In ersten Langzeittests erwiesen

sich keramische Komponenten als äußerst stabil. Weitere Tests mit anderen Materialien laufen noch.

Wärmeübertrag durch Heatpipes

Die Wärmeabfuhr erwies sich bisher als Nadelöhr mit Blick auf die Leistung elektrokalendarischer Wärmepumpen. Je schneller sie erfolgt, desto leistungsfähiger ist das System. Für einen schnellen Wärmeübertrag setzt ein Forschungsteam auf aktive kalorische Heatpipes (AEH). Der Wärmeübertrag erfolgt dabei über latente Wärme, durch Verdampfen und Kondensieren eines Fluids auf dem kalorischen Material. Eingesetzt wurden Ethanol und Wasser, ein Vorteil gegenüber herkömmlichen Wärmepumpen.

Das von Fraunhofer IPM patentierte Konzept der AEH kam im ElKaWe-Projekt erstmals in einem elektrokalendarischen System zum Einsatz. Mit dem auf Heatpipes basierenden Ansatz lassen sich deutlich höhere Zyklusfrequenzen erreichen als durch das bisher übliche Pumpen einer Flüssigkeit. Das Fraunhofer FEP entwickelte langzeitstabile superhydrophile Schichten, die dafür sorgen, dass das Verdampfen von der Oberfläche besonders effizient erfolgt. Um elektrische Durchschläge zu vermeiden, hat das Fraunhofer LBF zudem ein Verfahren entwickelt, mit dem die Elektroden der elektrokalendarischen Segmente in Epoxidharz eingebettet werden.

Technologie mit Potenzial

Mit drei verschiedenen Demonstrator-Systemen zeigten die Forschenden, dass alle Komponenten zusammenarbeiten und die erwartete Systemleistung erreicht wird. Simulationen ergaben, dass die Effizienz elektrokalendarischer Wärmepumpen bereits mit den heutigen Materialien ähnlich hoch ist wie die Effizienz von Kompressorsystemen. Eine Analyse verschiedener Materialklassen zeigt, dass das Potenzial für eine weitere Steigerung der Leistungszahl groß ist, so dass der Wirkungsgrad elektrokalendarischer Systeme weiter steigen dürfte.

www.ipm.fraunhofer.de

Schützen Sie Ihre Anlagen effektiv & langfristig vor Korrosion – ohne Mehraufwand!

permasoftplus



2in1

Mehrwert ohne Mehraufwand

permasoftplus
Entsorgung und Schutz vor Sauerstoffkorrosion in nur einer Anwendung



Die einzige Lösung, die diese zwei Korrosionstreiber mit einer einfachen Anwendung erledigt



Die beste Basis für dauerhaften Korrosionsschutz



permasoftplus ist in einen Recyclingkreislauf eingebunden



Scannen Sie den QR-Code für weitere Infos!

perma-trade

PREMIUM-WASSERBEHANDLUNG



Rund 30.000 m² Bürofläche und Platz für 1.500 Mitarbeiter bietet das neue Gebäude in Süddeutschland.

Angenehme Temperaturen und optimierte Akustik durch Heiz- und Kühlsegel

ARBEITSPLÄTZE FÜR DIE ZUKUNFT

Im Süden Deutschlands hat ein IT-Dienstleister einen beeindruckenden neuen Standort errichtet. Mit einer Bauzeit von sechs Jahren und Baukosten von rund 113 Mio. Euro blieb der Bauherr im Zeit- und Kostenplan. Insgesamt fünf neue Gebäude mit rund 30.000 m² Fläche und Platz für 1.500 Mitarbeiter sind entstanden. Die modernen Büroräume werden mit innovativer Technik von Frenger Systemen effizient beheizt und gekühlt. Zusätzlich wird die Akustik erheblich verbessert.

Die Außenanlage des neuen Standorts eines IT-Dienstleisters im Süden Deutschlands erinnert an einen Campus. Bei Bedarf kann sie für Veranstaltungen oder zum Public Viewing genutzt werden. Der Eingangsbereich des Campus-Vorplatzes selbst wird beherrscht von einem Umwelt-Mammutbaum, der bei seiner Pflanzung schon stattliche 16 m Höhe aufwies. Das erforderte eine nicht alltägliche Pflanzaktion und den Einsatz eines 600-t-Krans. Gelohnt hat es sich allemal, denn der Baum steht als zentraler Blickfang am Ende der Zugangstreppe. Die schon von außen markanten fünf Gebäude offenbaren im Inneren ihre Qualitäten. Alle fünf Gebäude und auch die Bestandsgebäude sind an eine rund 135 m lange sogenannte Innovation Lounge im Zentrum ange-

schlossen. Wie eine große Piazza wirkt dieser Bereich, der sich für die unterschiedlichsten Veranstaltungen anbietet.

Markante Gebäude

Verteilt auf fünf Stockwerke bieten die Neubauten sehr unterschiedliche Räume für kleinere und mittlere Meetings und sollen die Kreativität fördern. Einer der Räume erinnert an eine alte Turnhalle mit ausgedientem Kasten, Bock und einer Sprossenwand. Ein anderer bietet Urlaubsfeeling mit Strandkorb, großem Küstenbild und sandfarbenem Teppich. In jedem Stockwerk gibt es eine zentrale Cafeteria und großzügig geschnittene Arbeitsplätze. Hierfür durften die Beschäftigten ihre Wünsche mit einbringen. Denn: Eine attraktive Arbeitsumgebung soll nicht nur Mitar-



Unterschiedliche Räume und Zimmergrößen bietet der Neubau, verteilt auf fünf Stockwerke.



Pendelleuchten, Rauch- und Bewegungsmelder sind in die Deckensegel eingebaut.

beiter motivieren, sondern auch helfen, neue Arbeitskräfte für die Firma zu begeistern. So sind auch die modernen Büros und Besprechungsräume hell, freundlich und mit vielen Pflanzen eingerichtet. Das schafft eine angenehme Atmosphäre bei diesem IT-Unternehmen, das zu einem der größten in Deutschland zählt.

Heizen und Kühlen von der Decke

Effiziente Technik von Frenger Systemen aus dem südhessischen Groß-Umstadt sorgt dabei für ein angenehmes Raumklima. Über 1.600 aktive Deckensegel Typ „Smartline made in Germany“ sind installiert. Sie heizen, kühlen und optimieren die Akustik in den kleinen und großen Räumen. Und das völlig ohne

Zugluft und Geräusche. Die Baulängen der montierten Segel variieren von 1,45 bis 2,55 m. Die Baubreite beträgt jeweils 1,0 m. Lackiert sind die Smartline-Segel in Weiß, ähnlich RAL 9010, und hochwertig beschichtet im sogenannten Coil-coating-Verfahren. Sie sind mit einer akustisch wirksamen Perforation versehen. Ihre Lebensdauer liegt bei mindestens 30 Jahren – und das ohne jede erforderliche Wartungsmaßnahme.

Die Rohrregister, Basis der Heiz- und Kühlsegel sind aus Qualitätsstahl gefertigt mit einem Außendurchmesser von 21,3 mm und einer Wandstärke von 1,5 mm. Der Abstand zwischen den einzelnen Rohren beträgt 100 mm. Je nach Jahreszeit zirkuliert durch diese Register warmes oder kaltes Wasser. Übertragen

wird die Temperatur an die Strahlflächen der Deckensegel durch hochwertige Aluminium-Strangpress-Profile, die mittels patentierter Magnettechnik befestigt sind. Auf der Oberseite sind die Segel mit einer 40 mm dicken Mineralfaser gedämmt, die in schwarze LDPE-Folie eingeschweißt ist. Verkleidet sind sie auf der Sichtseite mit Strahlblechen aus Stahl.

Akustik einfach verbessert

Herzstück sind die Akustik-Volumenabsorber (AVA), die auf den Smartline-Segeln montiert sind. Dabei handelt es sich um eine Eigenentwicklung aus dem Hause Frenger Systemen. Die AVA schlucken Schall sowie Geräusche und verbessern damit die Akustik und Nach-

Der e⁹⁰60-RF mit innovativem, leistungstärkerem ec-Motor und neuer Funkblende. LÜFTEN – NEXT GENERATION



Wahre Größe zeigt unser e⁹⁰

LUNOS
energy-efficient

- * 100 % recycelbar
- * 70 % Energieeinsparung bei der Produktion des neuen Wärmetauschers gegenüber einem Keramikelement
- * Mehr Leistung bei max. 60 m³/h Volumenstrom
- * 50 % leichter und noch leiser
- * Wahlweise mit integrierter Funksteuerung

Mehr auf www.lunos.de

LUNOS LÜFTUNGSSYSTEME
SPITZENTECHNOLOGIE AUS DEUTSCHLAND. PERFEKT FÜR DIE SERIELLE GEBÄUDESANIERUNG.





Die Heiz- und Kühlsegel Smartline heizen im Winter und kühlen im Sommer – geräuschlos und ohne Zugluft.



Die Deckensegel Smartline sind perforiert ausgeführt, zusätzliche Akustik-Volumenabsorber sorgen für eine erstklassige Raumakustik.

hallzeit erheblich. Herausfordernd für Architekten und Raumplaner sind besonders die tiefen und mittleren Frequenzen der menschlichen Sprache. Gerade in diesem Frequenzbereich ist der AVA besonders stark. Hier bietet das Akustik-Element eine um bis zu 220 % bessere Schallabsorption und vermeidet dadurch teure und aufwendige Ersatzmaßnahmen.

An den Heiz- und Kühlsegeln sind jeweils Pendelleuchten befestigt, pro Segel ist eine Leuchte angebracht. Deren Anbringung direkt an das Deckensegel ist aufgrund des soliden Aufbaus mit

Rohrregistern aus Stahl problemlos möglich. Rauch- und Präsenzmelder sind ebenfalls direkt in die Frenger-Segel integriert, die Ausschnitte dafür wurden werksseitig vorgenommen. Die Bewegungsmelder steuern automatisch das Licht und eine eventuell erforderliche Beschattung der Fensterflächen durch Jalousien, die automatisiert, je nach Erfordernis, nach oben oder unten fahren. Für den Heizfall sind die Smartline-Segel mit einer Vorlauftemperatur von 34 °C und einer Rücklauftemperatur von 30 °C bei einer Raumtemperatur von 22 °C ausgelegt. Die Werte für die Küh-

lung liegen bei 16 °C im Vorlauf, 18 °C im Rücklauf und einer Raumtemperatur von 26 °C. Aufgrund dieser niedrigen Vorlauftemperaturen sind die Deckenheizungen ideal für den Betrieb mit Wärmepumpen, wie sie bei dem Softwareunternehmen eingesetzt sind. Arbeitsplatz und Besprechungsraum können über ein internes Buchungstool gebucht werden. Ob Homeoffice oder Präsenz im Büro – darüber entscheidet jeder Mitarbeiter selbst. Die Tiefgarage bietet Ladestationen für E-Autos und E-Bikes. Im Gebäude stehen den Fahrrad-Pendlern Duschen zur Verfügung. Dank der neuen Zentrale können nun andere, angemietete Flächen im Stadtgebiet aufgegeben und die Belegschaft zentral am neuen Standort angesiedelt werden. Das Softwareunternehmen verspricht sich davon deutlich kürzere Wege und eine bessere Vernetzung der Mitarbeiter.

DECKENSEGEL ZUM HEIZEN UND KÜHLEN

Die Heiz- und Kühlsegel der Baureihe Smartline werden vom deutschen Hersteller Frenger Systemen BV (<https://frenger.de/>) in dessen Werk in Groß-Umstadt hergestellt. Die Segel heizen im Winter und kühlen im Sommer. Eingesetzt werden sie vorzugsweise dort, wo eine ganzflächige Kühldecke oder Deckenstrahlheizung nicht gewünscht oder ihre Umsetzung nicht möglich ist. Haupteinsatzgebiete sind Büros, Verkaufs- und Ausstellungsräume, aber auch Museen und Kirchen, um nur einige zu nennen. Größe und Anordnung der Heiz- und Kühlsegel richten sich dabei nach verschiedenen Kriterien. Dazu zählen beispielsweise die benötigte Kühl- und Heizleistung,

aber auch Erfordernisse der Arbeitsplätze und Anforderungen des Architekten. Das Heiz- und Kühlsegel Smartline nutzt aufgrund seiner offenen Deckenstruktur zusätzlich die thermische Speicherfähigkeit der Betondecke. Das senkt die Spitzen insbesondere im Kühlfall und damit auch den Energieverbrauch. Die Kühlleistung wird durch die frei an das Kühldeckensegel strömende Luft wesentlich erhöht. Versehen mit einer perforierten Oberfläche und/oder einem optional erhältlichen Akustik-Volumen-Absorber, kurz AVA, reduziert es die Nachhallzeit im Raum deutlich und verbessert dadurch die Akustik spürbar.

Effiziente und nachhaltige Heizung

Die Wärmeerzeugung erfolgt per Geothermie-Vollversorgung über zwei Wärmepumpen mit jeweils 400 kW Heizleistung und 510 kW Kühlleistung, die an insgesamt 220 Sonden mit 70 m Tiefe angeschlossen sind. Für die Niedertemperaturkälte steht eine weitere Kältemaschine mit 800 kW Leistung zur Verfügung. Die Stromversorgung wird durch Photovoltaik-Anlagen auf jedem der fünf Dächer mit einer Gesamtleistung von knapp 300 kW_p unterstützt. Damit wird bis zu 75 % der benötigten Energie selbst produziert. Auch hier punkten die eingesetzten Heiz- und Kühlsegel in der Kombination. ■

DEZENTRALE WOHNRAUMLÜFTUNG

Neue Serie e⁸⁰



Der neue e⁸⁰-60-RF mit neuem Motor, dem neuen Wärmetauscher und der neuen Funkblende.

Lunos präsentiert neue Modelle aus der Serie e⁸⁰, die neben dem neuen Wärmetauscher der 5. Generation mit neuem Motor und Funk ausgestattet sind – ein Meilenstein der Energieeffizienz und Nachhaltigkeit.

Seit der Einführung der e²-Baureihe im Jahr 2010 hat der Lüftungstechnikanbieter kontinuierlich an Innovationen gearbeitet und ist heute nach eigenen Angaben weltweit führend im Bereich dezentraler Lüftungssysteme mit Wärmerückgewinnung. Mehr als 750.000 Geräte der e²-Familie (inkl. e⁸⁰) wurden seit 2011 erfolgreich in Gebäuden weltweit installiert, wodurch eine erhebliche Energieeinsparung von etwa 20 % der Heizenergie erreicht wurde.

Seit über zehn Jahren bewährt, wird der e⁸⁰ mit den neuesten Errungenschaften der Lunos-Entwicklungsabteilung ausgestattet. Alle drei Lüfter der Serie e⁸⁰ erhalten den neuen polymerbasierten Drehwinkel-Wärmetauscher (pbD-Wärmetauscher) und werden dadurch noch nachhaltiger bei gleicher Energieeffizienz.

Die neuen EC-Motoren, die im Lüfter e⁸⁰-60-RF zum Einsatz kommen, machen das Gerät nicht nur leiser und effizienter, sondern erhöhen den Abluftvolumenstrom zusätzlich auf 60 m³/h. Besonders komfortabel können e⁸⁰-RF und e⁸⁰-60-RF mit einer Lunos-Funksteuerung, der Fernbedienung RC-EO oder auch per App mit jeweils aufgesteckten Funkmodul UNI-EO bedient werden. Im Gegensatz zu herkömmlichen keramischen Wärmetauschern, die hohe Energieaufwendungen bei der Herstellung erfordern, setzt der neue pbD-Wärmetauscher auf ein umweltgerechtes, recycelbares Polymermaterial. Durch ein zum Patent angemeldetes Spritzgussverfahren erreicht der Wärmetauscher eine optimierte Strömungsgeometrie und homogene Oberflächenanströmung, was zu einer Wirkungs-

gradsteigerung von 3 bis 5 % führt. Nicht nur umweltfreundlich und energieeffizient, sondern auch leiser, leichter und leistungsfähiger: Der neue pbD-Wärmetauscher ermöglicht über 50 % Gewichtseinsparung und reduziert den Energieverbrauch während des gesamten Herstellungsprozesses um über 70 %. Damit setzt Lunos nicht nur Maßstäbe in der Lüftungstechnologie, sondern auch in der nachhaltigen Produktion.

www.lunos.de



Der neue Drehwinkel-Wärmetauscher (pbD-Wärmetauscher) setzt auf ein umweltgerechtes, recycelbares Polymermaterial.

Fotos: Lunos

AIRFLOW

DUPLExbase SERIE

LÜFTUNGSGERÄTE DUPLExbase

Die Allrounder. Für jeden Einsatzbereich das richtige Modell.

.....

- ⊗ Vielseitig einsetzbar im Innen- und Außenbereich
- ⊗ Zuluftseite von rechts oder links vor Ort programmierbar
- ⊗ Integrierter Webserver ermöglicht Zugriff von überall
- ⊗ Stand- oder Deckenmontage frei wählbar
- ⊗ Standgeräte mit vertikaler Stützenanordnung

✓ Plug-and-play

✓ Sofort ab Lager lieferbar





Tradition trifft auf Innovation im neuen Verwaltungsgebäude der Schiffszimmerer-Genossenschaft. Hier vereinen sich hanseatische Gestaltungswelten mit hochmoderner Technik.

Lüftungsgeräte für Bürogebäude der Schiffszimmerer-Genossenschaft

LUFT FÜR KONZENTRIERTES ARBEITEN

Sind viele Menschen gleichzeitig in einem Raum, steigen CO₂-Gehalt und Stofflasten rasant auf kritische Konzentrationen an. Die Folge: Unwohlsein, Kopfschmerzen und Müdigkeit, und das bedeutet im Arbeitskontext, wie in Bürogebäuden, dass dadurch Leistung und Konzentrationsfähigkeit sinken. Um dem entgegenzuwirken, entschieden sich die Verantwortlichen der Hamburger Schiffszimmerer-Genossenschaft für den Einbau von drei zentralen Lüftungsgeräten und 83 Übergabemodulen für die bürogenaue Luftversorgung in ihrem neuen Verwaltungsgebäude.

Seit über 140 Jahren sind die Mitglieder der Schiffszimmerer-Genossenschaft in Hamburg Kunde und Miteigentümer zugleich. Sie setzen sich für ein solidarisches Wohnen mit bezahlbarem Wohn-

raum für alle Generationen ein. Nach über 40 Jahren hat die Schiffszimmerer-Genossenschaft ihr Bürogebäude an der Fuhle im Februar 2024 für einen Neubau am Rübenkamp verlassen.

Neuer Standort mitten im Quartier

Das Design des neuen Backsteinbaus mitten im Ohlsdorfer Quartier, in welchem 2.000 der über 14.000 Genossenschaftsmitglieder wohnen, vereint hanseatische Geschichte mit hochmoderner Technik und fügt sich dabei perfekt in das umgebende Stadtbild ein. Zur optimalen Belüftung wurde das neue Bürogebäude mit drei zentralen Lüftungsgeräten der Serie Duplex Multi Eco von Airflow (www.airflow.de) ausgestattet. Diese sichern einen konstanten Luftaustausch, wovon nicht nur die Gebäudenutzer profitieren, sondern auch der Geldbeutel des Betreibers und die Umwelt. Denn: Mithilfe von hocheffizienten Kreuzgegenstrom-Wärmetauschern erzielen die Geräte einen Wärmerückgewinnungsgrad von bis zu 93 %. Insbesondere beim Vergleich zur manuellen Fensterlüftung werden so

große Mengen an Wärmeenergie gespart.

Leistungsstarke Lüftungsgeräte für ein gesundes Arbeitsumfeld

Abhängig von Anzahl der Räume, Raumgröße und Personenzahl kamen drei verschieden leistungsstarke Lüftungsgeräte zum Einsatz. Zur Belüftung des großen Multifunktionsraums, in dem regelmäßig Veranstaltungen mit bis zu 100 Menschen stattfinden, wurde das zentrale Kompakt-Lüftungsgerät Duplex 5500 Multi Eco-N auf dem Dach des Gebäudes aufgestellt. Es besitzt einen Volumenstrom von maximal 5.300 m³/h nach ErP 2018 (Ökodesign-Richtlinie). Für die Versorgung der Büros und weiterer Räume platzierte man die zwei größeren Lüftungsgeräte Duplex 7500 Multi Eco und Duplex 6500 Multi Eco mit einem Volumenstrom von bis zu 6.950 m³/h bzw. 5.800 m³/h im Keller des Gebäudes. Zur Volumenstromregelung für die individuelle Lüftung wurden die Lüftungsgeräte mit insgesamt 83 Smart-Boxen kombiniert. Diese wurden im Laufe des Projektes nach und



Im Bürogebäude der Schiffszimmerer-Genossenschaft strömt die Zuluft über dezente Lüftungsschlitze in den Raum, dank Smart-Boxen bedarfsgerecht und individuell.



Arbeiten und pausieren im optimalen Klima: Die Lüftungstechnik von Airflow sorgt im Inneren des Bürogebäudes für einen konstanten Luftaustausch.



Als Teil eines Komplettsystems dienen die Smart-Boxen als Übergabemodule der unabhängigen Regelung von Zu- und Abluft im Mehrgeschossbau.

nach bestellt und in den einzelnen Räumen verbaut. Die praktischen Übergabemodule werden vorgefertigt auf einem Gestell geliefert. Somit können sie einfach und schnell in die Zwischendecke geschraubt und an die Lüftungskanäle und das Stromnetz angeschlossen werden. Weitere Eingriffe in die Bausubstanz sind nicht erforderlich. Im Raum sichtbar ist nur das ansprechende Bedientableau. In der Regel wurde pro Raum eine Smart-Box angebracht. Nur im Multifunktionsraum wurden gleich zwei Smart-Boxen eingebaut, da sich hier viele Personen gleichzeitig aufhalten. So lässt sich eine ausreichende Luftzufuhr garantieren, Insgesamt können bis zu 100 Smart-Boxen über ein zentrales Lüftungsgerät versorgt werden.

Bedarfsgerechte Zuluft

Der generelle Luftaustausch erfolgt über zentrale Versorgungskanäle, während die Smart-Boxen individuell für jeden Raum die Zuluftmenge regulieren und optional die Zulufttemperatur bedarfsgerecht anpassen können. Dabei verfügt jede Box über ein eigenes Mess- und Regelsystem zur individuel-

len Einstellung der Lüftung und deren optionalen Komponenten wie z. B. Sensoren, Erhitzer, Zonenklappen etc. Im Verwaltungsgebäude der Schiffszimmerer-Genossenschaft kommen CO₂-Sensoren zum Einsatz, die das CO₂-Level stets auf einem optimal niedrigen Niveau halten.

Hierfür werden die erhobenen Daten in WLAN-Switches gespeichert und kabellos an die Cloud übertragen. Dabei werden alle Einheiten über ein geschlossenes Kommunikationsnetz verknüpft. Die einzelnen Übergabemodule kommunizieren dabei sowohl mit dem zentralen Lüftungsgerät als auch untereinander und verkürzen so die Reaktionszeit bei Änderungen der Lüftungsanforderung. Das ermöglicht eine kontinuierliche Optimierung des gesamten Systems und gewährleistet einen effizienten Betrieb. Zudem ist jedes Lüftungsgerät in der Cloud vorgemerkt und kann mit seiner individuellen ID angemeldet werden. Dadurch kann das Gerät unkompliziert aus der Ferne gewartet werden. Eventuell auftretende Alarmmeldungen werden eigenständig vom Lüftungsgerät an den Betreiber per E-Mail gemeldet. Die Werte werden genau überprüft, und Fehler

lassen sich schnell remote vom Experten erkennen und beheben.

Die stufenlose Regulierung der einzelnen Smart-Boxen erfolgt mithilfe der Service-Cloud über einen integrierten Webserver auf allen möglichen Endgeräten. Alternativ ist auch die Bedienung mithilfe der Bedieneinheiten RD6-Sense möglich. So kann der Nutzer über die Smart-Box mehr Luft bei dem Lüftungsgerät anfordern lassen. Ist die gewünschte Luftmenge erreicht, wird die Anforderung automatisch gehalten. Diese individuelle Regelung macht die Luftzufuhr gleichzeitig bedarfsgerecht und effizient.

Fazit

Mit zentralem Lüftungsgerät, Übergabemodul und Bedieneinheit bietet Airflow ein variables Komplettsystem aus einer Hand. Das macht Planung und Einbau schnell und einfach. Zudem werden Schnittstellenkomplikationen verhindert. Im neuen Bürogebäude der Schiffszimmerer-Genossenschaft am Rübenkamp wurde so nicht nur ein gesundes und leistungsförderndes Arbeitsumfeld geschaffen, sondern auch ein Beitrag zum Umwelt- und Ressourcenschutz geleistet. ■

400-1.000

400-1.000 ppm ist ein normaler CO₂ Gehalt in Räumen mit Personen und guter Frischluftzufuhr

1.000-2.000

Bei 1.000-2.000 ppm sind Müdigkeit und Konzentrationsschwierigkeiten typische Beschwerden

2.000-5.000

Bei 2.000-5.000 ppm sind Kopfschmerzen, Müdigkeit und Unwohlsein typische Beschwerden

ab 5.000

Ab 5.000 ppm besteht die Gefahr aufgrund einer CO₂-Vergiftung in Ohnmacht zu fallen

Auswirkungen unterschiedlicher CO₂ Niveaus

Der menschliche Körper braucht Sauerstoff, um richtig zu funktionieren. Ist zu viel Kohlendioxid in der Atemluft, behindert das die Aufnahme von Sauerstoff und wirkt sich negativ auf die Gesundheit aus.



Der Erhalt der Trinkwasserhygiene kennt keine punktuellen Ansätze, sondern betrifft immer den gesamten Fließweg; hier bis zu den berührungsfrei auslösenden „AquaVip-Armaturen elektronisch“ für den Waschtisch.

Im System denken, planen und ausführen

TRINKWASSERHYGIENE ENTLANG DES FLIESSWEGS

Trinkwasser ist lebensnotwendig: Europaweit liegt der tägliche Pro-Kopf-Verbrauch bei etwa 144 l [1]. Entsprechend wichtig ist es, eine Beeinträchtigung der Wasserqualität in Trinkwasserinstallationen zu verhindern. Viega bietet Fachplanern, Fachhandwerkern und Gebäudebetreibern dafür ein umfassendes Leistungsangebot aus Pressverbindersystemen, Installationskomponenten, Softwarelösungen und Services. So wird der Erhalt der Trinkwasserhygiene in jeder Lebensphase eines Gebäudes von der Auslegung über die Installation bis zum bestimmungsgemäßen Betrieb unterstützt.

Trinkwasserinstallationen sind aus hygienischer Sicht hochkomplex. Beginnend bei der bedarfsgerechten Auslegung über die Installation mit auf die Wasserqualität abgestimmten Pressverbindersystemen und Armaturen bis hin zum bestimmungsgemäßen Betrieb müssen eine Vielzahl von Aspekten beachtet werden, um die Trinkwassergüte zu erhalten.

Der Wirkkreis der Trinkwasserhygiene

Dr. Christian Schauer, Leiter des Kompetenzbereichs Trinkwasser bei Viega (viega.de/Trinkwasser), rät daher zu einer ganzheitlichen Betrachtung von Trinkwasserinstallationen und ihrer Nutzung: „Der Erhalt der Trinkwassergüte ist abhängig von unterschiedlichen Faktoren und Parametern. Dazu zählen beispielsweise die Durchströmung des Rohrleitungsnetzes und der regelmäßige Wasseraustausch. Zudem müssen die Temperaturen im Trinkwasser warm (PWH) über 55 °C bzw. im Trinkwasser kalt (PWC) möglichst unter 20 °C liegen,

und es darf kein Nährstoffangebot für Bakterien geben.“ Diese vier Punkte bilden den sogenannten Wirkkreis der Trinkwasserhygiene. Da sie sich gegenseitig beeinflussen, sind immer alle vier Aspekte zu beachten.

Trinkwasserinstallationen bedarfsgerecht auslegen

Für den Hygienerhalt in Trinkwasserinstallationen ist die qualifizierte Auslegung des Rohrleitungsnetzes eine Grundvoraussetzung: Bei zu knapper Dimensionierung leidet der Versorgungskomfort und es kommt zu Fließgeräuschen. Bei zu groß bemessenen Rohrleitungen wird das Rohrleitungsnetz nicht hinreichend durchströmt und es droht Stagnationsgefahr. Mit „Viptool Engineering“ und „Linear Solutions – Viega Edition“ für Fachplaner sowie „Viptool Master“ für Fachhandwerker bietet Viega vor diesem Hintergrund zielgruppengerechte Softwarelösungen, mit denen die Leitungsnetze von Trinkwasserinstallationen idealer-



Pressverbindersysteme leisten einen maßgeblichen Beitrag zum Erhalt der Trinkwasserhygiene. Vor allem, wenn sie – wie das formstabile System „Raxofix“ – strömungsoptimiert sind. Dadurch wird das Leitungsvolumen deutlich verringert, und der Wasserinhalt häufiger ausgetauscht.



Über das „Prevista Dry-WC-Element mit AquaVip-Spülstation“ können auch längere Rohrleitungsstrecken vor Stagnation geschützt werden: Die Spülstation löst bei Nutzungsunterbrechungen den Wasseraustausch in den warm- und kaltgehenden Rohrleitungen temperaturabhängig, nutzungsorientiert oder nach definierten Intervallen selbsttätig aus.

weise auf Basis eines Raumbuchs individuell und bedarfsgerecht ausgelegt werden können.

Sichere Pressverbindersysteme

Rohrleitungen spielen für die hygienegerechte, komfortable Versorgung mit Trinkwasser noch aus einem weiteren Grund eine entscheidende Rolle: Sie müssen über viele Jahrzehnte wechselnden Wasserqualitäten widerstehen, gleichzeitig aber möglichst einfach zu reparieren oder zu erweitern sein. Entsprechend breit ist das Viega-Sortiment an Pressverbindersystemen: von unterschiedlichen Materialien bzw. Werkstoffen wie Kupfer („Profipress“), Edelstahl („Sanpress Inox“) oder Kunststoff („Raxofix“) über viele spezielle Formteile bis zur wirtschaftlich sicheren, einfach auszuführenden Pressverbindungstechnik. Das sorgt bei den Arbeiten vor Ort für ein hohes Maß an Flexibilität und Zuverlässigkeit.

Dank der Pressverbindungstechnik werden die Installationen außerdem besonders hygienisch ausgeführt. Denn im Gegensatz zum Löten, Schweißen oder Gewindeschneiden mit Hanfen kann kein Schmutz ins Rohrleitungsnetz gelangen.

Elektronisches Regulierventil für Temperaturhaltung

Passend zu den jeweiligen Pressverbindersystemen stellt sich das Armaturensortiment dar. Dazu gehören einfache Freiflussventile, Kugelhähne und Absperrarmaturen sowie hygienerelevante Installationskomponenten wie „Easytop“-Probenahmeventile oder das „AquaVip-Zirkulationsregulierventil elektronisch“ („AquaVip Zirk-e“).

Das „AquaVip Zirk-e“ unterstützt in zirkulierenden Trinkwasserinstallationen die Temperaturhaltung selbst ohne genaue Kenntnis des Rohrleitungsnetzes für Warm- oder Kaltwasser. So werden

beispielsweise in Trinkwassererwärmern oft eingestellte Übertemperaturen mit zwangsläufig höherem Energieverbrauch für Warmwasser vermieden. Dafür muss das „AquaVip Zirk-e“ lediglich auf eine Solltemperatur voreingestellt werden. Über einen Temperatursensor und eine präzise Regeltechnik gleicht es Temperaturschwankungen selbsttätig aus. Das Zirkulationssystem wird permanent im thermisch-hygienischen Betriebsoptimum gehalten. Durch die Gewindeanschlüsse lässt sich das „AquaVip-Zirkulationsregulierventil elektronisch“ selbst in Bestandsanlagen einfach nachrüsten.

Bestimmungsgemäßen Betrieb unterstützen

Die bedarfsgerechte Auslegung und hygienische Installation einer Trinkwasserinstallation schaffen jedoch nur die grundlegenden Voraussetzungen, um die Nutzer eines Wohn- oder Zweck-



Smarte Systeme, die nachhaltig begeistern!





In Warmwasser-Zirkulationsleitungen ist die Temperaturhaltung 60/55 °C ein wichtiges Hygienekriterium. Über das „AquaVip-Zirkulationsregulierungsventil elektronisch“ wird dieses Temperaturfenster auch ohne genaue Kenntnis des Rohrleitungsnetzes zielführend unterstützt.



Die „AquaVip-Duscheinheit elektronisch“ unterstützt in Duschanlagen in Freizeiteinrichtungen, in Wellness- und Spabereichen von Hotelbetrieben, in Industrieunternehmen oder Sportstätten den bestimmungsgemäßen Betrieb.

gebäudes zuverlässig mit Trinkwasser zu versorgen. Genauso wichtig ist der bestimmungsgemäße Betrieb, der vor Hygienrisiken durch Stagnation und kritischen PWH-/PWC-Temperaturen schützt. Automatisierte Lösungen für Hygienespülungen können das gebäudespezifisch verhindern und den Wasseraustausch unterstützen.

In durchgeschliffenen Ring- und Reiheninstallationen löst beispielsweise das „Prevista Dry-WC-Element mit integrierter AquaVip-Spülstation“ für die warm- und kaltgehenden Rohrleitungen zu definierten Zeitpunkten oder nach festgelegten Intervallen, kontrolliert über einen Temperatursensor, automatisch einen Spülvorgang aus. Ist zum Beispiel hinreichend Warmwasser ausgetauscht, stoppt der Spülvorgang. Zudem werden die Spültemperaturen protokolliert, da Über- oder Unterschreitungen der Grenzwerte von etwa 20 °C in PWC oder weniger als 55 °C in PWH ein wichtiger Indikator für Hygienrisiken sein können.

Endständiger Hygieneerhalt über Entnahmestellen

Dem Fließweg bis zur Entnahmestelle folgend bietet Viega ebenfalls die Möglichkeit, Trinkwasserinstallationen direkt an der Entnahmestelle vor Hygienrisiken durch Stagnation zu schützen. Der Fokus liegt dabei mit der „AquaVip-

Duscheinheit elektronisch“ sowie den „AquaVip-Armaturen elektronisch“ auf öffentlich-gewerblichen Einrichtungen, wie Sanitäranlagen in Schwimmhallen, Freizeiteinrichtungen, den Wellness- und Spa-Bereichen von Hotelbetrieben, Pflegeeinrichtungen, Industrieunternehmen oder Sportstätten.

Herzstück der „AquaVip-Duscheinheit elektronisch“ ist eine in der Nähe des Brausekopfes montierte Grundplatte mit Steuerungselektronik, Mischeinheit, Absperrereinrichtung, Eckventilen und Wasseranschlüssen. So sind die Anbindeleitungen für Warm- und Kaltwasser zur Versorgungsleitung und zur Entnahmestelle besonders kurz, was den Schutz vor stagnierendem Trinkwasser deutlich verbessert. Zudem erfolgt die Auslösung über ein elektronisches Bedienelement in Griffhöhe. Im Gegensatz zu konventionellen, hydraulischen Duschauslösungen kann es somit nicht zu Stagnation in den Rohrleitungen zwischen Ventil und Betätigung kommen. Jede „AquaVip-Duscheinheit elektronisch“ ist so programmierbar, dass bei Über- oder Unterschreiten hygienekritischer Zieltemperaturen oder bei Nutzungsunterbrechungen eine automatische Spülung erfolgt.

Eine andere Möglichkeit, Stagnation an der Entnahmestelle zu vermeiden, bieten die berührungslos auslösenden „AquaVip-Armaturen elektronisch“ von

Viega für den Waschtisch oder als Küchen- und Wandarmaturen. Sie werden über eine Infrarot-Schnittstelle programmiert. Zu den programmierbaren Parametern gehören neben der Reichweite des Infrarot-Sensors unter anderem die Spüldauer und die Nachlaufzeiten sowie die Intervalle für einen regelmäßigen Wasseraustausch in der Armatur und im vorgelagerten Rohrnetz.

Alle automatischen Spüllösungen von Viega dokumentieren darüber hinaus die Spülprozesse sowie die anliegenden Wassertemperaturen. Über die „Viega Hygiene Control“-App ist es ganz einfach dezentral möglich, die entsprechenden Werte auszulesen und so bei Bedarf den bestimmungsgemäßen Betrieb der Trinkwasserinstallation nachzuweisen.

Fazit

Hygienrisiken in Trinkwasserinstallationen hängen maßgeblich von der Architektur des Rohrleitungsnetzes, der Ausführung der Installation und nicht zuletzt dem bestimmungsgemäßen Betrieb ab. Konzepte zum Erhalt der Trinkwassergüte sollten daher sowohl im Neubau als auch bei Bestandssanierungen immer ganzheitlich erstellt werden, also unter Berücksichtigung der kompletten Wasserstrecke vom Hauseingang bis zur letzten Entnahmestelle. Mit einem auf diese umfassende Betrachtung abgestimmten Sortiment – wie den Lösungen aus dem „AquaVip Solutions“-Programm – unterstützt Viega Fachplaner, Fachhandwerker und Gebäudebetreiber dabei, das Schutzziel „hygienisch einwandfreies Trinkwasser“ praxisgerecht zu erreichen. Darüber hinaus entwickelt und forscht Viega, häufig in enger Zusammenarbeit mit Hochschulen und Universitäten, kontinuierlich an innovativen weiteren Lösungen für den effizienten Erhalt der Trinkwassergüte und einer energetisch effizienteren Warmwasserbereitung, sodass die Technische Gebäudeausrüstung auch perspektivisch beispielsweise einen wertvollen Beitrag zum Schutz der Ressourcen leistet. ■

Quellen:

[1] European Environment Agency; EEA

RUNDUM-SERVICE

Solarthermie-Konzepte



Mit dem Solarpumpen-Austausch-Set von PAW erfolgt der Pumpentausch schnell und einfach.

Die PAW GmbH & Co. KG bietet eine breite Palette innovativer Produkte im Bereich der Solarthermie an. Dazu gehören hochwertige Solarstationen, wie die Solar-BloC und die Solex-Familie, die eine optimale Wärmeübertragung gewährleisten. Auch intelligente Regelungssysteme, die den Betrieb der Solaranlagen automatisieren und optimieren, sind Teil des umfangreichen Sortiments. PAW legt besonderen Wert auf die Integration von Solarthermie in bestehende Heizsysteme, um eine maximale Energieeinsparung zu erreichen. Die modularen Systeme erlauben eine flexible Anpassung an individuelle Bedürfnisse und ermöglichen damit eine umweltfreundliche und sparsame Energieversorgung.

Diesen Ansatz verfolgt PAW mit dem Solarpumpen-Austausch-Set. Für den Fall, dass eine vorhandene Pumpe ausgetauscht werden muss, aber die älteren Regler nicht ersetzt werden sollen bzw. kön-

nen, bietet das Unternehmen eine Alternative.

Solarpumpen-Austausch-Set

Das Set enthält alle notwendigen Komponenten für einen schnellen und unkomplizierten Austausch, was die

Modernisierung bestehender Solaranlagen erleichtert und deren Effizienz steigert. Durch die Erfüllung der ErP-Richtlinien wird zudem die Umwelt geschont.

Auf Wunsch bietet PAW auch Schulungen zu den einzelnen Produktbereichen an. Alle Informationen zu den PAW-Produkten sind auf der Website zu finden.
www.paw.eu

Roth Wohnungsstation FlatConnect Maximale Flexibilität

> projektspezifische Vorkonfektionierung

> einfache Anpassung

> hohe Trinkwasserhygiene

Das Konzept der Roth Wohnungsstationen FlatConnect basiert auf einer Modulbauweise und gewährt so maximale Flexibilität bei der Planung von Mehrfamilienhäusern.

Roth FlatConnect Wohnungsstationen, Roth Flächen-Heiz- und Kühlsysteme, Roth Rohr-Installationssysteme und Roth Wärmespeicher ThermoTank Quadrolin ergeben ein **exakt aufeinander abgestimmtes Gesamtpaket** aus einer Hand.



Leben voller Energie

Roth



Der viwa-Trinkwasserfilter bietet Leitungswasser-Liebhabern gleich dreifachen Mehrwert: Er kann filtern, vitalisieren und auf Wunsch auch mineralisieren und liefert auf diese Weise Premium-Trinkwasserqualität, die sich schmecken lassen kann.

Filtern, vitalisieren und mineralisieren

DREIFACH-TALENT FÜRS TRINKWASSER

Mit dem Trinkwasserfeinfilter viwa präsentiert perma-trade eine Lösung für die Feinschmecker unter den Trinkwasserfans: Die Produktkombination vereint Mikrofiltration mit Vitalisierung und bietet zudem die Möglichkeit einer zusätzlichen Mineralisierung mit Magnesium und Zink. Auch bezüglich der Feinheit der Filterkerzen gibt es verschiedene Auswahlmöglichkeiten bis hin zur Sterilfiltration. Zudem ist er noch wesentlich kompakter und leichter als sein Vorgänger. Darüber hinaus hat perma-trade auch den Wechsel der Filtereinheit durch eine neue „Connector-Technologie“ vereinfacht.

Der Spezialist perma-trade Wassertechnik (www.perma-trade.de) hat elementare Erkenntnisse rund ums Thema Premium-Trinkwasser weitergedacht und seine Filterpalette ausgebaut. Der neue viwa-Trinkwasserfeinfilter zum Untertisch-Einbau in der Küchenzeile bietet künftig Filtration, Vitalisierung und Mineralisierung in einem Gerät. viwa verfügt über einen Kern aus verdichteter Aktivkohle aus Kokosnussschalen, der als natürlicher „Sicherheitsverschluss“ fungiert und einen Großteil der eventuell im Trinkwasser enthaltenen Schad-, Trüb- und Geschmacksstoffe herausfiltert bzw. durch Adsorption bindet. So lassen sich beispielsweise Medikamentenrückstände zu über 96 %, freies Chlor zu über 98 %, Pflanzenschutzmittel zu über 92 % sowie auch Mikroplastik zu über 99 % und Per- und polyfluorierte Chemikalien, kurz PFAS, bis zu 99 % aus dem Trinkwasser entfernen.

Was die Feinheit der Filterkerzen anbelangt, bietet perma-trade neben dem Standard-Filtereinsatz mit 5 µm auch eine Variante mit 0,7 µm für den Einsatz in Kombination mit der 3-Wege-Armatur permaquell. Auch die Standard-Mineralisierungs-Filterkerze ist in 5 µm primär für den Einsatz in der 3-Wege-Armatur erhältlich.

Zusätzlich erhältlich ist eine Carbonfilterkerze mit Ultrafiltrationsmembran von 0,15 µm, die zur Sterilfiltration eingesetzt werden kann und sogar Bakterien und Keime zurückhält.

Mit Mineralisierung für basisches Trinkwasser

viwa entfernt allerdings nicht nur unerwünschte Stoffe aus dem Trinkwasser, er kann im Gegenzug auch wertvolle Stoffe hinzufügen. Denn viwa-Filterkerzen sind optional mit einer Mineralisierung erhältlich, die das Trinkwasser mit Zink



Wie einfach ein Austausch der viwa-Trinkwasserfilter mit der Collector-Technologie durchzuführen ist, führte perma-trade im Rahmen eines Pressegesprächs am Firmensitz in Leonberg-Hofingen vor.

und Magnesium anreichert. Zink gilt als eines der wichtigsten Spurenelemente und unterstützt die Stärkung des Immunsystems. Die Anreicherung mit Magnesium liefert basisches Wasser. Neben diesen besonderen Eigenschaften sorgen Zink und Magnesium auch für eine Geschmacksverfeinerung des Trinkwassers. Damit nicht genug: viwa verfügt zusätzlich über eine Vitalisierungseinheit, die dem Trinkwasser durch eine Kombination aus Verwirbelung und Magnetisierung seine natürliche Vitalität zurückgibt. Auch dieser Effekt kann sich in einer besonderen Trinkwasserqualität schmecken lassen.

Kompakter und leichter

Der neue viwa-Filter punktet im Vergleich zum Vorgängermodell mit besonderer Kompaktheit, denn das „Plus“ des Filters steckt jetzt im Kopf: Die Vitalisierungseinheit wurde in den Filterkopf integriert. Alle Komponenten des Filters sind „made in Germany“. Bei der Filtertasse hat sich perma-trade für den hochwertigen Kunststoff Polyketon entschieden, der optimal für den Einsatz im Trinkwasserbereich geeignet ist und sich zudem durch einen hohen Verschleißwiderstand und eine besondere Robustheit auszeichnet. Dank seiner Filtertasse aus Polyketon ist viwa im Vergleich zu Edelstahlfiltern ein Leichtgewicht, das einfach zu handhaben ist. Für erhöhten Bedienkomfort ist der „Neue“ zudem mit einer speziellen Connector-Technologie ausgestattet, die den regelmäßigen

Tausch der Filterkartusche erheblich erleichtert.

Plastik und CO₂-Emissionen einsparen

Dank viwa können überzeugte Wassertrinker ihre Küchenarmatur einfach und schnell in eine Zapfstelle für vitalisiertes, mineralisiertes und gefiltertes Premium-Trinkwasser umwandeln und sich das Schleppen schwerer Wasserkisten sparen. So lässt sich mit Trinkwassergenuss aus dem „heimischen Wasserhahn“ nicht nur zu einer gesunden Lebensweise, sondern auch zum Umweltschutz beitragen. Wer seinen Durst direkt aus der Leitung stillt, hält die potenziell verursachten Umweltbelastungen wie Plastikflaschenmüll und unnötige CO₂-Emissionen am niedrigsten, wie auch eine Ökobilanz-Studie aus dem Jahr 2023 der ESU-services GmbH [1] wieder einmal belegte. In ihr wurden die Umweltbelastungen durch Herstellung, Verpackung und Transport von Trinkwasser und abgepacktem Mineralwasser miteinander verglichen. Trinkwasser verursacht demnach im Durchschnitt je nach Variante zwischen 1 g (ungekühlt, still) und 72 g (gekühlt, mit Kohlensäure) CO₂-Äquivalente pro Liter. Die Varianten für den Mineralwasserkonsum wiederum liegen im Durchschnitt zwischen 367 und 596 g CO₂-Äquivalenten pro Liter und verursachen damit selbst im Best-Case-Szenario (für lokal und optimal verpacktes Wasser, das zu Fuß nach Hause transportiert wird, sowie still und ungekühlt ist) mit 102 g CO₂-Äquivalen-

ten pro Liter also hundertmal mehr Treibhausgas-Emissionen als der Durchschnittswert für stilles, ungekühltes Trinkwasser. ■

Literatur:

[1] Meili, C., Jungbluth, N., Scanu, S., Malinverno, N.: Ökobilanz von Trinkwasser und Mineralwasser in Deutschland. Online unter <https://esu-services.ch/de/projekte/lcafood/wasser/>



viwa wird einfach unter der Küchenseite angeschlossen und verwandelt die Küchenarmatur in eine Zapfstelle für hochwertiges Trinkwasser. Für erhöhten Bedienkomfort verfügt der Filter über eine spezielle Connector-Technologie, die den regelmäßigen Tausch der Filterkartusche erheblich erleichtert.

ANLAGENOPTIMIERUNG

KEMPER DIGITALISIERT TRINKWASSERINSTALLATIONEN

Unter dem Motto „Smarte Lösungen. Einfach umgesetzt.“ hat Kemper auf der ISH 2025 sein Konzept Pro zur Digitalisierung der Trinkwasserinstallation vorgestellt: Mit digitalen Produkten und digitalen Services bietet der Experte für Gebäudetechnik und Trinkwasserhygiene neue nachhaltige und kostensparende Lösungen für eine effiziente Anlagenoptimierung und erhöhte Betriebssicherheit.

Mit digitalen Produkten und Services zu Mehrwerten

Mit dem Konzept Pro können insbesondere Betreiber, aber auch Facility Manager und Planer, Anlagenpotenziale voll ausschöpfen und einen maximal effizienten, sicheren und nachhaltigen Betrieb der Trinkwasserinstallation erreichen.

Das funktioniert einfach und folgendermaßen: Die Pro-Produkte bilden als vernetzte Komponenten die Basis für die digitalisierte Trinkwasserinstallation. Die Betriebsdaten aller vernetzten Produkte werden zunächst drahtlos via LPWAN oder kabelgebunden über Modbus RTU an den Pro WaterManager übertragen. Als digitaler Knotenpunkt der Trinkwas-

serinstallation stellt der Pro WaterManager die Daten anschließend der Kemper Cloud zur Verfügung. Dort werden alle Daten – von einem oder auch mehreren Gebäuden – zusammengeführt, aufbereitet und für den Anwender (insbesondere Betreiber, aber auch Facility Manager und Planer) übersichtlich visualisiert.

Entlastende intuitive Bedienung

Die Verwaltung der Pro-Installationen ist über die Cloud-Oberfläche intuitiv und übersichtlich. Auf dem Startbildschirm hat der Anwender alle Liegenschaften und installierten Pro-Produkte stets im Blick.

Das Dashboard visualisiert relevante und benutzerdefinierte Betriebszustände als Anlagenschema oder Datenpunktvisualisierung.

Tritt einmal eine Unregelmäßigkeit oder Störung auf, wird diese mit Angabe von Datum, Uhrzeit, Raum, genauer Position und Fehlerart gemeldet.

Die Lösung hat noch ein besonderes Highlight. Denn der Anwender erhält sofort leicht verständliche Handlungsempfehlungen – und zudem auch noch einen Link, der dann gleich direkt zum

entsprechenden Passus in der Bedienungsanleitung führt.

Weiterhelfende digitale Services

Mit dem Konzept Pro hat der Anwender daher seine Trinkwasserinstallation immer im Blick und voll im Griff: Kemper bietet dafür individuell auf die jeweiligen Bedürfnisse angepasste Service-Modelle – von grundlegenden Leistungen bis hin zum Full-Service-Modell, bei dem Kemper auch die Wartung und Instandhaltung der vernetzten Pro-Produkte in der Trinkwasseranlage übernimmt.

Timo Kirchhoff, Leiter Produktmanagement bei Kemper, fasst zusammen: „Mit unseren smarten Lösungen setzen wir neue Maßstäbe in der Trinkwasserhygiene. Unsere digitalen Systeme erfassen und analysieren Betriebsdaten in Echtzeit, ermöglichen eine frühzeitige Fehlererkennung und optimieren den Anlagenbetrieb. So steigern wir die Betriebssicherheit, senken die Kosten und tragen aktiv zur Nachhaltigkeit bei – und das alles mit weniger Personalaufwand, eine entscheidende Unterstützung angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels.“

www.kemper-group.com



Als digitaler Knotenpunkt der Trinkwasserinstallation stellt der Pro WaterManager die Daten der Kemper Cloud zur Verfügung. Hier werden die Daten aufbereitet und visualisiert.



Der Anwender erhält bei Unregelmäßigkeiten oder Störungen sofort leicht verständliche Handlungsempfehlungen.

NEUER SMARTER THERMOSTATKOPF

Mit energiesparendem Hybridkonzept



Das Design des Thermostatkopfes neo-K überzeugt durch eine einfache, aber klare Formsprache, was durch das diskrete LED-Display besonders hervor-
gehoben wird und sich darüber hinaus durch die intuitiven Bedienelemente auszeichnet.

Neu von IMI Heimeier ist der mit Hybridtechnologie ausgestattete Thermostat-Kopf neo-K, der in Verbindung mit dem neoHub Gateway und der IMI Heimeier neoApp präzise Raumtemperaturregelung mit praktischem Fernzugriff liefert. Das hybride Design sorgt für gleichbleibenden thermischen Komfort, effizienten Energieverbrauch und eine besonders lange Batterielebensdauer. Die Regelung des neo-K basiert auf der jahrzehntelangen Erfahrung, die das Unternehmen in der thermostatischen Regelung gesammelt hat. Der integrierte Stellmotor kommt nur bei der Veränderung der Sollwerteinstellung zum Einsatz. Damit setzt der Hersteller auf die von Heizungsbauern und Benutzern für ihre robuste Zuverlässigkeit und Präzision geschätzte Technologie des millionenfach verbauten Thermostatkopfes K. Mit der IMI Heimeier neoApp ist eine intelligente Raumtemperaturregelung im gesamten Haus möglich.

In der Grundfunktion (ohne neoHub und neoApp) bietet der Thermostat-Kopf neo-K bereits eine Vielzahl an unterschiedlichen Funktionen an. Dazu gehören u. a. die Regelung der Raumtemperatur, die automatische Fenster-auf-Erkennung, eine einfache Zeitprogrammierung, Frost- und Ventilschutz (vor Kalkablagerungen) sowie die Anzeige eines niedrigen Batteriestands. Die einzige Voraussetzung für die Nutzung dieser Basisfunktionen ist eine effektive Kalibrierung am Heizkörperventil, die automatisch erfolgt und eine einfache Inbetriebnahme der Anlage ermöglicht.

Die erweiterten Funktionen des neo-K sind in Verbindung mit neoHub Gateway und IMI Heimeier neoApp verfügbar. Durch eine stabile und weitreichende Verbindung mit dem neoHub, basierend auf einer etablierten 868-MHz-Funk-Kommunikation, lässt sich neo-K über die neoApp problemlos und komfortabel bedienen und ermöglicht so den vollen Zugriff auf alle Funktionen des neo-K auch aus der Ferne. Eine wesentliche Funktion ist der adaptive thermische Abgleich als Alternative zum hydraulischen Abgleich in Abhängigkeit von der Anlagengröße. In größeren bzw. komplexeren Anlagen wird neo-K mit Eclipse-Heizkörperventilen für einen dynamischen hydraulischen Abgleich mit präziser Raumtemperaturregelung eingesetzt. Des Weiteren gehören eine erweiterte Zeitprogrammierungs- und Urlaubsfunktion zur Reduzierung des Energieverbrauchs und ein einstellbarer Temperatur-Offset von ± 5 K zum Ausgleich von Temperaturdifferenzen zwischen Heizkörperventil und Raum zu den Komfortfunktionen. Temperatureinstellungen können auf der App-Ebene oder direkt am neo-K geändert werden. Darüber hinaus können bei Einsatz der App detaillierte Heizberichte angezeigt werden, Thermostatköpfe neo-K den Räumen und Heizprofilen zugeordnet sowie die Temperatur- und Zeitprogramme gegen unbefugte Änderungen gesperrt werden. Die Geofencing-Funktion (Standorterkennung) erkennt automatisch, wenn der Nutzer einen vordefinierten Umkreis des Zuhauses verlässt oder betritt, und beendet bzw. startet den Heizvorgang entsprechend. Der Thermostat-Kopf neo-K passt auf alle IMI Heimeier Heizkörperventile mit M30x1,5-Anschluss. Er ist einfach zu installieren und ist dank automatischer Ventilerkennung auf Tastendruck in Betrieb zu nehmen. neo-K ist kompatibel mit allen gängigen Smarthome-Systemen wie Apple HomeKit, Google Assistant, Amazon Alexa und IFTTT. Updates des Thermostat-Kopf neo-K erfolgen Over the Air. climatecontrol.imiplc.com/de-de

KALKARMES WASSER GARANTIERT

*Enthärtungsanlagen
softliQ:ME für Wohn-
und Gewerbeobjekte*

- ✓ leistungsstark
- ✓ innovativ
- ✓ schneller Einbau mit cliQlock-Modulsystem



grünbeck

BESTE TRINKWASSERHYGIENE

BWT PRÄSENTIERT NEUE DIR-RÜCKSPÜLFILTER-GENERATION

Der Mach-Filter von BWT soll neue Maßstäbe im Basisschutz für Trinkwassersysteme setzen. Mit der neuen DIR-Rückspül-Technologie ist der BWT-Mach-Filter eine zuverlässige und nachhaltige Lösung zum Schutz der Trinkwasserinstallation vor Partikeleintrag. Dank der Materialwahl beim Filterelement und der verbesserten Reinigung der Filteroberflächen sorgt der Filter für sauberes und partikelfreies Trinkwasser. „Bei der Entwicklung der neuen BWT-Mach-Rückspülfilter-Generation ist uns nicht nur optisch ein Meisterstück gelungen. Die patentierte DIR-Technologie verbindet perfekte Filter-Rückspülung und Ressourcenschonung wie noch nie zuvor und überzeugt obendrein mit

Komfort in der Anwendung“, beschreibt Stefan Remmert, Geschäftsführer BWT Austria, die Filterinnovation aus Mondsee. Der BWT-Mach-Filter wird ab 15. Juli 2025 als manuelle Version sowohl mit Druckminderer (HWS) als auch ohne (RSF) in allen gängigen Dimensionen (3/4 bis 2") im Markt eingeführt.

Zuverlässig und nachhaltig

Dank der DIR-Rückspültechnologie des Mach-Filters wird ein perfektes Filtrationsergebnis erzielt. Tropfende Wasserhähne und Schäden an den Haushaltsgeräten werden vermieden sowie der Nährboden für Bakterien im Trinkwasser minimiert. Die DIR-Technologie gewährleistet eine sichere Reinigung des Filterelements, sichert einen zuverlässigen langfristigen Filtereinsatz und minimiert den Wasserverbrauch während des Rückspülvorgangs, wodurch der Filter nicht nur besonders umweltfreundlich, sondern auch äußerst ressourcenschonend arbeitet. So wird das Trinkwasser unter Berücksichtigung nachhaltiger Prinzipien effektiv gefiltert.

Hochwertige Materialien

Der BWT-Mach-Filter besteht aus qualitativ hochwertigen und nachhaltigen Materialien und ist besonders robust und bleifrei. Der Filterkopf und das Anschlussmodul aus bleifreiem Messing sowie die spezielle Beschichtung des Filterkopfes garantieren eine lange Lebensdauer. Das Filterelement aus einem hochwertigem Edelstahlnetz sorgt für Hygiene bei der Wasseraufbereitung. Die besonders große Filteroberfläche hält feinste Partikel zuverlässig zurück. Darüber hinaus sorgt das intelligente Design der Innenseite des Filters für eine optimale Reinigung bei der Rückspülung.

Die Bedienung des Filters ist simpel. In zwei Rückspülphasen ist das Filterelement hygienisch sauber. In der ersten Phase werden Grobteilchen ausgespült, während in der zweiten Phase das Filter-

element porentief gereinigt wird. Mit nur einem Dreh des Filtergriffs um 90 Grad nach links oder rechts wird der Rückspülvorgang gestartet. Der Filter reinigt sich dabei in nur vier Sekunden von feinsten Partikeln. Nach Loslassen des Griffs stoppt der Rückspülprozess automatisch. Dank der intelligenten Konstruktion wird eine vollständige Öffnung des Rückspülventils gewährleistet, was eine besonders hygienische Rückspülung ermöglicht. Das integrierte Sichtfenster am Gehäuse erlaubt zudem eine visuelle Kontrolle des Filtersiebs.

Optimierte Anschlusstechnik

Durch den weiterentwickelten HydroModul-Anschluss (bei 3/4 bis 1 1/4") ist die Filtermontage in Sekundenschnelle erledigt. Der Filter ist dadurch besonders flexibel einsetzbar – selbst in vertikalen Trinkwasserleitungen oder bei wenig Platz, und das ohne Werkzeug oder zusätzliche Wandhalterung. Das neue BWT-HydroModul ist rückwärtskompatibel mit bestehenden HydroModul-Anschlüssen.

Smarte App-Erinnerungen

Die Wartung des BWT-Mach-Filters kann mit der Best-Water-App von BWT unterstützt werden. Nach der Registrierung des Produkts erhält der Nutzer automatische Erinnerungen per App oder E-Mail – sei es für die regelmäßige Rückspülung alle sechs Monate, für die Filterwartung und den Filterwechsel alle fünf Jahre oder für den Austausch der Filtertasse und des DR-Einsatzes alle zehn Jahre. So bleibt das Trinkwasser immer hygienisch sauber und die Instandhaltung wird bequem und effizient verwaltet.

www.bwt.com



BWT präsentierte auf der ISH 2025 in Frankfurt die neue Mach-Filter-Produktreihe mit patentierter Drehimpuls-Rückspülung (DIR) und neuem Design.

TERMIO PRO STARTET IN DEN MARKTLAUNCH

Feldtest mit Thermostaten erfolgreich abgeschlossen



Thermostat termios Pro als Modell auf dem Oventrop-Messestand der ISH.

termios hat die Feldstudie für das smarte Thermostat termios Pro erfolgreich abgeschlossen. Mit Blick auf den anstehenden Markt- und Serienstart sollte im Rahmen der Feldstudie nicht nur das Produkt selbst getestet, sondern der gesamte Wertschöpfungsprozess durchlaufen werden. Nach gründlichen Tests und Auswertungen konnte termios am Oventrop-Messestand auf der ISH positive Ergebnisse präsentieren und startet damit im April 2025 wie geplant mit dem Marktlaunch.

„Wir müssen künftig dringend die kosteneffiziente Reduktion von Treibhausgasen in den Vordergrund stellen, statt uns auf die Gebäudehülle zu konzentrieren. Sonst wird die grüne Transformation im Gebäudesektor an der fehlenden Bezahlbarkeit und der mangelnden Akzeptanz in der Bevölkerung scheitern. Deshalb brauchen wir smarte und effiziente Innovationen“, so Prof. Dr. Dr. E.h. Dr. h.c. Werner Sobek, Experte für nachhaltiges Bauen und Aufsichtsrat bei der

Werner Sobek AG. Unter dieser Prämisse wurde termios auf der ISH als Joint-Venture von mantro, Oventrop und der LEG Immobilien SE vorgestellt.

Ergebnisse des Feldtests

In den vergangenen Monaten wurde das smarte Thermostat termios Pro im Rahmen des Full-Service-Angebots des Unternehmens in einer umfassenden Feldstudie erprobt. Die Tests begannen bereits bei der Beantragung der Förderung – die bei allen Objekten bewilligt wurde – und erstreckten sich über die Mieterkommunikation bis hin zum Einbau und der Neuausstellung der Gebäudeenergieausweise. Gemeinsam mit dem strategischen Partnerunternehmen Vebego Deutschland wurden dabei zwischen November 2024 und Februar 2025 insgesamt 1.000 termios-Pro-Thermostate im Bestand der LEG Immobilien SE installiert. termios-Co-Geschäftsführer Dr. Mirko Ebbers zeigt sich begeistert: Sowohl in Sachen Mieterkommunikation als auch in technischer Hinsicht lieferten die Betriebstests wertvolle Erkenntnisse, die direkt in die Produktoptimierung einfließen.

„Ich freue mich sehr, dass es termios gelungen ist, innerhalb von rund zweieinhalb Jahren innovative smarte Thermostatlösungen, die dabei helfen, signifikant Energie einzusparen, speziell für den professionellen Vermieter zu entwickeln. Solche skalierbaren, günsti-

gen Lösungen sind unverzichtbar, um die Klimaneutralität im Gebäudebestand bezahlbar zu gestalten“, freut sich Ingeborg Esser, Hauptgeschäftsführerin des GdW Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. Obwohl beim Feldtest noch nicht alle Funktionen des termios Pro freigeschaltet waren, konnte termios in sämtlichen ausgestatteten Gebäuden eine Energieeinsparung von bis zu 20 % verzeichnen.

So steht dem bevorstehenden Marktlaunch nun nichts mehr im Wege, wie termios-Co-Geschäftsführer Stephan Thoenissen bestätigt. Im Laufe des Jahres hat sich das Unternehmen zum Ziel gesetzt, insgesamt 100.000 Thermostate bei Kunden zu installieren, wobei ein Großteil bereits vertraglich vereinbart ist.

„Wir haben von termios die erste Teststellung in einem WBV-Gebäude und fiern dem Gesamt-Rollout im Bestand entgegen. Es ist okay und zu erwarten, dass im breiten Bestand noch Herausforderungen oder Spezialkonstellationen schlummern, aber gemeinsam kriegen wir die ‚PS auf die Straße‘. Ich wünsche allen Beteiligten viel Erfolg“, resümiert Dr. Henri Lüdecke, Geschäftsführer der WBV Wohnbau- und Verwaltungs-GmbH Coswig.

www.leg-wohnen.de

www.ventrop.com

www.termios.de

Foto: SJ/ml

Engineering progress
Enhancing lives



FASTLOC

Das schnelle Universalsystem für Trinkwasser & Heizung.

gebaeudetechnik.rehau.de/fastloc



GRAUWASSERRECYCLING

HANSGROHE ERSCHLIESST ZUKUNFTWEISENDES GESCHÄFTSFELD

Vor zwei Jahren präsentierte die Hansgrohe Group das Badkonzept „Green Vision“. Als Teil dieses ressourcenschonenden Konzepts stellte der Bad- und Küchenausstatter aus dem Schwarzwald auf der ISH 2025 in Frankfurt nun gemeinsam mit dem Unternehmen Hydraloop eine zukunftsweisende Grauwasserrecyclinglösung vor.

„Unsere Green Vision verstehen wir als inspirierende Einladung, unseren Umgang mit Wasser im Alltag neu zu denken und gemeinsam ressourcenschonende Lösungen zu entwickeln“, so Hans Jürgen Kalmbach, Vorstandsvorsitzender der Hansgrohe SE. Tatsächlich tauchte die Idee der Zweifachnutzung von Wasser im Green-Vision-Bad bereits auf: Das Duschwasser kam für die WC-Spülung erneut zum Einsatz. Aufbauend auf dieser Vision arbeitet Hansgrohe nun mit dem Unternehmen Hydraloop aus den Niederlanden zusammen, um ein fortschrittliches Grauwasserrecyclingsystem einzuführen. Hansgrohe engagiert sich seit Langem für nachhaltiges Wassermanagement und hat bereits zwischen 2003 und 2011 Grauwasserrecyclingsysteme unter der Marke Pontos angeboten. Pontos war eine Lö-

sung, die es ermöglichte, Wasser effizient wiederzuverwenden.

Der nächste Schritt

Mit der Spitzentechnologie von Hydraloop geht Hansgrohe nun den nächsten Schritt im Grauwasserrecycling und integriert moderne Fortschritte wie IoT-Konnektivität, minimale Wartung und verbesserte Systemeffizienz. Das schrankgroße Aufbereitungssystem sammelt Abwasser aus Duschen, Bädern, Waschmaschinen und Kondenswasser aus Wärmepumpen, Klimaanlage und Wäschetrocknern, sogenanntes Grauwasser, und reinigt und desinfiziert es in einem innovativen biologischen Verfahren. Das Ergebnis ist hochwertiges, zertifiziertes Recyclingwasser, das sich für Nichttrinkwasseranwendungen wie Toilettenspülung, Gartenbewässerung und Waschmaschine eignet. „Die Balance zwischen Nutzererlebnis, Effizienz, Ressourcenschonung und regulatorischen Anforderungen zu halten, ist eine Herausforderung. Immer mehr Green-Building-Zertifizierungen verlangen bei Bauprojekten die Einhaltung von Nachhaltigkeitskriterien für eine Baugenehmigung“, erklärt Hans Jürgen

Kalmbach. „Wir sind davon überzeugt, dass wir zur richtigen Zeit mit dieser effektiven und zuverlässigen Lösung das Potenzial des Grauwasserrecyclings insbesondere für Hotels, Gebäude im öffentlichen und halböffentlichen Bereich und alle Bauprojekte, die auf Nachhaltigkeit setzen, erschließen können. Darüber hinaus setzen wir uns auf politischer Ebene für die verstärkte Mehrfachnutzung von Wasser ein. Kreislaufösungen in Gebäuden, bei denen verschiedene Wasserqualitäten für unterschiedliche Anwendungszwecke zum Einsatz kommen, bieten enormes Potenzial. Um es auszuschöpfen, muss die Regulatorik angepasst werden, um dadurch Innovation zu ermöglichen.“

Kooperationen als Innovations- und Vermarktungsbeschleuniger

Durch die Zusammenarbeit mit innovativen Partnern will die Hansgrohe Group die Entwicklung neuer Wassertechnologien und deren Markteinführung fördern. So erweitert das Unternehmen seine Innovationskraft und stärkt seine Position als ein Vorreiter im Bereich nachhaltiger Lösungen. „Wir erschließen innovative und nachhaltige Produktfelder. Welche das sind, zeigen wir im Bereich ‚Sustainable Living‘ auf unserem ISH-Messestand mit einem Blick in die Zukunft. Wir präsentieren innovative Technologien rund um Wasserrecycling, Wärmerückgewinnung und Trinkwasseroptimierung, die dabei helfen, unseren ökologischen Fußabdruck im Alltag zu verringern“, so Hans Jürgen Kalmbach. „Beim Duschen geht es um weit mehr als körperliche Hygiene – es ist auch ein Moment der mentalen Erneuerung. Damit dieses Wohlfühlerlebnis nicht auf Kosten wertvoller Ressourcen geht, kombinieren wir innovative Wassersparteknologien mit systemischen Lösungen wie Hydraloop, um nachhaltigen Wasserverbrauch neu zu denken, ohne auf Design und Komfort zu verzichten.“

www.hansgrohe-group.com



Eine Premiere erlebten die Gäste auf dem Messestand der Hansgrohe Group auf der ISH 2025 in der Frankfurter Festhalle: Der Bad- und Küchenausstatter aus dem Schwarzwald präsentierte gemeinsam mit dem Unternehmen Hydraloop eine zukunftsweisende Grauwasserrecyclinglösung.

UMGANG MIT LEGIONELLENHALTIGEN AEROSOLEN

Neue Richtlinie VDI 4250 Blatt 2



Die neue VDI 4250 Blatt 2 gibt zusätzliche Hinweise zur Beurteilung der Gefährdung durch Anlagen, die legionellenhaltige Bioaerosole emittieren können.

In der Richtlinie VDI 4250 Blatt 2 wird der Umgang mit legionellenhaltigen Aerosolen beschrieben. Es werden neue Nachweismethoden und ein neues Konzept zur Beurteilung des Potenzials einer Infektionsgefährdung durch Anlagen vorgestellt. Legionellen sind natürlich vorkommende, im Wasser lebende Bakterien, die in technische Wassersysteme gelangen können, wie z. B. Rückkühlwerke, aber auch Fahrzeugwaschanlagen, zahntechnische Einrichtungen und Springbrunnen. Insbesondere unter warmen Bedingungen können sich die Bakterien stark vermehren und über verschiedene Mechanismen in die Außenluft gelangen. Die Einatmung nur weniger legionellenhaltiger Aerosole reicht theoretisch aus, um influenzaähnliche Erkrankungen oder schwere Lungenentzündungen mit möglicher Todesfolge zu verursachen. Vor allem ältere Menschen, Menschen, die Rauchen oder ein geschwächtes Immunsystem haben,

sind gefährdet. Das Robert Koch-Institut schätzt die Zahl der Erkrankungen in Deutschland auf etwa 6.000 bis 10.000 Fälle pro Jahr, andere Hochrechnungen gehen sogar von 15.000 bis 30.000 Erkrankten aus. Die Sterblichkeit wird dabei auf bis zu 10 % geschätzt. Weltweit sind zahlreiche Ausbrüche auf Infektionen mit Legionellen aus Verdunstungskühlanlagen zurückzuführen. Auch bei Legionellen-Ausbrüchen in Deutschland wurden Verdunstungskühlanlagen als Infektionsquellen nachgewiesen.

Reaktion der Politik

Am 19. August 2017 ist die 42. Verordnung über Verdunstungskühlanlagen, Kühltürme und Nassabscheider (42. BImSchV) in Kraft getreten. Sie beinhaltet zahlreiche Pflichten und Vorgaben für Anlagenbetreiber. Mikrobiologische Untersuchungen von Prozesswässern zur Ermittlung der hygienisch-mikrobiologischen Beschaffenheit und der Legionellenkonzentration sind zentraler Baustein der Verordnung. In der Verordnung ist die mikrobiologische Referenzmethode zum Nachweis von Legionellen in Wasseranalysen die Kultivierungsmethode. Kulturelle Nachweisverfahren haben in diesem Zusammenhang jedoch einige Nachteile, wie z. B. lange Wartezeiten zwischen Probenahme und Probenergebnis, andere Mikroorganismen, die das Analyseergebnis verfälschen können, oder lebende, aber

nicht kultivierbare Bakterien können nicht nachgewiesen werden. Dann reflektieren Kultivierungsmethoden nicht mehr die tatsächlich vorliegende Anzahl lebender Bakterien.

Was ist neu?

In der neuen VDI 4250 Blatt 2 werden kulturunabhängige Methoden als freiwillige Ergänzung zu der Kultivierungsmethode vorgestellt, die wertvolle Informationen für interne Kontrollen von Anlagen liefern können, z. B. zur Überprüfung der Wirksamkeit ergriffener Maßnahmen oder zur Eingrenzung einer Legionellenquelle. Auch Kriterien für eine Auswahl geeigneter kulturunabhängiger Methoden sowie für die Qualifizierung des zu untersuchenden Labors werden beschrieben. In der anlagenbezogenen Gefährdungsbeurteilung (GBU), die in der 42. BImSchV gefordert wird, sind die Potenziale einer Anlage zur Vermehrung von Legionellen im Nutzwasser und zu ihrem Austrag als legionellenhaltige Aerosole zu ermitteln und geeignete Maßnahmen zu ihrer Minimierung zu bestimmen. Hinweise dazu werden z. B. in der VDI 2047 Blatt 2 gegeben. Die VDI 4250 Blatt 2 gibt zusätzlich Hinweise zur Beurteilung der Gefährdung durch Anlagen, die legionellenhaltige Bioaerosole emittieren können. Dies gilt auch für Anlagen, die außerhalb des Regelungsbereichs der 42. BImSchV liegen. www.vdi.de

Foto: VDI e. V.

Durchflussmessung

Thermische Desinfektion, Temperaturprofil und Spülung?

Einfach & ohne „Papierkram“ mit FlowTemp STx!



afri.so/flowtemp-stx



Bluetooth

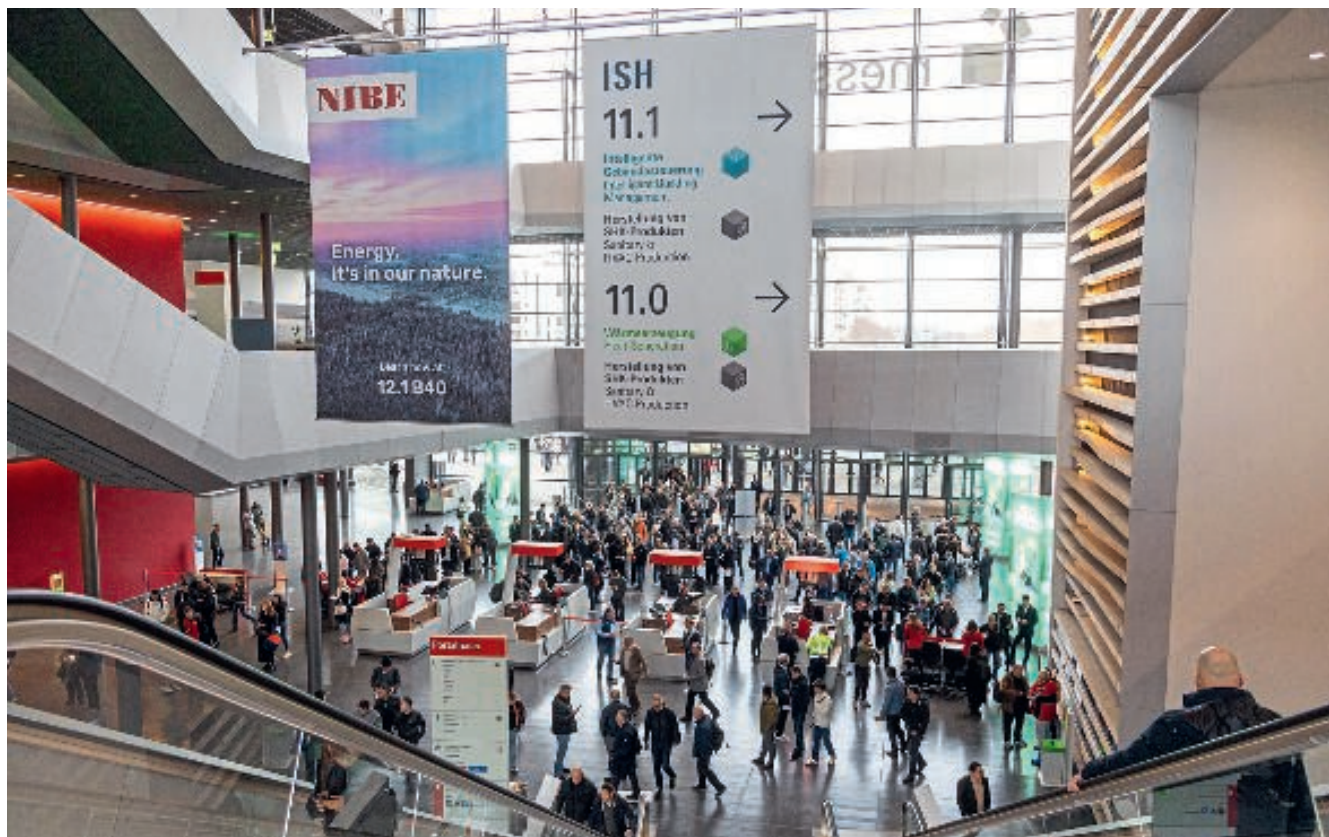


JETZT AUF Google Play

Laden im App Store

Erhältlich für Windows

- + Drahtlose Übertragung der Messdaten auf ihr Messgerät, Smartphone oder Tablet
- + Mobile, smarte Messung von Durchfluss und Temperatur, inkl. Notizen und Fotos
- + Komplette Gebäudekonfiguration im Vorfeld
- + „Schritt für Schritt“-Anleitung und PDF-Dokumentation ohne Nacharbeit im Büro



2.183 Aussteller und 163.157 Besucher kamen an den fünf Messetagen zur ISH 2025.

Ein Messebesuch auf der ISH 2025

VIELSEITIGE GEBÄUDETECHNIK FÜR DIE ZUKUNFT

„Lösungen für eine nachhaltige Zukunft“ lautete das Motto der ISH 2025, die mit ihren acht Lösungsfeldern einen veränderten Messezugang bot, um die Gebäudetechnik und ihre Bedeutung für die Zukunft zu betonen. Welchen Anklang diese Struktur, aber auch die zahlreichen Veranstaltungen gefunden haben, nimmt die *Si*-Redaktion in diesem Nachbericht in den Blick.

So viel vorab: Das Messemotto der ISH 2025 „Lösungen für eine nachhaltige Zukunft“ wurde von der Messegesellschaft und den Ausstellern mit viel Leben, Informationen und Produkten gefüllt, so-

dass sich der Messebesuch wieder einmal mehr gelohnt hat. Doch der Reihe nach. Mit insgesamt 163.157 Besuchern aus 150 Ländern wurden wieder mehr Besucher gezählt als vor zwei Jahren (153.734 Besucher), auch wenn die Besucherzahlen von vor der Corona-Krise noch nicht wieder erreicht wurden. Zu den positiven Aspekten zählt weiterhin, dass an vielen Ständen das Handwerk wieder stärker vertreten war. Insgesamt kam diese Besuchergruppe auf einen Anteil von rund 30 %.

Mit 2.183 Ausstellern aus 54 Ländern belegte die ISH 2025 das gesamte Frankfurter Messegelände und bot einen umfassenden Überblick über die Entwicklungen in der Wärmeerzeugung, Kälte-, Klima- und Lüftungstechnik, in der Gebäudeautomation sowie in nach-

haltiger Badgestaltung und Installationstechnik. Dabei zeigte sich die neue Aufteilung in acht Lösungsfelder als wichtiger Schritt, die ISH thematisch gut aufzustellen und weiterzuentwickeln. Zugleich wurde aber auch deutlich, dass keines der Lösungsfelder für sich allein betrachtet werden kann, sondern erst die Verknüpfung der Lösungsfelder zu zukunftsfähigen Lösungen in Gebäuden führt. Ein wesentlicher Treiber hierfür ist die Twin Transformation, die zweifache Transformation in der Verbindung aus Digitalisierung und Nachhaltigkeit.

Sanitärräume

Im Lösungsfeld Sanitärräume übergreifend vom privaten Badezimmer bis hin zum (halb-)öffentlichen Sanitärraum gedacht und verstanden, präsentierten die



Die ISH 2025 in Zahlen.



Die Marke hansgrohe stellte unter dem Leitbild „Life is wonderful“ Komplettlösungen für alle Bereiche des modernen Badezimmers vor.

Aussteller Produkte und Services, die es erlauben, Wassersparen und Energiesparen mit den unverzichtbar wichtigen Aspekten der Hygiene zu verbinden. „Die ISH ist auf einem guten Weg. Sie hat an vielen Stellen Optimismus verbreitet, positive Signale gesetzt und ihre Position als Weltleitmesse behauptet“, sagte dazu Dirk Gellisch, stellvertretender Vorsitzender des Industrieverbands VDMA Sanitärtechnik und -design und Geschäftsführer der Viega Holding GmbH & Co. KG. Das Hallenkonzept sei aufgegangen und viele Aussteller hätten für sich einen Mehrwert generieren können. „Mit gut 163.000 Besuchern knüpft die ISH 2025 zwar noch nicht an die Erfolgshöhen der Jahre 2017 und 2019 an“, ergänzt Gellisch. „Wir begrüßen aber die Trendumkehr, die in einer Steigerung der Besucherzahlen um mehr als sechs Prozent gegenüber 2023 zu erkennen ist.“

Ohne die Designlösungen ganz zu vernachlässigen, sollen an dieser Stelle vor allem die technischen Besonderheiten im Vordergrund stehen. So ist Schall ein stets relevantes Thema. Diesem rückt Geberit mit dem Füllventil Typ 383 zu Leibe und senkt künftig die wahrnehmbare Lautstärke beim Wiederauffüllen des Spülkastens im Vergleich zum Vorgängermodell um die Hälfte. Damit sind die Füllgeräusche eines Spülkastens deutlich weniger störend. Mit Tecesystem-Pro bringt Tece eine ab Werk vorgefertigte Installationswand mit allen Endbauten, quasi als ein verwendbares Bauprodukt „am Stück“ auf die Baustelle. Auf der Baustelle wird die Installationswand nur noch montiert, beplankt und mit einer mineralischen Einblasdämmung hohlraumfrei verfüllt.

Damit sind vor allem auch Brandschutz und Schallschutz inklusive.

Darüber hinaus setzten an vielen Messeständen Tools und Apps und damit Softwarelösungen wichtige Akzente, die auf ihre Weise dazu beitragen, dass Installationen vereinfacht werden und ein Betrieb der Sanitärtechnik energie- und ressourcensparend erfolgen kann. So verknüpft etwa Schell Wassersparen und Energiesparen mit digitaler Unterstützung. Die neue Armaturengeneration mit dem E², sprich Xeris E², Celis E² und Puris E², bietet einen ToF-Sensor, integriertes Bluetooth und Direktsteuerung per App. Der ToF-Sensor misst die Entfernung zwischen Nutzer und Armatur über ein Laufzeitverfahren. Damit fließt Wasser nur, wenn sich Hände im Erfassungsbereich des Sensors befinden. Sobald die Hände den Erfassungsbereich verlassen, stoppt der Wasserfluss automatisch. Dank integrierter Bluetooth-Technologie erfolgt die Verbindung direkt zwischen Armatur und App. Damit können die Einstellungen einer Armatur als Profil abgespeichert und anschließend einzeln oder per Gruppenmanager auf mehrere Armaturen übertragen werden.

Grohe stellte mit Rapido Heat Recovery ein Unterputz-Duschsystem vor, das die Abwärme des Abwassers nutzt, um das kalte Zulaufwasser vorzuwärmen. Damit wird weniger Energie notwendig, um ein angenehmes Duserlebnis zu ermöglichen.

Großes Interesse bei Hansgrohe wiederum weckte das Grauwasserrecyclingsystem Hydraloop. Das kompakte, schrankgroße Aufbereitungssystem sammelt Abwasser aus Duschen, Badewannen, Waschmaschinen und Kondenswasser

aus Wärmepumpen, Klimaanlage und Wäschetrocknern, sogenanntes Grauwasser, und reinigt und desinfiziert es in einem biologischen Verfahren. Womit wir bereits beim Lösungsfeld Wassersysteme angekommen sind.

Wasserführende Systeme

Denn auch die Roth Werke hatten eine Lösung für das Grauwasser-Recycling im Gepäck. Denn Lösungen für Wasser werden auch bei Roth als strategisch wichtige Ausrichtung angesehen. Nachhaltigkeit spielt auch bei der Duschwanne Natura SH eine Rolle. Sie wird bereits zu 80 % aus recyceltem Material hergestellt und kann am Ende ihrer Nutzungsphase wiederum zu 100 % recycelt werden. Nicht zu vernachlässigen ist das Thema Brandschutz. Viega führt mit dem flexiblen „Brandschutzband Typ F“ eine Lösung für brennbare Entwässerungsleitungen in Deckendurchführungen in den Markt ein. Das Brandschutzband lässt sich montieren, ohne – wie bei den bisher üblichen Brandschutzmanschetten – über Kopf bohren zu müssen. Zudem ist bei Mischinstallationen eine abnahmesichere Montage auf Nullabstand zulässig. Bei seinem ersten globalen Messeauftritt stellte GF Building Flow das gemeinsame Portfolio von GF und Uponor vor. Dazu gehörten Uponor I-Shower als ein neuer Standard für Duschinstallationen, die Wasserhygiene-Innovation GF Hycleen Balance oder auch die direkt befließbare Flächenheizung Uponor Siccus 16. Die Pumpenhersteller zeigten sich ebenfalls sehr innovativ. So stellte Armstrong Fluid Technology die nach eigenen Angaben umweltfreundlichste Umwälzpumpe der Welt vor. Diese arbeitet mit Trockenrotor, kann komplett ohne Mag-



Die Armaturen der Ez-Serie von Schell können per App benannt, eingestellt und per Bluetooth mit Software-Updates versorgt werden.



Die Digitalisierung – hier bei ebm-papst optisch eindrucksvoll veranschaulicht – spielt in der gesamten TGA- und SHK-Branche eine wichtige Rolle.

netfilter betrieben werden und lässt sich, wie angekündigt wurde, einfach reparieren.

Grundfos stellte am Messestand eine neue Generation der Alpha-GO-Baureihe vor, die als Alpha 1 GO und Alpha 2 GO die bisherigen Modelle Alpha 1 bis 3 ersetzt. Auch die Grundfos-GO-App wurde erneuert und erlaubt es, Bestandspumpen schnell zu identifizieren und die passende Austauschpumpe vorzuschlagen. Die Alpha 2 GO ist zudem bereits ab Werk mit einer Bluetooth-LE-Schnittstelle ausgestattet und bietet einen „Guided Setup“, eine geführte Inbetriebnahme.

Bei KSB heißt die neue Produktreihe Calio ProPlus. Mit dieser Umwälzpumpe lassen sich durch das integrierte DynamicControl-Programm zusätzlich bis zu 40 % Energie im Vergleich zur konventionellen Proportionaldruckregelung einsparen, wie zu hören war. Da die Funktion rein softwarebasiert ist, entstehen keine zusätzlichen Kosten durch weitere Sensoren oder Aktoren. Alle notwendigen Informationen ermittelt die Pumpe automatisch aus ihren internen Signalen. Mit dieser patentierten Technologie ist eine Unterversorgung bei sich ändernden Anlagenverhältnissen faktisch ausgeschlossen. Die Modbus-RTU-Schnittstelle ist standardmäßig integriert und ermöglicht eine direkte Anbindung. Zusätzlich sorgen optionale Einsteckmodule für eine erweiterte Kompatibilität mit allen gängigen Gebäudeleittechniksystemen.

Mit der Hocheffizienzpumpe Atmos Pico Plus rundet Wilo das eigene Angebot an Heizungspumpen für Ein- oder Zweifamilienhäuser ab. Die kompakte Nass-

läufer-Umwälzpumpe bildet das neue Einstiegsmodell.

Doch auch komplette Wassernetze können digital erfasst und auf smarte Weise überwacht werden. Hierzu stellte Kemper unter dem Motto „Smarte Lösungen. Einfach Umgesetzt“ sein Konzept Pro vor.

Raumluft

Ausgehend vom Netzwerkareal „Meet the Indoor Air experts“, in dem fünf Branchenverbände zu den Themen „Lebensmittel Luft – gesund und hygienisch“, „Kälte und Wärme – zukunftssicher und effizient“ sowie „Lebensraum Gebäude – nachhaltig und sicher“ informierten, zeigten die Hersteller ihr Engagement für das Lebensmittel „Luft“. So geht beim Ventilatorspezialisten ebm-papst die Entwicklung vom Komponentenanbieter hin zum Systemhersteller, der u. a. ganze Baugruppen inklusive digitaler Services anbietet.

Systemair bietet mit der Einführung von Topvex mit integrierter reversibler Wärmepumpe eine All-in-one-Lösung an, die Lüftung, Heizung und Kühlung in einem kompakten, einfach zu installierenden Lüftungsgerät kombiniert. Hier kommt die Lösung aus der Raumlufttechnik und geht in Richtung Wärmeerzeugung.

Auch am Stand von Trane und AL-KO zeigen sich die Vorteile von Komplettgeräten. Die auf Trägern aufgebauten Geräte eignen sich auch für die Langzeitvermietung von zwei bis drei Jahren. Die „KI kommt“ hieß es hier, und auch die Digitalisierung macht in mehrerlei Hinsicht Fortschritte, da Rechenzentren als Kunden für die Anbieter der Raum-

lufttechnik ebenso wichtig sind wie die Anwendungen in den Rechenzentren für die Hersteller mit ihren Tools und Apps und deren Nutzung über die Cloud.

Und wenn wir schon dabei sind: Trox vernetzt die Komponenten in seinen Lösungen über das Trox-Ox-System. Damit kommunizieren die einzelnen Elemente miteinander, um die Lüftung bedarfsgerecht und energieeffizient zu steuern. Die nahtlose Integration von Planung, Inbetriebnahme und Betrieb ermöglicht es, den gesamten Lebenszyklus der Lüftungsanlage effizient zu gestalten. Dabei dient der System Controller (SC) als zentrale Schnittstelle zur Verwaltung aller Komponenten, das Connection Module (CM) erleichtert die Ansteuerung von Brand- und Rauchschutzklappen.

Mit Ecosystem wiederum unterteilt die Wolf GmbH aus Mainburg ihr Angebot in der Raumlufttechnik in 13 Marktsegmente, von Gesundheitswesen über Landwirtschaft bis hin zu Hotels und Beherbergung. Jedes Segment berücksichtigt seine spezifischen Anforderungen und regulatorischen Vorgaben. Auf diese Weise schafft Wolf eine digitale Erlebniswelt, die auf intuitive Informationsvermittlung setzt. Lösungen werden nicht mehr isoliert betrachtet, sondern als integraler Bestandteil einer ganzheitlichen Systemarchitektur für spezifische Anwendungen.

Wärmeerzeugung

Keine große Rolle spielte die Brennstoffzelle im Lösungsfeld Wärmeerzeuger, und auch das Thema Wasserstoff war nur ein Randthema. Zwar zeigten sich einige Hersteller durchaus auf einen Markt mit Brennwertgeräten für 100 %



Digitale Werkzeuge wie dieser Online-Projektkonfigurator am Messestand von BerlinerLuft. Technik helfen dabei, schnell zur richtigen Lösung zu kommen.



Heizung in seiner puren Weise wurde auf beiden Ebenen der Halle 11, hier der Eingangsbereich zum Windhager-Stand, erlebbar gemacht.

Wasserstoff vorbereitet, doch in den Gesprächen vor Ort war dies höchstens eine Randnotiz. Erst einmal scheint sich auf diesem Feld nicht viel zu tun. Ganz anders sieht es bei den Wärmepumpen aus. Diese standen ganz klar im Zentrum der Aufmerksamkeit, wenn auch, um einen klitzekleinen Kritikpunkt anzubringen, überwiegend in nur einer Farbe – in Anthrazit. Ebenso einheitlich wurde beinahe an allen Messeständen R290 als das Kältemittel der Zukunft präsentiert. Nur Daikin setzt nach eigenen Aussagen auf eine differenziertere Kältemittelstrategie und stellt neben der Luft-/Wasser-Wärmepumpe Altherma 4H mit R290 auch die Altherma 4X mit R454-C vor, die Heizen, Kühlen und Warmwasserbereitung bietet, indem sie die Luft-/Luft- und die Luft-/Wasser-Wärmepumpentechnologie miteinander verbindet.

Generell zeigten Wärmepumpen wieder mehr Vielfalt bei den Wärmequellen. Neben den aktuell marktführenden Luft-/Wasser-Wärmepumpen wurden an vielen Ständen neue Sole-/Wasser- und Luft-/Luft-Wärmepumpen präsentiert. Auch Wärmepumpen mit R290 für die Innenaufstellung und passendem Sicherheitskonzept weckten die Aufmerksamkeit der Fachbesucher. Dazu kommen Kaskadenlösungen, bei denen mehrere Wärmepumpen zusammengeschaltet und mit einer passenden Kaskadensteuerung versehen werden. Darüber hinaus spielen vorgefertigte Wärmestationen mit Wärmepumpen durchaus eine Rolle, um Mehrfamilienhäuser und kleine Wärmenetze zu versorgen und so auch diesen Gebäudesektor zunehmend zu dekarbonisieren. So

präsentierte Mitsubishi Electric mit MelRent ein klassisches Mietgeschäft für Kaltwassersätze und Wärmepumpen. Bei Objekten, in denen keine Heizräume im Gebäude vorhanden sind, bietet der Kooperationspartner – die PreFab GmbH – externe Wärmepumpen-Heizzentralen an. Diese werden mit den Eco-dan-Kaskaden (standardmäßig mit vier bzw. sechs Geräten) vorkonfiguriert für eine einfache Installation vor Ort geliefert.

Im Bereich „kalte Nahwärme“ stellt sich die Weishaupt-Gruppe mit den Bohrgereäten der BauGrund Süd breit auf und liefert Bohrung, Heiztechnik und Steuerung aus einer Hand.

Unter dem Motto „Local Heroes for global change“ präsentierte sich die Bosch Home Comfort Group auf der ISH. Der Schwerpunkt lag eindeutig auf der Hybridisierung und der Elektrifizierung des Wärmemarktes. Mit der geplanten Übernahme des HVAC-Geschäftes für Wohn-

FÜR DIE NÄCHSTE GENERATION: ISH FESTIVAL 2025



Das ISH Festival 2025 in Halle 6.1 war Treffpunkt der nächsten Generation der SHK-Branche.

Das ISH Festival 2025 setzte neue Akzente und wurde zum Treffpunkt für die nächste Generation der SHK-Branche. Besonders Auszubildende nutzten die Gelegenheit, um neue Technologien auszuprobieren, Werkzeuge zu testen und ihr handwerkliches Können unter Beweis zu stellen.

Auf der Creator Stage teilten bekannte Content Creator ihre Begeisterung für das Handwerk, während ein Erlebnisparcours mit spannenden Herausforderungen Theorie und Praxis verband. Musik, Live-Talks, Food und Networking machten das Festival zu einem lebendigen Branchenevent.



Transformation mit Hybrid-Exzellenz war eines der Leitthemen bei Buderus.



Geschäftsführer Dr. Kai Schiefelbein stellte das neue Wärmepumpen-Portfolio wpnext im Rahmen einer Pressekonferenz am Stiebel-Eltron-Messestand vor.

und kleine Gewerbegebäude von Johnson Controls und Hitachi plant die Gruppe, zu einem global agierenden Champion im HLK-Markt zu werden. Unter dem Leitmotiv „Auf in die Zukunft“ nahm auch Buderus seine Fachpartner mit auf den Weg hin zu einer effizienten, komfortablen und klimaneutralen Wärmeerzeugung. Generell zeigen sich Lösungen im Nichtwohnbereich meist als Systeme zum Heizen und zum Kühlen. Ein Beispiel hierfür ist der Inverter Scroll Chiller in Kombination mit dem Building-Energy-Control(Becon)-System von LG. Neben den klassischen Funktionen Heizen und Kühlen sowie der Erzeugung von Brauchwarmwasser beinhaltet die All-in-one-Wärmepumpenlösung Fullness von Clivet eine mechanische Lüftung mit thermodynamischer Wärmerückgewinnung. Dazu ist sie mit elektrostatischer Filterung und Entfeuchtung ausgestattet. Die Luft-/Luft-Wärmepumpe kommt ohne Außeneinheit aus.

Letztlich kommt es auf die inneren Werte einer Wärmepumpe an, und die liegen heute vor allem in einer smarten Steuerung, den internen Regelparametern und der Software. Daneben spielt noch die Vernetzung mit anderen Systemen eine wichtige Rolle. Diese Konnektivität erlaubt es, mit weniger Energie ein behagliches Wohnklima zur Verfügung zu stellen. Bei immer mehr Herstellern sind zudem Systempartnerschaften von Bedeutung, die eine nahtlose Anbindung verschiedener Herstellerlösungen ermöglichen. Klaus Ackermann, Geschäftsführer bei Nibe, das eigenen Angaben zufolge rund 100.000 Wärmepumpen in Deutschland in Betrieb hat,

wies in diesem Sinn auf Systempartner wie Uponor, Homematic und SMA hin, die einen behaglichen Wohnkomfort zu möglichst niedrigen Energiekosten ermöglichen sollen. Die digitalen Lösungen machen Heizkurven im klassischen Sinn durch ständige automatische Anpassungen überflüssig. Vaillant präsentierte sich unter dem Schlagwort „Next Level Vaillant“. „Auf die kalte Schwalldusche“, wie Geschäftsführer Tillmann von Schroeter, das Jahr 2024 im Wärmemarkt bilanzierte, müsse 2025 nun ein weiterer Entwicklungsschritt folgen. Dafür habe sich Vaillant mit Lösungen, die schneller und einfacher installiert und sicherer für den Endkunden seien, gut aufgestellt. Auch hier spielen digitale Services und Energiemanagement wichtige Rollen.

Stiebel Eltron präsentierte auf seiner Showbühne mit wpnext eine neue Wärmepumpenreihe, die auf R290 setzt. Die modulare Reihe wurde auf Basis eines Konzepts entwickelt. Zudem wurden, wie Geschäftsführer Dr. Kai Schiefelbein bei der Pressekonferenz am Messestand berichtete, 45 Patente für die Produktgruppe angemeldet. Daher wird über die Luft-/Wasser- und Sole-/Wasser-Wärmepumpen sowie die Lüftungsintegralgeräte von wpnext mit Sicherheit noch viel zu berichten sein. Das neue Kaskadenmodul AHP-CM von Stiebel Eltron macht die Planung und insbesondere die Installation von Kaskaden jetzt noch einfacher und berechenbarer: Im gleichen Design wie die verwendeten wpnext-Wärmepumpen wird es in die Kaskade integriert – und sammelt alle Anschlussleitungen der Geräte, sodass neben der elektrischen Anbindung nur noch eine Vorlauf- und

eine Rücklaufleitung durch die Gebäudehülle geführt werden müssen.

Panasonic machte mit der Vertiefung seiner Kooperation mit tado° von sich reden, die durch eine Kapitalbeteiligung verstärkt wird. So soll eine Software für das Wärmepumpenmanagement entwickelt werden, mit der Kunden ihre Panasonic-Aquarea-Wärmepumpe automatisch optimieren und ihren Strombedarf auf Zeiten verlagern können, in denen erneuerbare Energien verfügbar und die Preise niedriger sind. Auf der Grundlage von realen Nutzerdaten und Erkenntnissen aus Feldtests wird diese Software die Systemeffizienz verbessern. Die Software soll im September 2025 veröffentlicht werden und den Energieverbrauch um bis zu 30 % senken.

Fazit

Am Ende dieses kurzen Rundumblicks über die ISH lassen wir Wolfgang Marzin, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe Frankfurt, zu Wort kommen. Er sagt in seinem Messefazit: „Jeder Mensch braucht saubere Luft, Trinkwasser und ein warmes Zuhause – genau hier setzt die Branche an. Die ISH 2025 hat eindrucksvoll gezeigt, dass innovative Lösungen für diese essenziellen Bedürfnisse längst verfügbar sind. Unsere Aussteller haben bewiesen, dass die Transformation hin zu einer nachhaltigen Wirtschaft möglich ist – trotz aktueller Herausforderungen. Sie entwickeln die Technologien, die unser tägliches Leben verbessern und gleichzeitig nachhaltiger machen.“ Dem ist nichts weiter hinzuzufügen, als die Tatsache, dass die nächste ISH – Weltleitmesse für Wasser, Wärme, Luft – vom 15. bis 19. März 2027 stattfinden wird. ■ (Si/ml)

WANDEL ZUR AKTIENGESELLSCHAFT

Trox GmbH wird zur Trox SE



Nach 74 Jahren vollzieht Trox einen bedeutenden Schritt in ihrer Unternehmensgeschichte und wandelt sich in eine europäische Aktiengesellschaft um.

Nach 74 Jahren geht die Trox GmbH aus Neukirchen-Vluyn einen wegweisenden Schritt und wird zur Trox SE – einer europäischen Aktiengesellschaft. Die Umwandlung erfolgt voraussichtlich bis Mai 2025 – und ohne Börsengang. Die Trox SE wird künftig als Muttergesellschaft der global agierenden Trox Group fungieren. Diese Transformation

betont die globale Ausrichtung des Unternehmens, das bereits mehr als zwei Drittel seines Umsatzes außerhalb Deutschlands erzielt und mittlerweile auf sechs Kontinenten aktiv ist.

Trox SE bleibt Heinz Trox

Trotz des Wandels bleibt Trox seiner Identität treu – lediglich die Rechtsform ändert sich. Die Heinz Trox-Stiftung ist weiter Hauptgesellschafter, und auch die beständige Philosophie des Unternehmens bleibe unverändert. Klarstellend weist das Unternehmen darauf hin, dass mit der Umwandlung kein Börsengang verbunden ist.

Trox bleibe als stiftungsverbundene Unternehmensgruppe seinen Werten und Traditionen treu. Man setze weiterhin auf eine nachhaltige und langfristig erfolgreiche Entwicklung. „Die Heinz

Trox-Stiftung bleibt dabei der einzige ‚Aktionär‘, ganz im Sinne von Heinz Trox“, so das Unternehmen.

Umwandlung als zweistufiger Formwechsel

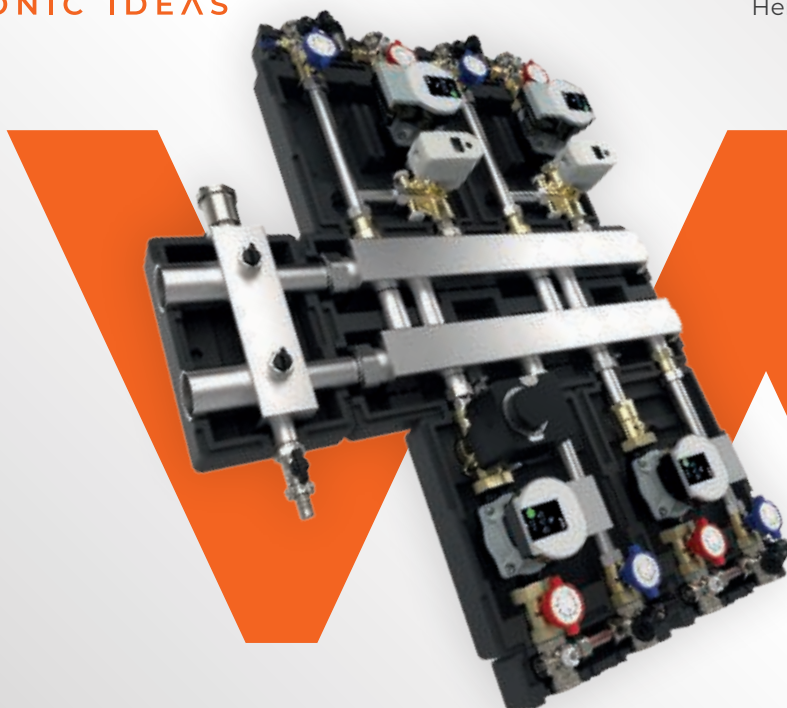
Die Eintragung der Trox SE in das Handelsregister soll spätestens bis Mai 2025 abgeschlossen sein. Auch die Steuernummer sowie die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des Unternehmens bleiben dabei unverändert. Aufgrund des zweistufigen Formwechsels erfolgt jedoch eine doppelte Änderung der Handelsregisternummer von der GmbH in die AG und anschließend in die SE. Diese neuen Nummern werden erst nach den jeweiligen Eintragungen bekannt gegeben.

www.trox.de

IVAR
HYDRONIC IDEAS

VARIMIX

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



ivar-group.com



Rainer Rixen,
Vertriebsleiter
Deutschland, Wilo SE.

Si INTERVIEW | Effiziente Pumpen sind ein Kernelement der Gebäudetechnik

» MARKT, SERVICE UND DIGITALISIERUNG «

Im Rahmen der ISH bot sich für die Si-Redaktion am Wilo-Messestand die Möglichkeit zu einem Gespräch mit Rainer Rixen, seit Dezember 2024 Vertriebsleiter Deutschland. Das Gespräch drehte sich neben den Herausforderungen der heutigen Zeit vor allem um die Zukunftsthemen Service und Digitalisierung.

Si: Herr Rixen, schön, dass wir uns hier auf der ISH zu einem Gespräch treffen können. Wie hat sich denn der deutschsprachige Markt für Wilo in den letzten ein, zwei Jahren entwickelt?

Rainer Rixen: Aufgrund unserer Marktgröße möchte ich den Schwerpunkt vorrangig auf Deutschland richten. Daher nur ein kurzer Blick auf die Schweiz und Österreich: In beiden Märkten konnten wir uns in den vergangenen Jahren, insbesondere im Servicebereich, sehr positiv entwickeln. Insgesamt ist die Entwicklung dort stimmig. Besonders dynamisch entwickelt sich in beiden Ländern der Bereich Energieeffizienzlösungen. Hier punkten wir verstärkt mit Beratungsangeboten, um Einsparpotenziale aufzuzeigen, während das klassische Produktgeschäft derzeit eher stagniert.

In Deutschland blicken wir auf ein starkes Jahr 2023 zurück, wenn wir das Geschäft mit unseren OEM-Partnern einbeziehen. Im vergangenen Jahr standen wir dann allerdings vor Herausforderungen. Dieses Jahr wollen wir uns weiter festigen. Das erreichen wir über die Stabilisierung im Flächenvertrieb und im Großhandel mit dem klassischen Geschäft. Hinzu kommt ein moderates Wachstum im Service- und Dienstleistungsgeschäft, insbesondere in der Energieberatung.

Si: Vor diesem Hintergrund stellt sich auch die Frage: Wie gut funktioniert das Thema Pumpentausch aktuell?

Rixen: Ob wir in diesem Jahr tatsächlich eine spürbare Belebung im Fachhandwerk erleben werden, lässt sich derzeit schwer abschätzen. Dabei möchte ich mich auch nicht ausschließlich auf politische Rahmenbedingungen verlassen. Finanzielle Anreize sind sicherlich hilfreich, um Investitionsent-

scheidungen zu unterstützen. Dennoch bin ich überzeugt, dass das Fachhandwerk das Thema Pumpentausch weiterhin präsent hat – insbesondere im Rahmen von Wartungseinsätzen vor Ort beim Kunden, wenn ein Austausch technisch sinnvoll oder wirtschaftlich ist.

Für Wilo sehe ich jedoch vor allem im Bereich der Industrie- und Gewerbekunden einen größeren Hebel. Hier können wir im Rahmen unserer Beratungsleistungen gezielt auf die Optimierung der Wassertransportsysteme hinwirken und Potenziale für den Austausch veralteter oder ineffizienter Pumpen aufzeigen. Über diesen Ansatz lassen sich deutliche Energieeinsparungen erzielen – ein Mehrwert, den wir gemeinsam mit unseren Kunden aktiv fördern.

Si: Sie haben eben die Servicedienstleistungen von Wilo angesprochen. Haben Sie dazu auch Partnerschaften mit dem SHK-Handwerk und in welcher Form ergänzen Sie sich gegenseitig?

Rixen: Unser Grundsatz ist es, im Servicegeschäft auf eigenes, qualifiziertes Personal zu setzen. Dadurch stellen wir sicher, dass das technische Know-how unserer Mitarbeitenden unmittelbar in die Beratung unserer Kunden einfließt und gleichzeitig in die Weiterentwicklung unserer Produkte zurückfließt. Dieses enge Zusammenspiel zwischen Service und Produktentwicklung ist für uns ein wichtiger Erfolgsfaktor. Wir werden dabei im Markt allerdings auch nicht als Konkurrenz gesehen, da wir zum Beispiel im klassischen Einfamilienhausbereich kaum mit eigenen Servicetechnikern tätig sind. Unser Fokus liegt klar auf dem Objektgeschäft. Wir sind dort aktiv, wo besondere technische Anforderungen bestehen – et-



Si-Redakteur Marcus Lauster nutzt den Messebesuch zu einem Gespräch mit Rainer Rixen, Vertriebsleiter Deutschland bei Wilo SE.



Zu Besuch am Wilo-Messestand auf der ISH 2025. Neben Neuheiten stand der fachliche Austausch im Mittelpunkt vieler Gespräche.

wa in Hotels, Einkaufszentren oder bei Industriekunden. Dort betreuen wir komplexe Anlagen wie Druckerhöhungs- oder Löschwasseranlagen, die spezielles Fachwissen erfordern. In diesen Fällen schätzt das Fachhandwerk unsere Unterstützung und betrachtet uns als ergänzenden Dienstleister.

Si: Können Sie das konkretisieren?

Rixen: Das hat vor ein paar Jahren begonnen, als wir in das planbare Wartungsgeschäft eingestiegen sind. Damals haben wir uns intensiv damit auseinandergesetzt, welche Werte und welchen Anspruch unser Service verkörpern soll. Hieraus ist die Kampagne „Besser. Gemeinsam.“ entstanden, die bis heute unsere Haltung prägt. Sie steht für die enge, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Fachhandwerk, mit dem Ziel, die Anforderungen und Wünsche unserer gemeinsamen Kunden bestmöglich zu erfüllen. Dieser Claim findet sich auch konsequent sichtbar auf unseren Servicefahrzeugen wieder. Neu hinzugekommen ist der Aufbau eines Fachpartnernetzwerks. Damit schaffen wir die Möglichkeit, bei Bedarf Installationsleistungen anzubieten. Hierbei arbeiten wir gezielt mit qualifizierten Fachpartnern zusammen, die bereits in ihrer jeweiligen Region als Verarbeiter etabliert sind und über entsprechendes Know-how verfügen.

Si: Und da kommt dann die Vorfertigung ins Spiel?

Rixen: Ja, seit einiger Zeit kooperieren wir mit zwei spezialisierten Unternehmen, mit denen wir nun auch vorgefertigte Verteilersysteme anbieten. Dadurch besteht die Möglichkeit, komplette Rohrleitungsstränge auszubauen und durch vorgefertigte Systeme zu ersetzen. Der Vorteil liegt auf der Hand: Die Fertigung erfolgt unter optimalen Bedingungen in der Produktionshalle, was die Montage vor Ort erheblich vereinfacht und den Aufwand auf der Baustelle deutlich reduziert. Damit nehmen wir niemandem das Geschäft weg. Viele Verarbeiter besitzen schließlich grundsätzlich die Kompetenz, solche Systeme selbst zu fertigen. Allerdings fehlen im Arbeitsalltag häufig die personellen Kapazitäten oder die Zeit, alles effizient umzusetzen. Zudem ist bei den vorgefertigten Systemen die gesamte Hydraulik bereits ausgelegt und abgestimmt. Das bietet für die Verarbeiter eine spürbare Entlastung und wird als deutliche Unterstützung wahrgenommen.

Si: Zum Abschluss möchte ich noch ein weiteres Thema kurz anreißen: Wie geht es bei der Digitalisierung voran?

Rixen: Schön, dass Sie das fragen. Die Digitalisierung unserer Lösungen entwickelt sich sehr gut! Auf der ISH präsentieren wir dazu auch zwei spezielle Informationswände, an denen wir den Wilo-Monitor sowie die Balancing-App vorstellen. Der Wilo-Monitor ermöglicht es unseren Kunden, Betriebsdaten der Pumpen in Echtzeit zu visualisieren. So lassen sich relevante Informationen zum Anlagenzustand jederzeit einsehen. Ergänzend dazu bieten wir verschiedene Komponenten wie Bluetooth-Module, Gateways und den neuen Connect-Sensor LPWAN an, mit denen wir auch bestehende, nicht digitalisierte Pumpen nachträglich vernetzen können. Der Sensor wird beispielsweise am Schaltschrank oder direkt an der Pumpe installiert, um Betriebsdaten auszulesen und an den Monitor zu übertragen. Auf diese Weise lässt sich selbst aus der Ferne zuverlässig feststellen, ob eine Pumpe in Betrieb ist oder nicht – was insbesondere bei abgelegenen Anlagen von großem Nutzen ist.

Ein weiterer wichtiger Baustein ist zudem unsere Serviceleistung Wilo-Care, die wir nochmals optimiert haben. Mit diesem Angebot übernehmen wir die Verantwortung für den reibungslosen Betrieb der gesamten Anlage. Dazu gehören nicht nur die optimale Einstellung der Pumpe, sondern auch die Störfallbearbeitung und präventive Instandhaltung. Darüber hinaus liefert uns die digitale Erfassung der Betriebsdaten wertvolle Erkenntnisse. Die tatsächliche Performance der Pumpen im Feld weicht mitunter deutlich von den Messergebnissen im Labor ab – im Positiven wie im Negativen. Diese Informationen helfen uns, unsere Produkte kontinuierlich weiterzuentwickeln und besser an die realen Einsatzbedingungen anzupassen. Hier schließt sich auch der Kreis zur Hydraulikplanung: Wenn die Auslegung nicht optimal erfolgt, wirkt sich dies unmittelbar auf die Effizienz der Pumpe aus. Die gewonnenen Daten aus der Praxis ermöglichen es uns, die Systemlösungen weiter zu verbessern. In diesem Bereich liegt in den kommenden Jahren noch immens viel Potenzial.

Si: Herr Rixen, ja, es gilt, noch viele Potenziale zu heben. Vielen Dank für das Gespräch. Dann schaue ich mir jetzt gleich noch den Messestand an. ■



Der Diplom-Wirtschaftsingenieur Niels Lorenz kann auf jahrelange Erfahrung in der Heizungsbranche blicken, darunter vier Jahre in China. Seit Januar 2024 ist er Leiter Vertrieb von Buderus Deutschland.

| Si | INTERVIEW | Information – Weiterbildung – Umsetzung

» WIR BRAUCHEN MEHR PLANUNGSSICHERHEIT «

Buderus hat sich mit rund 530 Mitarbeitern aus Produktmanagement und Vertrieb zwei Tage lang in Bonn auf die Messe ISH vorbereitet. Niels Lorenz, Vertriebsleiter Deutschland, stellte sich im Rahmen eines Pressegesprächs den Fragen der Si-Redaktion zum Dreiklang aus Information, Weiterbildung und Umsetzung der Wärmewende.

Si: Herr Lorenz, wo liegen vor dem Hintergrund der aktuellen Situation im Wärmesektor bei Ihnen die wesentlichen Herausforderungen im Vertrieb?

Niels Lorenz: Die größte Herausforderung für uns ist im Moment der fehlende Bedarf seitens der Haushalte und Investoren. Und das ist ein politisches Thema. Bis die Politik für Klarheit und Planungssicherheit sorgt, macht es dies für uns im Vertrieb schwer.

Si: Wie gut ist das Fachhandwerk vor diesem Hintergrund in der Breite auf die Installation von Wärmepumpen eingestellt?

Lorenz: Wir waren gemeinsam mit unseren Fachhandwerkspartnern in den letzten zwei Jahren sehr fleißig und haben sehr, sehr viel Informationsbedarf bedient. Mit unserer Akademie beispielsweise in Lollar, mit unseren regionalen Trainingszentren, die wir in ganz Deutschland verteilt haben, und natürlich auch mit den Mitarbeitern im Außendienst. Allein in der Akademie schulen wir jedes Jahr 10.000 Fachbesucher, in unseren Trainingszentren noch einmal einige Tausend, sodass wir als Buderus hier schon einen großen Beitrag geleistet haben, das Fachhandwerk in der Transformation mitzunehmen. Ich glaube auch, dass die ganze Branche herstellerseitig da sehr fleißig war, um jeweils ihre Kunden in die Lage zu versetzen, verstärkt auf Wärmepumpen zu setzen.

Ich bin der Auffassung, dass inzwischen annähernd 50 Prozent der Handwerker relativ problemlos eine Wärmepumpe installieren, in Betrieb nehmen und einen fehlerfreien Betrieb gewährleisten können. Wir sehen auch im Kundendienst nur wenige nicht gut installierte Produkte. Das war vor zwei, drei Jahren noch anders.

Si: Gibt es dann noch irgendeinen besonderen Schulungs- beziehungsweise Überzeugungsbedarf bei den Handwerkern in Richtung Wärmepumpe?

Lorenz: Es gibt in ländlichen Regionen, in denen zum Beispiel noch nicht mal Gas existiert und der Gebäudebestand aus Bauernhäusern besteht, auch Handwerker, die sagen: Ich habe noch fünf Jahre, mich interessiert das alles nicht, wir machen weiter Ölheizungen. Aber es ist in meiner Wahrnehmung so, dass der Anteil der Fachhandwerker, die sich dem Thema „regenerative Energien“ und dabei insbesondere der Wärmepumpe sehr offen gegenüber zeigen, wächst und inzwischen schon ziemlich groß ist.

Si: Und eines haben wir heute zwar schon ein Stück weit bei Ihrer Veranstaltung hier in Bonn gehört, aber welche Zukunft geben Sie den hybriden Wärmeerzeugern?

Lorenz: Die Hybriden sind eigentlich unsere Leistungschampions, nicht im Sinne von Kilowatt, sondern im Sinne der Leistung dessen, was ich da bekomme. Dadurch begründet, dass ich mir eine Heizung kaufe, die relativ einfach hybridisierbar ist und mir die Möglichkeit gibt, mich relativ unabhängig vom Energieträger und auch unabhängig von den Rahmenbedingungen, in denen ich lebe, anzupassen, ohne dass ich bei jedem weiteren Sanierungsschritt eine große Investition machen muss.

Sie ist in gewisser Weise der Leistungssieger unter den Wärmeerzeugern. Und ich bin davon überzeugt, dass wir mit der Hybridtechnologie Menschen helfen, sich schrittweise dem Thema zu nähern und sich in ihrem eigenen Tempo der Transformation, der Veränderung, der Wärmewende zu öffnen. Das ist aus meiner Sicht das starke Asset der hybriden Tech-



Zwei Tage lang hat sich Buderus mit seinem Vertriebsteam in Bonn auf die Messe ISH vorbereitet.



Die Vorbereitung fand im Plenargebäude des ehemaligen Bundestags im heutigen World Conference Center in Bonn statt.



Im Rahmen der Veranstaltung trafen sich Niels Lorenz und Si-Redakteur Marcus Lauster in einer Hotel-Lobby zum Gespräch.

nologie. Und dass es sicherlich auch im Gebäudebestand Gebäude gibt, für die eine hybride Technologie angeraten ist, weil man sonst sehr umfangreich umbauen müsste.

Si: Herr Lorenz, schließen wir vor diesem Hintergrund den Kreis. Welche Erwartungen haben Sie jetzt an die künftige Regierung im Bereich Wärmemarkt?

Lorenz: Wie gesagt, mir ist wichtig, dass politisch klar wird, womit die Leute in den nächsten Jahren rechnen können. Es geht darum, dass wir nicht das Gefühl haben, in drei Monaten ist wieder alles anders, sondern, dass die Regierung sagt, das ist das, was wir gesetzlich fordern, das ist das, dass wir fördern, und das ist das, wo wir bis zum Jahr 2030, 2045 oder wann auch immer hinwollen. Und dass die Menschen das kla-

re Commitment der Regierung haben, dass das dann auch so ist und sein wird, und sich danach auch orientieren können. Dazu brauchen wir eine Gesetzgebung, die auch dem Ziel als Gesetzgebung gerecht wird. Und Zwang ist aus meiner Sicht hierbei nicht das beste Mittel. Wir plädieren daher von Anfang an für Technologieoffenheit und auch den Einsatz von Marktmechanismen, um zu einem größeren Erfolg in der Wärmewende zu gelangen.

Si: Da können wir nur hoffen, dass politisch künftig mit mehr Weitsicht und Konstanz geplant und gehandelt wird, damit der Dreiklang aus Information, Weiterbildung und Umsetzung zum Erfolgsmodell im Wärmemarkt wird. Herr Lorenz, vielen Dank für das Gespräch. ■

Fotos: Buderus, Si/ml, Si

Der kostenlose Newsletter
Si aktuell informiert über
alle topaktuellen Ereignisse
der SHK-Branche!

3x wöchentlich, direkt ins Postfach!

ES GIBT
NEUES
AUS DER
SHK-BRANCHE!

JETZT ANMELDEN!
[SI-SHK.DE/NEWSLETTER](https://si-shk.de/newsletter)



WORLD OF FIREPLACES 2025

FACHMESSE FÜR ÖFEN IN LEIPZIG

Die zweite Ausgabe der internationalen Fachmesse World of Fireplaces (WOF) in Leipzig will vom 28. bis 30. April 2025 die Feuerstättenbranche erneut begeistern. Sie bietet dieses Jahr eine größere Ausstellungsfläche. Über 325 internationale Aussteller werden erwartet. Die Feuerstättenfachmesse WOF präsentiert auf dem Leipziger Messegelände neben attraktiven Produkten ein umfassendes und vielseitiges Programm. Seit der erfolgreichen Messepremiere vor zwei Jahren hat sich in der Feuerstättenbranche viel getan: Neue gesetzliche Vorgaben und höhere Auflagen stellen die Unternehmen vor Herausforderungen. Sie eröffnen jedoch zugleich Raum für innovative Lösungen und technischen Fortschritt. Die Branche befindet sich in einer Phase des Wandels und der Bedarf an fachlichem Austausch, Inspiration und praxisnahen Lösungen ist größer denn je.

Mehr Besucher erwartet

Laut dem Messeveranstalter Trendfairs GmbH spiegelt sich dieser Aufbruch im Buchungsstand wider: Über 325 Unter-

nehmen und Marken haben bereits zugesagt. Das sind 35 % mehr im Vergleich zu 2023. Deshalb wurde die Messefläche auf 20.000 m² erweitert. Das Areal des Fireplace HUB bildet während der Messetage die zentrale Plattform für Vorträge, Diskussionen und Networking. Die Plattform dient als Bühne für Fachthemen und auch als Anlaufstelle für den politischen Dialog. Persönliche Begegnungen zwischen Akteuren aus Wirtschaft, Politik und Branchenverbänden und Fachbesuchern stehen hier im Mittelpunkt.

Treffpunkt Fireplace HUB

Zu den teilnehmenden Verbänden gehören der Bundesverband Brennholz, das in Leipzig ansässige Deutsche Biomasseforschungszentrum (DBFZ), die Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe (FNR), die Europäische Feuerstätten Arbeitsgemeinschaft (EFA), der Gesamtverband Ofenbau (GVOB), der Industrieverband Haus-, Heiz- und Küchentechnik (HKI), der Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks (ZIV) sowie das Technologie- und Förderzentrum

Straubing (TFZ). Die WOF 2025 vereint laut Veranstalter Trendfairs internationale Branchenführer, innovative Mittelständler und visionäre Newcomer aus der ganzen Welt.

Moderne Feuerstättenwelt

Die WOF bietet Besuchern exklusive Einblicke in Produktinnovationen und neue Technologien der Feuerstättenwelt. Das Produktspektrum umfasst Pellets-, Kachel- und Speicheröfen, Elektrokamine und Kaminöfen, Dekofeuerstätten, Herde und Grillgeräte, Abgasanlagen, Kessel-, Abscheide- und Steuerungstechnik sowie Brennstoff, Ziegel und Schamotte. Ergänzt wird das Angebot durch Software für Smarthome und Anlagensteuerung sowie verschiedene Zulieferer und Zubehörlieferanten. Auf der Sonderschau „Hybride Wärme“ präsentieren die Aussteller Heizsysteme, die konventionelle und regenerative Technologien kombinieren. Von Holzfeuerstätten mit moderner Wärmetauschtechnik bis zu Kombinationen mit Solar- und Photovoltaikanlagen. www.world-offireplaces.de



Die Fachmesse World of Fireplaces ist die zentrale Branchenplattform für Einzelfeuerstätten. 2023 waren die Ofenaussteller von der ISH in Frankfurt auf die Leipziger Messe gezogen. Die WOF findet hier zum zweiten Mal statt. Nach der erfolgreichen Premiere kommen 2025 mehr Aussteller auf vergrößerte Flächen.



Auf der Messe zu sehen: Moderne Abgassysteme für Öfen wie von der Raab Gruppe (im Bild), Jeremias oder Schröder Abgastechnologie.

VOB/B VEREINBAREN? JA ODER NEIN? ODER: „DIE KATZE IM SACK“



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

Regelmäßig nehmen Unternehmen in ihr Angebot, ihr Leistungsverzeichnis etc. die Formulierung auf, dass die VOB/B gelte, zur Anwendung komme. Die hierfür oft anzutreffende Motivation des SHK-Unternehmers ist, dass die VOB/B „doch ein sicheres Regelwerk sei“, „man habe es doch auf der Meisterschule so gelernt“ oder, dass es die Kollegen doch auch so machen. Mit anderen Worten: Der SHK-Unternehmer vertraut der VOB/B.

VOB/B ist kein Gesetz

Aber ist dieses Vertrauen berechtigt? Grundsätzlich ja. Hierfür muss man indes Folgendes wissen: Die VOB/B, oder besser – alle ihre 18 Paragraphen (§§) sind sogenannte allgemeine Geschäftsbedingungen. Die VOB/B ist also kein Gesetz oder eine Verordnung. Die Konsequenz ist, dass alle ihre Paragraphen einer gesetzlichen Kontrolle unterworfen sind, die ein Gericht im Streitfall von sich aus vornimmt; man spricht von der sogenannten AGB-Kontrolle. Folge wäre daher eigentlich, dass jeder Paragraph der VOB/B vor Gericht geprüft wird und je nach Sichtweise des

Gerichts hier oder dort als wirksam oder unwirksam eingestuft werden könnte.

Die damit einhergehende Unsicherheit für die Baupraxis hat der Gesetzgeber dadurch ausgeschlossen, dass er sagt: Wenn Du, SHK-Unternehmer, oder Du, Auftraggeber, die VOB/B „als Ganzes“ – also ohne inhaltliche Abweichung – vereinbarst, findet diese AGB-Kontrolle nicht statt. Anders gewendet: Die VOB/B ist dann wie in Beton gegossen.

Inhaltliche Abweichung

Aber wann liegt eine solche inhaltliche Abweichung vor? Ist dies bereits jede Kleinigkeit? Das OLG Nürnberg hat hierzu Folgendes festgehalten (Beschluss, 14.01.2025, 2 W 2077/24 Bau): Jede inhaltliche Abweichung von der VOB/B führt dazu, dass sie nicht als Ganzes vereinbart ist. Dies gilt unabhängig davon, welches Gewicht der Eingriff hat, also ob groß oder klein. Ob eine solche Abweichung von der VOB/B vorliegt, ist so zu ermitteln, dass man stets die kundenfeindlichste Lesart zugrunde legt (Anmerkung: Was in der Regel dazu führen wird, dass eine Abweichung vorliegt).

Die Katze im Sack

Im Fall des OLG Nürnberg ging es um eine Regelung, nach der „zusätzliche Aufträge bzw. Nachträge (...) zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform“ bedürfen. Nach der Auffassung des OLG Nürnberg weicht dies von der VOB/B ab. Was folgt daraus für den SHK-Unternehmer? Im Grundsatz ist es einfach: Man vereinbart die VOB/B, wie sie steht und liegt, ohne Abweichungen. Denn weicht man ab, prüft das Gericht jeden für den Fall des SHK-Unternehmers maßgeblichen Paragraphen der VOB/B dahingehend, ob dieser wirksam ist oder nicht. Und das möglicherweise Gravierende hieran ist, dass man die Baustelle im Glauben darauf, dass die Paragraphen der VOB/B wirksam sind, abgewi-

ckelt und den hierfür erforderlichen Schriftverkehr an der VOB/B ausgerichtet hat.

Das Gericht sagt dem SHK-Unternehmer dann – möglicherweise erstmalig –, dass alles dies für den Rechtsstreit keine Bedeutung habe, da die Regelungen, auf die er sich beruft, unwirksam sind. Dann springt die Katze aus dem Sack ...

Fazit

Die VOB/B ist dann nicht für den SHK-Unternehmer die Katze im Sack, wenn er sie ohne inhaltliche Abweichung vereinbart. Der Grundsatz ist aus Sicht des SHK-Unternehmers also: Finger weg von der VOB/B-abändernden oder weiteren Regelungen, die man in seinem Angebot, seinem Leistungsverzeichnis hat (z. B., weil man es schon immer so macht). Zur Wahrheit gehört indes auch, dass die VOB/B an einigen wenigen Stellen abweichende Regelungen ausdrücklich zulässt, so z. B. bei der Dauer der Gewährleistung („Ist für Mängelansprüche keine Verjährungsfrist im Vertrag vereinbart ...“, § 13 Abs. 4, Nr. 1). Solche Änderungen sollten indes sicherheitshalber von einem Anwalt begleitet werden.

hfp-legal.de



HFP+

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

125 JAHRE DG HAUSTECHNIK

GROSSHANDELSVERBAND FEIERT JUBILÄUM

Vor 125 Jahren wurde die Vereinigung der Großhändler der Wasserleitungsbranche gegründet. Damit war der Grundstein gelegt. Von Beginn an stand der Handel mit Rohren im Mittelpunkt – ein Produkt, das bis heute zentraler Sortimentsbestandteil der im Deutschen Großhandelsverband Haustechnik (DG Haustechnik) organisierten Mitgliedsunternehmen ist. Dieses bedeutende Jubiläum wurde nun mit geladenen Gästen in Frankfurt am Main gefeiert.

Die Haustechnik-Branche im Wandel der Zeit

Der Ursprung des Rohrhandels geht auf die Einführung der Schwemmkanalisation in Deutschland zurück. Schlosser und Klempner zählten zu den ersten Kunden. Parallel dazu nahm die Verbreitung von Bade- und Klosettanlagen zu, wodurch ein zunehmender Bedarf an fachgerechter Installation entstand. Das Konzept einer funktionierenden Großhandelsstruktur und das damit verbundene Verbandswesen bewährten sich in den folgenden Jahrzehnten. Nachdem sich zunächst für unterschiedliche Sortimente weitere Großhandelsverbände gründeten und untereinander fusionierten, wurden vor rund 30 Jahren der VSI (Verband von Fachhändlervereinigungen des sanitären Installations-, Gas- und Wasserleitungsfachs) und der

DGH (Deutscher Großhändlerverband für Heizungs-, Lüftungs- und Klimabedarf) zum heutigen DG Haustechnik e. V. mit Sitz in Bonn zusammengeführt, mit Effizienzgewinn für die gesamte SHK-Großhandelsbranche.

Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Fachkräfte

Auch wenn die Zahl der Einzelunternehmen im Großhandel in den letzten Jahrzehnten rückläufig war, ist die Anzahl der lokalen Anlaufpunkte für das Fachhandwerk in Deutschland auf einem historischen Höchststand. Heute sind die Mitgliedsunternehmen des DG Haustechnik überwiegend familien- bzw. inhabergeführt. Die Mitglieder erwirtschaften rund 90 % des Marktumsatzes im Haustechnik-Großhandel. Für Johannes M. Börner, den 1. Vorsitzenden des DG Haustechnik sowie geschäftsführender Vorstand, stehen aktuell und in absehbarer Zukunft die Kernthemen Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Fachkräfteentwicklung im Fokus der Verbandsarbeit. Ein Anliegen sei insbesondere die Weiterentwicklung digitaler Prozesse in der Haustechnik-Branche. Effizienz im Dokumentenaustausch, die Steuerung von Warenflüssen zum Kunden und damit die Optimierung der gesamten Lieferkette sind zentrale Aspekte. Die Produktivität soll so

gesteigert und Prozesse möglichst fehlerfrei gestaltet werden. Der DG Haustechnik schafft dafür die Voraussetzungen u. a. mit dem Tool Open Datacheck. Auch Nachhaltigkeit ist ein Thema – insbesondere mit Blick auf eine effiziente Lagerhaltung und umweltfreundliche Transportwege entlang der gesamten Lieferkette. Der Großhandel verfügt über ein dichtes Netz an Niederlassungen und eine ausgefeilte Logistik. Die Bündelung von Waren und Sortimenten war schon vor 125 Jahren Grundlage des Erfolgs und bleibt die essenzielle Aufgabe des Großhandels.

Nachwuchs und Weiterbildung

Ein weiteres Anliegen des DG Haustechnik ist die zielgerichtete Aus- und Weiterbildung des Großhandelspersonals. Mit der SHK Wissenswelt bietet der Verband ein innovatives Online-Angebot, das Auszubildenden in der Branche das nötige Sortimentswissen per App vermittelt. Das Seminarprogramm „Manager Haustechnik“ bereitet Nachwuchskräfte in drei Modulen auf Führungsaufgaben vor. Zudem unterstützt der Verband das Fachhandwerk sowie dessen Landesverbände aktiv bei der Nachwuchsgewinnung und Ausbildung.

Unverzichtbarer Partner

Börner betont: „Der SHK-Fachgroßhandel spielt eine zentrale Rolle in der Haustechnik-Branche. Er verbindet Hersteller, Fachhandwerk und Kunden, stellt effiziente Lösungen bereit und unterstützt alle Beteiligten in ihrer Arbeit. Neben der reibungslosen Produktverfügbarkeit liefert er entscheidende Impulse für Innovationen und die Weiterentwicklung der Branche.“ Mit seinem Engagement für Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Fachkräfteentwicklung bleibt der DG Haustechnik ein unverzichtbarer Partner der Branchen – heute und auch in der Zukunft.

www.dg-haustechnik.de



Mehr als 100 geladene Gäste kamen zum Apéro 125 Jahre DG Haustechnik ins Steigenberger Icon Hotel Frankfurter Hof. Rechts: Der geschäftsführende Vorstand des DG Haustechnik Johannes M. Börner, Wilhelm Schuster, Henrik Schmidt, Bastian Hördemann und Thomas Werner hatten die Gäste aus Industrie und Handwerk persönlich eingeladen, um das Jubiläum zu feiern (v. l.).



KEMPER BAUT DIGITALISIERUNGSKOMPETENZ AUS

Beteiligung an embedded data



Auf die Zusammenarbeit zur Digitalisierung der Trinkwasserinstallation freuen sich Dr. Michael Rehse, Geschäftsführer Guss- und Gebäudetechnik Kemper, Jakob Bysewski, Geschäftsführer embedded data, und Christian Küster, Geschäftsführer Zentrale Dienste und Sprecher der Geschäftsführung Kemper (v.l.).

Zum 1. Januar 2025 ist die Beteiligung der Gebr. Kemper GmbH + Co. KG am Software-Unternehmen embedded data GmbH in Kraft getreten. Kemper baut

seine Digitalisierungskompetenz aus und verspricht sich hierdurch einen maßgeblichen Know-how-Zugewinn bei der Entwicklung von Technologien für die Digitalisierung von Trinkwasserinstallationen.

Nach der bereits 2024 erfolgten Beteiligung als Gesellschafter an der IoT-Plattform wibutler ist die Beteiligung an embedded data der nächste Schritt, um die Kompetenz im Bereich Digitalisierung weiter auszubauen.

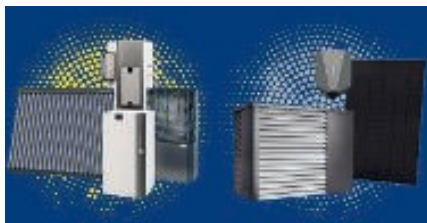
Dr. Michael Rehse, Geschäftsführer Guss- und Gebäudetechnik bei Kemper, blickt motiviert in die Zukunft: „Auf unserem Weg, die Welt des Trinkwassers weiter zu digitalisieren, sind wir bestrebt, die innovativsten Technologien zu integrieren. Durch unsere neu ge-

schlossene Beteiligung an der embedded data GmbH ist uns dies in Bezug auf unsere IoT- und Cloud-Angebote einmal mehr erfolgreich gelungen. Wir freuen uns auf die gemeinsame Reise mit Jakob Bysewski und seinem Team!“ Auf der diesjährigen ISH in Frankfurt stellte Kemper erstmals sein Konzept „Pro“ zur Digitalisierung von Trinkwasserinstallationen vor: Mit digitalen Produkten und digitalen Services bietet das Unternehmen neue nachhaltige und kostensparende Lösungen für eine effiziente Anlagenoptimierung und erhöhte Betriebssicherheit. Auf der Weltleitmesse wurden unter anderem die ersten digitalen Produkte präsentiert. Das Portfolio wird künftig weiter wachsen.

www.kemper-group.com

PARADIGMA + EZEE = RITTER ENERGIE

Firmenfusion seit 1. Januar 2025



Paradigma und ezee Energy sind seit Jahresbeginn zur Ritter Energie verschmolzen. Handwerkspartner können sich je nach Projekt flexibel aus beiden Produktschienen bedienen.

Heizsystemanbieter Paradigma und Großhändler ezee Energy sind wie geplant seit Jahresbeginn 2025 zu Ritter Energie fusioniert. Das neue schwäbische Unternehmen Ritter Energie GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Geislingen-Binsdorf bietet seit 1. Januar 2025 nachhaltige Energielösungen für Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhäuser an. Die bisherige Ritter Energie- und Umwelttechnik GmbH & Co. KG wird gleichzeitig umfirmiert zur Ritter Solartechnik GmbH & Co. KG. Das neue Unternehmen Ritter agiert als Vollsortimenter mit zwei Produktschienen für erneuerbare

Energielösungen für Wärme und Strom. Paradigma bleibt als Eigenmarke mit exklusivem Produktsystem und eigener Regelungstechnik bestehen. Es wird ergänzt um das Großhandelssortiment „Pure Line“ von ezee Energy, welches Handwerkspartnern mehr Flexibilität bei der Produktauswahl und Angebotserstellung ermöglichen soll.

Zwei Produktschienen

Die Eigenmarke Paradigma bietet Komponenten und Systeme an, die es exklusiv nur bei Ritter Energie gibt. Dazu zählen u. a. die Varianten des Solarthermiesystems AquaSolar, welches mit reinem Wasser als Wärmeträger funktioniert, und ein Hexagonalspeicher der Effizienzklasse A+. Zum Markensortiment gehört auch eine eigene Paradigma-Regelung für Komponenten. Mit der ergänzenden Pure Line von ezee agiert Ritter Energie nun als Großhändler. Die Linie vervollständigt das Gesamtsortiment des Anbieters. Es soll Handwerkern mehr Flexibilität bieten

beim Einbau und den Preisen für ihre Projekte mit erneuerbarer Energie. Das Angebot umfasst laut Ritter Energie qualitativ hochwertige Produkte und Systeme namhafter Hersteller zu marktgerechten Preisen. Photovoltaikmodule werden beispielsweise ausschließlich in dieser Linie angeboten.

Mehr Auswahl, mehr Flexibilität

Die Handwerkspartner sind nicht an eine der beiden Sortimentslinien gebunden, sondern können sich je nach Projekt und Anforderung ihrer Kunden flexibel aus beiden Produktschienen bedienen. Ein attraktives Partnerprogramm mit zahlreichen Services, Boni und Schulungsangeboten ist ebenfalls für alle Handwerkspartner zugänglich, unabhängig davon, ob ein Heizungsbetrieb eher auf Paradigma- oder Pure-Line-Produkte setzt.

www.ritter-energie.de

ERFOLGREICH ZERTIFIZIERT

ZVSHK-Qualitätszeichen für BWT Wassertechnik



Verleihung an BWT auf der ISH: Die Zertifizierung für das ZVSHK-Qualitätszeichen erfolgte in einem öffentlichen Verfahren auf Basis transparenter Kriterien.

Im Rahmen der ISH in Frankfurt am Main wurde der BWT Wassertechnik GmbH das renommierte ZVSHK-Qualitätszeichen (QZ) verliehen. Die Übergabe erfolgte durch ZVSHK-Präsident Michael Hilpert und den ehemaligen Hauptgeschäftsführer Helmut Bramann an die BWT-Geschäftsführer Andreas Milich und Stefan Remmert. Mit der Antragstellung hat BWT erklärt, dass seine Produkte alle geltenden technischen

Vorschriften, Normen und Qualitätskriterien in Deutschland erfüllen. Im Zuge eines achtwöchigen Prüfverfahrens wurden SHK-Unternehmen und Branchenbeteiligte zur Stellungnahme eingeladen. Nach Ablauf der Einspruchsfrist erhielt BWT die offizielle Bestätigung des ZVSHK.

Stimmen zur Auszeichnung

ZVSHK-Präsident Michael Hilpert gratuliert zur Zertifizierung: „Mit BWT hat das SHK-Handwerk einen weiteren Partner an seiner Seite, der mit dem ZVSHK-Qualitätszeichen und den rund 30 Kriterien für Sicherheit und besonderen Herstellerservice steht.“ Auch BWT-Geschäftsführer Andreas Milich betonte die Bedeutung der Auszeichnung: „Wir verstehen es als unseren Auftrag, die besten Produkte und Dienstleistungen zur Wasseraufbereitung zu entwickeln. Da ist es der konsequente Schritt, unse-

re Qualitätsansprüche mit dem Qualitätszeichen des ZVSHK zu unterstreichen.“ BWT-Geschäftsführer Stefan Remmert ergänzte: „Mit dem QZ verdeutlichen wir als Unternehmen, dass wir nachhaltig und verantwortungsvoll handeln und die Belange des SHK-Handwerks in den Vordergrund stellen.“

Zukünftige Evaluierung

Mit der Verleihung des ZVSHK-Qualitätszeichens bestätigt die SHK-Branche offiziell die Qualitätsstandards von BWT. In drei Jahren erfolgt eine erneute Evaluierung, bei der die SHK-Branche den Hersteller erneut überprüft. Das beim Europäischen Marken- und Patentamt eingetragene Qualitätszeichen garantiert SHK-Innungsbetrieben handwerksgerechte Qualität und umfassenden Herstellerservice.

www.zvshk.de

www.bwt.com

NEUE HVAC-GRUPPE

Arbonia geht in MBT Climate auf



Alexander Kaiss, Senior Vice President von MBT Climate, Stefano Bellò, President von MBT Climate, und Kobe Peng, Vice President von MBT Climate.

Midea hat die Übernahme von Arbonia climate abgeschlossen. Damit schafft der Konzern eine starke neue Allianz in der europäischen HVAC-Branche. Gemeinsam mit Clivet, das Midea bereits 2016 übernommen hat, wird die neu formierte Gruppe unter dem Namen MBT Climate agieren.

Arbonia climate war zuvor Teil der börsennotierten Arbonia AG mit Sitz in der Schweiz. In ihren europäischen Kompetenzzentren entwickelt und fertigt die

Unternehmensgruppe Produkte und Systeme für die nachhaltige Wärme- und Kälteerzeugung, Wärme- und Kälteverteilung, Energiespeicherung, Lüftung und Luftbehandlung. Zur Division gehören Kermi, Prolux, Sabiana, Vasco sowie Arbonia, Britec, Brugman und Cicsa.

Clivet Teil von Midea

Clivet mit Sitz in Norditalien bringt seine langjährige Erfahrung in der Entwicklung intelligenter HVAC-Systeme für Wohn-, Gewerbe- und Industriebauten ein. Das Unternehmen bietet innovative Lösungen für Heizung, Kühlung und Luftreinigung. Diese sollen nun mit den Technologien von Arbonia climate und den Investitionen der Midea Group weiterentwickelt werden. Die gemeinsame Managementverantwortung für MBT Climate übernehmen Stefano Bellò, Präsident von MBT Climate, Alexander

Kaiss, Senior Vice President von MBT Climate, und Kobe Peng, Vice President von MBT Climate.

Lösungen aus einer Hand

Midea verfolgt mit MBT Climate eine langfristige Wachstumsstrategie. Ziel ist es, die Energiewende im Bausektor voranzutreiben und den europäischen Markt mit nachhaltigen und effizienten Raumklimalösungen zu versorgen. Arbonia climate und Clivet bringen Kundenbasis und Vertriebswege, Know-how und Produktionsanlagen, hochwertigen Service und ein komplementäres Produktangebot ein. Midea unterstützt mit technologischen Vorteilen und Investitionen in Forschung und Entwicklung. Dadurch sollen Kunden von Lösungen aus einer Hand und dem effizienten Service eines Komplettanbieters profitieren.

www.arbonia-climate.com

SMARTE ALLIANZ

Panasonic: Kapital- und Geschäftsallianz mit tado°



Panasonic und tado° stärken ihre Partnerschaft durch eine neu gegründete Kapital- und Geschäftsallianz.

Mit einer Investition von 30 Mio. Euro in den Münchner Software-Spezialisten tado° und einem Sitz im tado°-Aufsichtsrat intensiviert Panasonic die Zusammenarbeit für intelligente Heizlösungen. Durch die Kombination von Wärmepumpentechnologie und smarter Steuerung soll eine neue Software ab September 2025 nun bis zu 30 % Energie einsparen.

Strategische Partnerschaft

Nachhaltigkeit und Energieeffizienz gewinnen auf dem europäischen Markt zunehmend an Bedeutung. In diesem Kontext setzen Panasonic und tado° mit einer strategischen Zusammenarbeit neue Maßstäbe. Ihr gemeinsames Ziel: fortschrittliche Heizlösungen, die den CO₂-Fußabdruck senken und zugleich den Komfort für Endkunden erhöhen. Angesichts strenger Umweltauflagen ist die Kooperation optimal aufgestellt, um ressourcenschonende Technologien effizient einzusetzen. Die auf der ISH in Frankfurt angekündigte Investition erfolgt nun ein Jahr nach der Unterzeichnung eines Partnerschaftsabkommens, das die hochmodernen Wärmepumpenprodukte und -technologien von Panasonic mit den intelligenten Heizungssteuerungs- und Energiemanagementdienstleistungen von tado° kombiniert. Durch eine speziell für das Wärmepumpenmanagement entwickelte Software sollen Kunden die Einstellungen ihrer Aquarea-Wärmepumpe automatisch optimieren und ihren Strombedarf auf Zeiten verlagern können, in denen erneuerbare Energien verfügbar und die Preise niedriger sind. Beide Unternehmen wollen diese Kapital- und Geschäftsallianz nutzen, um Innovation bei energieeffizienten Lö-

sungen zu beschleunigen. Durch die gemeinsame Nutzung von Produkt- und Dienstleistungsspezifikationen planen Panasonic und tado°, gemeinsam die fortschrittliche Betriebssteuerungssoftware für Panasonic-Aquarea-Wärmepumpen zu entwickeln.

Energieverbrauch um 30 % senken

Auf der Grundlage von realen Nutzerdaten und Erkenntnissen aus Feldtests soll diese Software die Systemeffizienz verbessern und die Leistung optimieren. Laut Unternehmen kann die Software, die im September 2025 über ein Update veröffentlicht werden soll, den Energieverbrauch um bis zu 30 % senken. Eine aktuelle von tado° durchgeführte Umfrage im August 2024 unter eigenen Kunden hat ergeben, dass rund 75 % der Haushalte noch immer auf Gas- oder Ölheizungen angewiesen sind. Um die Umstellung auf Wärmepumpen zu beschleunigen, haben Panasonic und tado° bereits damit begonnen, das exklusive Design von Panasonic in die tado°-App zu integrieren.

Aquarea-Wärmepumpen

Im Vergleich zu Heizsystemen, die mit fossilen Brennstoffen betrieben werden, verursachen Luft-/Wasser-Wärmepumpen weniger CO₂. Damit reduzieren diese die Umweltbelastung erheblich, was sie zu einer zunehmend attraktiven Lösung macht. Auf Basis seines Know-hows in der Wärmepumpentechnologie konnte Panasonic 2008 die ersten Aquarea-Wärmepumpen für Wohngebäude in Europa auf den Markt bringen. Eine der Hauptstärken der Aquarea-Wärmepumpen mit T-CAP-Technologie ist ihre Fähigkeit, die Heizleistung auch in extrem kalten Klimazonen aufrechtzuerhalten. Bereits heute arbeiten die Aquarea-Luft-/Wasser-Wärmepumpen kosteneffizient und nutzen das natürliche Kältemittel R290 zur Minimierung der Umweltbelastung. Im Mai 2023 war Panasonic der erste Hersteller, der R290, ein natürliches Kältemittel mit sehr geringem Treibhauspotenzial, einführte. www.tado.com

Si
ONLINE

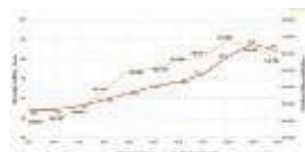
Weitere aktuelle Brancheninfos gibt es auch unter www.si-shk.de im Bereich „Büro & Baustelle“.

Taskforce Gebäudetechnik



Sechs führende Zentralverbände bündeln ihre Kräfte: Die im Rahmen der ISH 2025 von ZDH, ZVDH, ZVEH, BIV, BVM und ZVSHK neu gegründete Taskforce Gebäudetechnik will sich für bessere Rahmenbedingungen, Fachkräfteförderung und eine effiziente Energieverwendung im Handwerk einsetzen. www.zvshk.de

ZVEH



Nach Jahren stetigen Wachstums vermeldeten die E-Handwerke für 2024 erstmals einen Umsatzrückgang und ebenso Rückgänge bei den Unternehmens- und Beschäftigtenzahlen. www.zveh.de

Sita



Mit dem ersten Spatenstich im Aurea-Gewerbegebiet in Rheda-Wiedenbrück markiert Sita einen Meilenstein in seiner Geschichte. Der Spezialist für Flachdachentwässerung erweitert sein Areal um eine hochmoderne 7.800 m² große Logistikhalle mit integriertem Bürokomplex. sita-bauelemente.de



Der SHK-Betrieb bad & heizung Schimmel ist seit 100 Jahren im oberfränkischen Hof ansässig.

Si VOR ORT | Vom SHK-Betrieb zum Zukunftsunternehmen

UMSTELLUNG AUF DIGITALE PROZESSABBLÄUFE

Der Weg in die Digitalisierung eines SHK-Betriebs ist gar nicht so schwer. Das zeigt ein Beispiel aus dem oberfränkischen Hof. Hier ist bad & heizung Schimmel seit 100 Jahren ansässig. Doch neben der langen Tradition als SHK-Betrieb zeigt der 65-jährige Unternehmer Heinrich Schimmel mit seinem Team auf vielfältige Art und Weise, dass die Transformation in die Digitalisierung möglich ist. Er erklärt das ganz simpel anhand des Geschäftsfeldes Komplettbad-Modernisierung. Und er hat ein Ziel vor Augen: 70 % Effizienzgewinn bei bis zu 30 % Kostenreduzierung in nahezu allen Geschäftsfeldern.

Mit der Digitalisierung als einem Entwicklungsprozess für seinen SHK-Betrieb begann Heinrich Schimmel bereits 2016 mit der kompletten Dokumentation des Komplettbad-Modernisierungsprozesses in einem Forschungsprojekt mit Fraunhofer. Bis heute ist diese Entwicklung nicht abgeschlossen, denn es gibt immer etwas zu verbessern. Dennoch zeigt sich bei einem Besuch in Hof, dass es sich bei der bad & heizung Schimmel GmbH um ein grundsätzlich wirtschaftendes Unternehmen handelt, in dem Sohn Hendrik Schimmel bereits in der vierten Generation tätig ist. Eigentlich sind es sogar mehrere Unternehmen. Denn Schimmel ist auch Geschäftsführer der Energie Einsparung Oberfranken, der Effizienzhaus24.com sowie der eccuro GmbH, die sich auf die digitale Bauprojektbearbeitung spezialisiert hat. Daneben ist er in der Forschung aktiv, sodass er in insgesamt sechs Firmen aktiv ist. Das Kerngeschäft

ist die Komplettbad-Modernisierung, wie bei einem Rundgang durch die 300 m² große Badausstellung deutlich wird. Mit seiner kleinen Mannschaft setzt er rund 50 bis 70 Projekte in seinem SHK-Betrieb um. Dazu kommen zwei Monteure, die dank der digitalen Prozesskette bis zu 20 Energieeffizienzsyste mit Wärmepumpen und Stromspeichersystem sowie Wallbox im Jahr montieren.

Badsanierung in zehn Phasen – entlang der Customer Journey

Für Heinrich Schimmel ist es wichtig, die Kundenberatung, sei es bei der Modernisierung des Bades oder einer Heizungserneuerung mit dem individuellen Sanierungsfahrplan (iSFP), als Prozess zu verstehen. Er erklärt dies am Beispiel der Komplettbad-Modernisierung. Die Komplettbad-Modernisierung nach dem System von Heinrich Schimmel umfasst ausgehend von Phase 0 – der



Bei einem Besuch bei bad & heizung Schimmel in Hof erläutert Inhaber Heinrich Schimmel, wie Digitalisierung umgesetzt werden kann.



In der Badausstellung zeigt Heinrich Schimmel die ganze Bandbreite an Möglichkeiten einer Badausstattung vom Bodenbelag bis zur Beleuchtung.

Projektorganisation – insgesamt zehn „Projektphasen“. In der Phase 0 werden die notwendigen Daten und Informationen, wie Bauunterlagen, Fotos usw., zusammengestellt. In der Phase 1 geht es dann richtig los. Der Kunde wird darüber informiert, wie eine Komplettbad-Modernisierung systematisch abläuft. Daran schließt sich als Phase 2 die eigentliche Badberatung an. Bereits zu dieser frühen Phase wird dem Kunden eine Badplanungsschutzgebühr von 6 % der Kostenschätzung für die Badplanung in Rechnung gestellt. „Kein Kollege/Badplaner sollte dies mehr ohne Berechnung realisieren“, ist Heinrich Schimmel überzeugt. Selbstverständlich wird diese Gebühr bei einer Auftragserteilung zu 100 % angerechnet. Aber er geht sogar noch einen Schritt weiter. Seine Kunden zahlen dann nach Erteilung des Badauftrages in drei Stufen 45 %, 65 % oder gar 95 % der Auftragssumme und erhalten dafür ein entsprechendes Skonto. Dieses gleiche Prinzip wird auch bei Heizungs-Modernisierung/Effizienzhaus-Modernisierung mittels eines iSFP angewandt.

Mit Phase 3 folgt die Vorplanung der Komplettbad-Modernisierung. In Phase 4 werden alle derzeitigen Finanzierungen und Förderbausteine durchgesprochen, bevor es dann mit Phase 5 in die Detailplanung geht. In Phase 6 folgt die Ausführungsplanung, sodass mit Phase 7 die Ausführung der Montage durchgeführt werden kann. Ist die Modernisierung abgeschlossen, erfolgen die Übergabe und das Einweisen des Kunden in die Phase 8. Und auch danach ist man als Ansprechpartner in der Betriebsführung immer noch

erreichbar, die als Phase 9 bezeichnet wird. Hier erfolgt nun die komplette Digitalisierung aller eingebauten Bauteile bis hin zum digitalen Bauprojektzwilling – mittels des Data Spaces eccuro (www.eccuro.com). Bereits 670 Projekte (Bad, Heizung, Effizienzhaus) wurden in einem solchen digitalen Bauprojektzwilling manifestiert – welche wiederum zu 80 % die Grundlage für die kommenden Bauprojekte abbilden. Dieses Prinzip ist nicht nur auf die Badmodernisierung gemünzt, sondern vielseitig anwendbar, wie Heinrich Schimmel im Gespräch betont.

Wichtiges Ziel ist es, möglichst schnell zum Erfolg zu kommen. Hierbei ist die Berücksichtigung des Pareto-Prinzips hilfreich. Das Pareto-Prinzip zeigt, dass üblicherweise 80 % der Ergebnisse mit nur 20 % des Gesamtaufwandes erreicht werden können. Die verbleibenden 20 % der Ergebnisse erfordern mit 80 % des Gesamtaufwandes die meiste Arbeit. Diese Strategie lässt sich auch auf die Gebäudesanierung zum Effizienzhaus 40/55 mit Wärmepumpe, kontrollierter Wohnungslüftung, Solarstromanlage, Stromspeichersystem mit Wallbox und der dazugehörigen Gebäudeautomation, seriell auf Plattformstrategie, diszipliniert anwenden. Auch bei der Bestellung von Ersatzteilen erhebt er eine feste Gebühr in gleicher Höhe. Für seine Kunden ist das kein Problem. Denn so wird auch hier nach dem Pareto-Prinzip der Aufwand reduziert, da nur noch die relevanten Bauprojekte beauftragt werden.

Blick über den SHK-Tellerrand

Für Heinrich Schimmel ist der Blick weit über die eigenen Gewerke hinaus wich-

tig. Dies ist für ihn eine Selbstverständlichkeit, da er nicht nur Handwerksmeister für Klempnerei, Wasser- und Gasinstallation, Zentralheizungs- und Lüftungsbau sowie Betriebswirt im Handwerk ist, sondern zudem an der Universität Kassel einen Abschluss als Bauphysiker und Gebäude-Energieberater erworben hat. Dank dieses ganzheitlichen Blicks endet die Badmodernisierung üblicherweise nicht an der Wand. So wird häufig auch das Fenster nach außen versetzt. Um später dennoch eine Dämmung im Effizienzhaus-Standard KfW 40 zu erzielen, hat er stets eine Palette Fensterdämmrahmen auf Lager. Denn noch denkt nicht jeder Fensterbauer so weit, wie er es gewohnt ist, um eine wärmebrückenfreie Fensteranschlusskonstruktion zu erzielen. Dabei bindet er die Handwerker weiterer Gewerke so in seine Projekte ein, dass für den Endkunden alles aus einer Hand kommt.

Zielsetzung – Datenräume

Die langjährige Berufserfahrung in der Digitalisierung ist auch beim BMWK nicht unbemerkt geblieben. Im Jahr 2020 wurde Heinrich Schimmel zu einem der drei Vorstände bei Gaia-X Hub Deutschland berufen. Hierbei geht es um den Aufbau eines vernetzten Datenraums in Europa, der die digitale Souveränität beim Nutzer belässt. Eine von 12 Domänen im Projekt Gaia-X, das zu einem vertrauensvollen Datenaustausch führen soll, heißt „Planen-Bauen-Betreiben“ und widmet sich den gesamten Bauprozessen im Bausektor. Um die Zielsetzung eines möglichst CO₂-neutralen Gebäudebestands zu erreichen, müssen,



Die Badausstellung zeigt neben Produkten deutlich, wie ein Bad in der Modernisierungsphase während des Umbaus aussehen kann.



In ca. zwei Jahren wird „Albert der Digitale Assistent“ bereits Teilaufgaben im Prozessablauf übernehmen. Heinrich Schimmel zeigt hier ca. zehn Wissensassistenten, welche derzeit bereits mit maschinenlesbaren Daten gefüttert werden und auch bald dieses Wissen richtig interpretieren können (ähnlich wie ChatGPT).

wie Schimmel vorrechnet, in den verbleibenden Jahren bis 2045 rund 15.750.000 Ein- und Zweifamilienhäuser, 3.200.000 Mehrfamilienhäuser, 2.000.000 Gewerbe- und Industriebauten sowie 700.000 Kommunal- und Sozialgebäude modernisiert werden. Im Schnitt sind das unfassbare 1.000.000 Gebäude pro Jahr oder umgerechnet ein Bauvolumen von bis zu 600 Mrd. Euro pro Jahr, die ganzheitlich saniert werden müssten. Dies ist ohne einen digitalen Ansatz nicht umsetzbar. Und dies sei eine Aufgabe für die Baubranche und die Gesellschaft an sich gleichermaßen, wie Schimmel unterstreicht.

Digitalisierung und datenbasierte Modernisierung der Baubranche

„Bis 2045 müssen wir in Deutschland mehr als 21 Millionen Gebäude energetisch sanieren. Mit den heutigen Bauabläufen, der verfügbaren Arbeitskraft und den zu hohen Baukosten lässt sich diese Mammutaufgabe nicht bewältigen“, erklärt Heinrich Schimmel, Unternehmer und Vorstand der Domäne „Planen-Bau-

en-Betreiben“ am Gaia-X Hub Deutschland vom BMWK. „Durch datenbasierte Kooperation und konsequente Digitalisierung am Bau können wir unsere Arbeitsweise dagegen um bis zu 70 % effizienter gestalten, die Baukosten bis zu 30 % senken und so auch unsere Klimaziele bei Gebäuden erreichen. Wie Datenökosysteme uns hierbei unterstützen, haben wir auf der Gaia-X Roadshow am Dienstag, den 19. November 2024 in Hof gezeigt.“

Am 19. März 2025 kamen dann die wichtigsten Akteure der Bau-, Haustechnik- und Digitalbranche zum T-Systems Innovation Day in München zusammen. T-Systems als Clearing House, orbiter als Data Space sowie für die Prozessarchitektur für das Effizienzhaus von Heinrich Schimmel.

Der Wille zur Veränderung zählt

Schimmel unterstreicht im Gespräch mit einem Zitat des Verhaltensforschers Konrad Lorenz, dass Veränderungspro-

zesse von einer nicht immer einfachen Kommunikation abhängen:

- gedacht heißt nicht immer gesagt,
- gesagt heißt nicht immer richtig gehört,
- gehört heißt nicht immer richtig verstanden,
- verstanden heißt nicht immer einverstanden,
- einverstanden heißt nicht immer angewendet,
- angewendet heißt noch lange nicht beibehalten.

Somit war der Besuch bei bad & heizung Schimmel nicht nur informativ und lehrreich, sondern auch motivierend. Es gilt, die Ärmel hochzukrempeln und eine Modernisierung im Bauwesen, über den SHK-Bereich hinaus, voranzubringen. Heinrich Schimmel will dabei weiterhin ein Vorreiter bleiben. Er plant noch mindestens weitere zehn Jahre aktiv an der Umsetzung von ganzheitlichen digitalen Lösungen für die Bau- und Haustechnikbranche zu arbeiten. ■ Si/ml



Si-Redakteur Marcus Lauster und Heinrich Schimmel, vor dem Firmengebäude der bad & heizung Schimmel im oberfränkischen Hof.

SCHNELL ZUR MODERNISIERUNGSANFRAGE



Der Weg zur Modernisierungs-Anfrage für

- Komplettbad-Modernisierung,
- Heizungs-Modernisierung bzw.
- Gebäude-Modernisierung zum klimaneutralen Betrieb

ist im Datenraum Building-Gaia-X per QR-Code oder Link <https://wohnbad.com/anfrage> möglich.



BOSCH

OfficeOn

DIE EINFACHE HANDWERKERSOFTWARE

Erledige Angebote, Rechnungen, Projekt-/Terminkoordination,
Baustellendokumentation und Zeiterfassung in nur wenigen Klicks.

bosch-officeon.com

Coupon Code: Si30



**Jetzt 30 %
Rabatt
sichern!***

Rechnungen

Datum	Nr.	Status	Kunde
18.09.23	R-23-021	Unbezahlt	Schmidt
18.09.23	R-23-027	Bezahlt	Klein
20.09.23	R-23-034	Überfällig	Meyer
23.09.23	R-23-043	Unbezahlt	Müller

Angebote

Art	Bezeichnung	Menge	Einheit
	Montage	2	h
	Material	1	Stk
	Fahrtkosten	1	Pauschal
Gesamtbetrag			143,52 €

* Aktion gültig zwischen 01.04.2025 und 31.08.2025 beim Kauf eines Aktionsprodukts.
30 % Rabatt auf die erste Rechnung. Die Aktion ist nicht mit anderen Aktionen und Rabatten der Bosch-Gruppe kombinierbar.

JEDES GRAMM ZÄHLT

HYBRID-PRESSMASCHINE ROMAX NANO

Das Gewicht und die Ergonomie von handgeführten Werkzeugen spielen für die Arbeitsweise eine große Rolle.

Rothenberger bringt mit der hybriden Romax Nano nun die weltweit kleinste und leichteste 32-kN-Pressmaschine auf den Markt. Die Kombination aus intelligenter Nano-ijAW-Pressbacken-Technologie und leistungsstarker Standard-32-kN-Presskraft macht die Hybrid-Pressmaschine einmalig. Die neue Leichtigkeit beim Pressen wird durch die Kombination aus dem neuen Kompakt-Kraftpaket „eDirectDrive“ und den gewichtsreduzierten und smarten Nano-ijAW-Pressbacken vervollständigt.

Platzmangel

Dass häufig wenig Platz zur Verfügung steht, um ein Rohr zu verpressen, ist für SHK-Profis gelebter Alltag. Im Gegensatz zu herkömmlichen Pressmaschinen, die hier nur bedingt eine Lösung bieten, ist die kleine Romax Nano auch in Zwangslagen selbst bei großen Rohrdurchmessern einsetzbar. Denn durch die 2-in-1-Pressbackenaufnahme können bei Verwendung der 32-kN-Standard-

Pressbacken systemabhängig bis zu 108 mm Metallrohre und 110 mm Verbundrohre verarbeitet werden. Neben den Standardbacken können über die 2-in-1-Pressbackenaufnahme auch die in Größe und Gewicht optimierten smarten Nano-ijAW-Pressbacken problemlos im Wechsel genutzt werden. Die Romax Nano erkennt den Nano-ijAW-Backentyp und passt die Presskraft automatisch an. Als kompakte Hybridmaschine mit zwei Presskraftniveaus ersetzt die Romax Nano zwei separate Maschinen. Dabei ist der elektromechanische Antrieb „eDirectDrive“ der zentrale Schlüssel für die Umsetzung einer Hybrid-Pressmaschine mit zweistufiger Kraftspezifikation. Das Zusammenspiel von bürstenlosem Motor und der beschichteten Hochpräzisionsspindel aus Stahl ergibt ein kompaktes Kraftpaket. Die Kraftübertragung ist im Vergleich zum üblichen hydraulischen Antrieb wartungsarm.

Ausgestattet mit umfangreichen Connectivity-Funktionen bietet die Romax Nano Installateuren gleichzeitig den Anschluss an die Zukunft. Zum intelligenten

Konnektivitätskonzept zählen RFID-Technologie, drahtlose Kommunikation und die Anbindung an die Rothenberger-App. Sobald die intelligenten Nano-ijAW-Pressbacken zum Einsatz kommen, erkennt und dokumentiert die hybride Pressmaschine, mit welcher Kontur und welchem Durchmesser die Verpressung durchgeführt wurde. Dadurch, dass die Maschine automatisch die genutzte ijAW-Pressbackenkantur und Konturenweite erkennt und ihre Presskraft stufenlos daran anpasst, wird zudem ein Optimum an Presszyklen mit einer Akkuladung erzielt. Rothenberger wird die Romax Nano mit Schnittstellen für die beiden größten Akkusysteme AMPShare und CAS anbieten.

Pressbacken denken mit

Die Zusammenarbeit zwischen Romax Nano und den Nano-ijAW-Pressbacken, die gegenüber 32-kN-Standard-Pressbacken um ca. 40 % leichter sind, ist einzigartig. Jede Pressbacke kommuniziert per integriertem RFID-Chip zuverlässig und in Echtzeit mit der Pressmaschine. Nano-ijAW-Pressbacken arbeiten bis zu einer max. Nennweite von 35 mm (Metall) bzw. 40 mm (MLP). Jede Nano ijAW wird im Einsatz eindeutig identifiziert und die Anzahl der Pressvorgänge anschließend direkt auf der Pressbacke abgespeichert, auch wenn diese auf unterschiedlichen Romax-Nano-Pressmaschinen genutzt wurde. Anschließend können die Daten über die Rothenberger-App ausgelesen sowie verschickt und archiviert werden. Mittels stetigem Datenabgleich registriert die App die Anzahl der Presszyklen und versendet frühzeitig Push-Nachrichten zu fälligen Serviceterminen. Bei konventionellen Pressbacken sind Presszyklenanzahl und Serviceintervalle für Anwender nicht ersichtlich. Das Nano-ijAW-Pressbackensortiment beinhaltet verschiedene Pressbackengrößen für verschiedene Fitting-Systeme.

www.rothenberger.com



Als weltweit leichteste und kleinste 32-kN-Pressmaschine ist die Romax Nano das ideale Werkzeug für ermüdungsarmes Arbeiten, besonders in engen Umgebungen. Dank 2-in-1-Pressbackenaufnahme können die Nano ijAW und auch Standard-Pressbacken des R-Systems verwendet werden.

NEUER SERVICE LÖST ENTSORGUNGSPROBLEM BEIM HEIZUNGSTAUSCH

GC-Gruppe kooperiert mit Start-up SchrottBienen



Die GC-Gruppe intensiviert ihre Kooperation mit dem Recycling-Service der als SchrottBienen bekannten ScrapBees GmbH.

Nach einer erfolgreichen Pilotphase intensiviert die GC-Gruppe ihre Kooperation mit dem Start-up ScrapBees GmbH, das unter dem Markennamen SchrottBienen im Markt operiert. Ihr Recycling-Service vereinfacht und digitalisiert die fachgerechte, nachhaltige Entsorgung und Wiederverwendung von Schrott. Rund 300 kg Altmetall fallen durchschnittlich beim Austausch einer alten Heizungsanlage gegen eine Wärmepumpe an. Die neue Dienstleistung, von der die Kunden der GC-Gruppe ab sofort in den großen Metropolregionen Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, München, Nürnberg, Stuttgart und in weiten Teilen NRWs profitieren können, umfasst die fachgerechte Demontage, den Abtransport und die umweltgerechte Entsorgung der Altanlagen. Gleichzeitig unterstützen die SchrottBienen Handwerksbetriebe aktiv beim Einbringen neuer Anlagen an den Bestimmungsort.

Eine intelligente Rückführungslogistik, speziell die Entsorgung, wird zu einem immer erfolgskritischeren Teilprozess der Wertschöpfungskette, denn sie trägt entscheidend dazu bei, die Kreislaufwirtschaft zu fördern und damit die Abhängigkeiten von Rohstoffimporten zu reduzieren. Über den Entsorgungsprozess hinaus sorgen die SchrottBienen für saubere Baustellen: Sie nehmen Verpackungsmüll und anfallenden Bauschutt direkt mit, sodass Installateure in einem aufgeräumten Umfeld arbeiten können. Dies reduziert nicht nur Unord-

nung, sondern steigert auch die Effizienz im Arbeitsablauf erheblich.

Nachhaltig und fachgerecht

„Wir freuen uns, gemeinsam mit den SchrottBienen dem Fachhandwerk einen neuen nachhaltigen Service zu bieten, der einen großen Schmerzpunkt beim Heizungstausch angeht: den effizienten Ausbau und die fachgerechte Entsorgung von Altanlagen. Die SchrottBienen sind mit ihrer festangestellten Mannschaft, ihrer eigenen Fahrzeugflotte und einem komplett integrierten Digital-Ansatz nicht nur hochzuverlässig und termintreu, sie gliedern sich auch perfekt in die Abläufe unserer Kunden ein und unterstützen sie tatkräftig auf den Baustellen“, erklärt Carl-Ludwig Hollweg, Heizungsverantwortlicher der GC-Gruppe, und ergänzt: „Jeder, der sich mit

dem komplexen Thema Recycling befasst, weiß, wie wichtig die sogenannte erste Meile im gesamten Recycling-Prozess ist – und diese Meile übernehmen nun die SchrottBienen effizient und effektiv.“

Davon profitiert nicht nur die SHK-Branche, sondern die Gesellschaft insgesamt. Denn über den ganzheitlich gedachten, innovativen Prozess der SchrottBienen werden sämtliche Planungs- und Umsetzungsleistungen von der Baustelle bis zum Abnehmer des sortenreinen Materials so realisiert, dass im Vergleich zum klassischen Recycling, bei dem sich je nach Metallart mehr als 1.670 kg CO₂ pro Tonne einsparen lassen, sogar noch 230 kg CO₂ pro eingesamelter Tonne zusätzlich eingespart werden können.

www.gc-gruppe.de

Papierkram und
Verwaltung
hält Sie auf?

Mehr Zeit fürs
Handwerk dank
Digitalisierung!

Kostenloser Demotermine unter
www.labelo-software.de

Labelo
Handwerk - digital

WISSEN ERWEITERN – ZEIT SPAREN

EACADEMY: BUDERUS OPTIMIERT WEITERBILDUNG

Die Heizungsbranche entwickelt sich rasant – Fachwissen und kontinuierliche Weiterbildung sind wichtiger denn je.

Mit der neuen Buderus eAcademy erhalten Heizungsfachfirmen, Planer und Berater eine zentrale Online-Plattform, um ihre Qualifizierungen effizient zu organisieren.

Mit seinen Seminarangeboten für das Jahr 2025 deckt Buderus ein breites Spektrum ab – sowohl technisch als auch bei Fragen zu Planung, Verkauf und rechtlichen Rahmenbedingungen. Neben den Qualifizierungsmöglichkeiten in der Buderus Akademie in Lollar, in den bundesweit neun regionalen Trainingscentern sowie in den 53 Buderus-Niederlassungen seien die Online-Angebote sehr gut gebucht, so Buderus. Und auch der Seminartruck kommt 2025 wieder zu den Fachbetrieben

eAcademy: Wissen online managen

Für das breite Portfolio an Qualifizierungsmöglichkeiten ist die neue Buderus eAcademy nicht nur ein praktisches Verwaltungstool, sondern auch eine Plattform, um an Wissen zu gelangen, digitale Inhalte anzusehen oder sich für Seminare anzumelden. Sie ist klar strukturiert aufgebaut und lässt sich individu-

ell befüllen. Fachpartner und Interessenten finden hier alle Präsenz- und Online-Seminare übersichtlich dargestellt mit den Seminarzeiten, der Anzeige freier Plätze und den jeweiligen Orten. Filterfunktionen erleichtern die Auswahl. So kann man eigenständig Seminare buchen, ändern und stornieren sowie persönliche Zertifikate und erworbene Fähigkeiten verwalten. Besonders praktisch: Über die Teamfunktion buchen Vorgesetzte die Seminare direkt für ihre Mitarbeiter. Darüber hinaus lassen sich eigene Interessensgebiete durch Schlagworte und Empfehlungen weiterführender Seminare festlegen.

Umfassend – das gesamte System im Blick

Der Fokus des Seminarprogramms liegt auch im Jahr 2025 auf Wärmepumpen und Wärmepumpen-Hybridsystemen. Buderus hat dafür einen Qualifizierungsfahrplan entwickelt, der Fachhandwerker beim Einstieg in die Elektrifizierung in der ersten Stufe mit einem Überblick über die Systemlösungen unterstützt. Dieses Wissen können sie im Anschluss über aufbauende Seminare vertiefen und spezialisieren.

Neben Installateuren finden auch Planer und planende Heizungsfachfirmen interessante Qualifizierungsmöglichkeiten. Als Systemexperte hat Buderus die zugehörigen Komponenten im Blick, die eine zukunftsgerichtete Wärmeerzeugung kennzeichnen. Dazu gehört etwa das intelligente Gebäude-Energiemanagement in Verbindung mit Photovoltaiksystem, Stromspeicher und Ladestation für Elektrofahrzeuge. Weil das Thema Kühlung und Klimatisierung an Bedeutung gewinnt, können Fachpartner auch in diesem Segment Seminare buchen.

Technik und mehr

Über das technische Know-how für Montage, Inbetriebnahme und Wartung hinaus umfasst das Seminarprogramm 2025 von Buderus die Bereiche Beratung, Planung und Verkauf mit rechtlichen Rahmenbedingungen, Gebäudeenergiegesetz (GEG) und der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG). Wer möchte, kann sein Wissen auch auf kaufmännischer, persönlicher und juristischer Ebene erweitern. Die Trainer zeigen unter anderem auf, wie sich die Bauleitung in der Praxis optimieren lässt und man BGB und VOB richtig anwendet. Wichtig im beruflichen Alltag sind auch eine gute Kommunikationsfähigkeit und ein sicheres Konfliktmanagement im Umgang mit den Kunden. Das gilt für alle Mitarbeiter im Betrieb und im Servicebereich, für Monteure und Auszubildende.

Anmeldung online und vor Ort

Anmeldungen für alle Seminare sind vor Ort über die Buderus-Niederlassungen möglich, in den regionalen Trainingscentern, in der eAcademy oder auch online im Fachkundenbereich der Buderus-Homepage.

www.buderus.de



Das Interesse an digitalen Seminarangeboten wächst. Auf diese Weise können sich Mitarbeiter von Heizungs-fachfirmen zeiteffizient weiterbilden.

SERVICE- UND LÖSUNGSKONZEPT DAIKIN360

Zukunftsorientierte HLK-Services



Ganzheitlicher Service mit System: Daikin360 optimiert HLK-Anlagen für noch mehr Effizienz und Zuverlässigkeit.

Auf der ISH stellte Daikin das Service- und Lösungskonzept Daikin360 vor. Dieses unterstützt Fachbetriebe langfristig bei gewerblichen und industriellen Anwendungen. Mit diesem Konzept bündelt Daikin künftig seine vielfältigen Serviceangebote unter einer klar erkennbaren Marke und bietet einen strukturierten, lebenszyklusorientierten Ansatz für das HLK-Management.

Eine Antwort auf die Herausforderungen der Branche

Die HLK-Branche befindet sich im Wandel: Strengere Energieeffizienzvorschriften, steigende Betriebskosten und das Ziel der Klimaneutralität erfordern von Unternehmen einen nachhaltigeren und proaktiven Umgang mit HLK-Systemen. Daikin360 bietet eine strukturierte Lösung für diese Herausforderungen und unterstützt Kunden dabei, die Leistung ihrer Systeme zu optimieren und gleichzeitig die Umweltbelastung zu reduzieren.

Die Vorteile von Daikin360

Daikin360 (www.daikin.de/de_DE/service.html) bietet ein durchdachtes Rahmenkonzept, das Kunden mit maßgeschneiderten Lösungen versorgt, die sowohl ihre betrieblichen als auch ihre Nachhaltigkeitsziele fördern. Zu den Vorteilen von Daikin360 zählen:

- Ein vollständig integriertes Service-Modell: Dieses bietet Unterstützung in jeder Phase des HLK-Lebenszyklus, von der Inbetriebnahme über die Modernisierung bis hin zur Kurz- und Langzeitvermietung.

- Erweiterte digitale Möglichkeiten: Dieses beinhaltet die Nutzung von Daikin Cloud Plus und Daikin On Site für Echtzeitüberwachung und vorausschauende Wartung.
- Anpassungsfähigkeit an lokale Märkte: Das flexible Konzept bietet maßgeschneiderte Service-Lösungen, die den regionalen Anforderungen entsprechen.
- Eine strukturierte, aber praxisorientierte Herangehensweise: Das Ziel ist Transparenz und Einfachheit in den Serviceangeboten, sodass Unternehmen langfristige Lösungen leichter umsetzen können.

Starke Identität für das Service-Portfolio

Daikin360 gibt den Serviceleistungen nun eine eigenständige, starke Identität, die es Kunden erleichtert, das gesamte Spektrum an Serviceleistungen zu verstehen und zu nutzen. Nach einer erfolgreichen Premiere auf der ISH 2025 wird Daikin360 im nächsten Schritt als neuer Maßstab für exzellente HLK-Services in Europa etabliert. www.daikin.de



Effizienz, Flexibilität und Transparenz: Daikin360 bietet ein integriertes Servicemodell, digitale Tools und maßgeschneiderte Lösungen für nachhaltiges HLK-Management.

Si ONLINE

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

Fristads



Als „Beste Marke des Jahres 2025“ in der Kategorie Arbeitskleidung wurde Fristads geehrt. Insbesondere die nachhaltige Produktzirkulation und Innovationskraft des Unternehmens hätten zu der besonderen Auszeichnung geführt. www.fristads.com

Würth



Der Spezialist im Bereich Montage- und Befestigungsmaterial nutzt die Conrad Sourcing Plattform, um – erstmals im Direktvertrieb auf einem Online-Marktplatz – noch mehr Industriekunden zu erreichen. conrad.de/wuerth-seller

Reisser



Mit Kompetenz und Einsatz hat sich Michelle Schneider durchgesetzt: Die 27-Jährige ist neue Niederlassungsleiterin der Reisser-Zentrale in Böblingen. www.reisser.de

DIGITALE PARTNERSCHAFT

Streit Software kooperiert mit GC-Gruppe



Jonas Kammerer, Leitung Online-Marketing Streit Software; Mario Deibel, GC-Gruppe; Dennis Weseloh, Leitung Vertrieb, Streit Software; und Lars Oberländer, GC-Gruppe.

Die Digitalisierung im Handwerk nimmt Fahrt auf: Als neuer offizieller Partner der DigitalBox der GC-Gruppe ermöglicht Streit Software Elektrofachbetrieben eine noch effizientere digitale Abwicklung ihrer Geschäftsprozesse. Die enge Verzahnung zwischen der Softwarelösung Streit und den digitalen Services des Großhandels sorgt für nahtlose Bestellprozesse, präzisere Kalkulationen und eine optimierte Lagerverwaltung. Roland Gmeiner, Geschäfts-

führer der Streit Software GmbH, betont: „Wir freuen uns auf eine erfolgreiche und enge Partnerschaft mit der GC-Gruppe. Gemeinsam bieten wir Handwerksbetrieben eine leistungsstarke digitale Lösung, die ihnen echte Mehrwerte bringt und ihre Prozesse effizienter macht.“

Durchgängig digitale Prozesse

Die Handwerkersoftware Streit ist speziell auf die Anforderungen des Elektrohandwerks ausgelegt. Als vollumfängliche ERP-Lösung ermöglicht sie eine durchgängige Digitalisierung aller Geschäftsprozesse. Neben der leistungsstarken Softwarelösung bietet Streit Software auch umfassende Beratung und individuellen Support. Branchenexperten unterstützen Elektrofachbetriebe bei der optimalen Nutzung der digitalen Werkzeuge und begleiten sie auf ihrem Weg zur digitalen Effizienz.

Mehrwert – effizienter und kostengünstiger

Mit der Anbindung an die DigitalBox der GC-Gruppe profitieren Streit-Software-Nutzer von einer direkten, nahtlosen Verbindung zu den digitalen Services des Großhandels. Handwerksbetriebe im Elektrobereich können mit Streit Bestellungen, Angebote und Verfügbarkeiten in Echtzeit abrufen – ohne Medienbrüche oder manuelle Zwischenschritte. Die automatisierte Übertragung von Artikeldaten, Preisen und Lieferinformationen sorgt für präzisere Kalkulationen, weniger Fehler und eine schnellere Abwicklung von Aufträgen. Durch die zentrale Plattform der DigitalBox lassen sich zudem Lagerbestände optimal verwalten und Bedarfe frühzeitig planen. Das Ergebnis: effizientere Prozesse, reduzierte Kosten und eine höhere Wettbewerbsfähigkeit für Handwerksbetriebe.

www.streit-software.de

ABEX FAST LANE

Neue Scan-and-Go-Lösung

Abex Fast Lane ergänzt den Abex-24/7-Service der GC-Gruppe. Jeder Monteur mit einem Online-Plus-Account kann Abex Fast Lane an den ausgewiesenen Standorten nutzen und profitiert nun auch tagsüber von einer kompletten Scan-and-Go-Lösung. Auf Basis der Technik, die auch außerhalb der regulären Öffnungszeiten die Türen zum Abex-24/7-Einkauf öffnet, funktioniert Abex Fast Lane tagsüber.

GC-Kunden tippen in der GC-App auf das Logo „Abex Fast Lane“ und das System erstellt einen QR-Code als digitalen Schlüssel für den nächsten Einkauf. Diesen QR-Code halten die Monteure beim Betreten des Abex 24/7 oder Abex-Fast-Lane-Standorts auf einen Scanner. Das System weiß damit, in welchem Abex sich die Person befindet, und bereitet einen Warenkorb vor, in den alle während

des Einkaufs mit dem Handy eingescannten Produkte einfließen. Mit Abex Fast Lane entfällt der Druck eines Lieferscheins, der Kunde muss nichts unterschreiben und erspart sich mögliche Wartezeit am Tresen. Alle notwendigen Papiere werden digital erstellt und sind über den Online-Plus-Account verfügbar.

Abex 24/7 und Abex Fast Lane

Ob der Betrieb U-Bahn-Schächte in der Großstadt saniert und jeden Tag um ein Uhr in der Nacht zum Abex 24/7 fährt, zwischen 17 und 20 Uhr einkauft, um der Rush-Hour zu entgehen, oder tagsüber einfach schnell sein Projekt fortsetzen will – die GC-Gruppe will Betriebe flexibler und schneller machen. Josef Gunderlach, Logistikverantwortlicher aus dem Supply Chain Management der GC-Gruppe: „Mit Abex Fast

Lane zeigen wir, was an digitaler Unterstützung im Abex schon jetzt möglich ist. Wartezeiten am Tresen entfallen, genauso wie die Lieferscheine, und das Handwerk ist noch schneller unterwegs. Und wenn es mal Fragen gibt, sind unsere Abex-Mitarbeiter natürlich gewohnt verlässlich zur Stelle.“

www.gc-gruppe.de



Abex Fast Lane ist die neue Scan-and-Go-Lösung der GC-Gruppe für das Fachhandwerk.

GOLFEN, NETZWERKEN UND GUTES TUN

Golf Cup Serie 2025 fürs Handwerk – jetzt anmelden



SDH, Milwaukee und Range Rover laden im Sommer 2025 erneut zum Golfen für den guten Zweck ein.

Nach dem erfolgreichen Auftakt geht die Golf Cup Serie fürs Handwerk 2025 in die nächste Runde: Die SDH – Servicegesellschaft Deutsches Handwerk, das Mobilitätsportal fürs Handwerk, Werkzeughersteller Milwaukee und Range Rover laden erneut zum sportlichen Netzwerken ein – mit zwei Turnieren, hochkarätigen Preisen und einem guten Zweck im Fokus. Eine schnelle Anmeldung lohnt sich.

Branchentreff

SDH und Milwaukee bündeln einmal mehr ihre Kräfte, um die Verbindung von Golfsport, Netzwerken und sozialem Engagement weiter zu fördern. Ziel der beiden Turniere ist es, einen beliebten Branchentreffpunkt zu schaffen. Der soll nicht nur Golfbegeisterte aus dem Handwerk und der handwerksnahen Industrie zusammenbringen, sondern auch soziale Projekte mit Bezug zum Handwerk unterstützen.

Präsentiert wird die Golf Cup Serie fürs Handwerk erneut von Range Rover, vertreten durch die lokalen Autohäuser Avalon Premium Cars München und die Feser-Graf Gruppe Nürnberg. Für eine professionelle Ausstattung sorgen Turniershirts von Schöffel Pro. Dank der Rundenverpflegung von Vodafone Business ist auch während des Spiels für das leibliche Wohl gesorgt.

Turniere und Rahmenprogramm

Auf jeweils rund 90 Teilnehmer pro Turnier warten zwei erstklassige Golfanlagen. Eine im Großraum München und eine in der Metropolregion Nürnberg. Beide Meisterschaftsplätze überzeugen mit abwechslungsreichen Landschaften

aus Wald, Sand und Wasser sowie sportlich anspruchsvollen 18-Loch-Anlagen. Den Auftakt bildet der SDH Golf Cup am 27. Juni im Golfpark Gut Häusern bei Dachau, nahe München, gefolgt vom Milwaukee Golf Cup am 18. Juli im Golfclub Lauterhofen bei Neumarkt in der Oberpfalz.

Nach einer offiziellen Begrüßung und einem stärkenden Mittagsschmankerl von der Metzgerinnung Bayern starten die Turniere um 12:30 Uhr mit einem Kanonenstart, der alle Spieler gleichzeitig ins Turnier starten lässt. Gespielt wird ein nicht handicap-relevanter 2er-Texas Scramble, bei dem – wie im Handwerk selbst – Teamarbeit im Vordergrund steht.

Im Anschluss an das Turnier erwartet die Teilnehmer eine Siegerehrung mit

hochwertigen Preisen wie leistungsstarken Akkugeräten von Milwaukee oder erstklassigen Kühlboxen von Coleman. Den Abschluss bildet eine gemütliche Abendveranstaltung mit Grillbuffet und Getränkebegleitung im Clubhaus.

Termine und Anmeldung

Die Plätze sind auf jeweils 90 Teilnehmerinnen und Teilnehmer begrenzt. Es gilt: first come, first serve. Eine schnelle Anmeldung lohnt sich also. Weitere Informationen sowie die Anmeldeformulare finden sich unter folgendem Link: www.sdh.de/handwerker/magazin/veranstaltungen/golf-cup.html
www.sdh.de

www.shkapps.de



DIE NÄCHSTEN TERMINE: MESSEN – KONGRESSE – TAGUNGEN – SEMINARE – EVENTS

World of Fireplaces	28.–30.04.2025, Leipzig	trendfairs GmbH	www.world-of-fireplaces.de
Energietage 2025	05.–07.05.2025, digital	EUMB Pöschk GmbH & Co. KG	www.energietage.de
The smarter E Europe – Fachmesse für die Solarwirtschaft	07.–09.05.2025, München	Solar Promotion GmbH, FWTM GmbH & Co. KG	www.thesmartere.de
Intersolar Europe	07.–09.05.2025, München	Solar Promotion GmbH	www.intersolar.de
Hygiene in raumluftechnischen Anlagen – Kategorie A nach VDI 6022	14.–15.05.2025, Berlin	FHB – Fortbildungswerk Haus- und Betriebstechnik GmbH	www.fortbildung-hb.de
Hygiene in raumluftechnischen Anlagen – Kategorie B nach VDI 6022	19.05.2025, Berlin	FHB – Fortbildungswerk Haus- und Betriebstechnik GmbH	www.fortbildung-hb.de
eltec – Fachmesse für Elektro und Energietechnik	20.–22.05.2025, Nürnberg	AFAG Messen und Ausstellungen GmbH	www.eltec-messe.de
Betrieb und Wartung von Kälte-, Klimaanlage und Wärmepumpen mit Qualifizierung zum Sachkundigen nach Kat. IV	26.–27.05.2025, Berlin	FHB – Fortbildungswerk Haus- und Betriebstechnik GmbH	www.fortbildung-hb.de
Energietage 2025	26.–28.05.2025, Berlin	EUMB Pöschk GmbH & Co. KG	www.energietage.de
Qualifizierung für die energetische Inspektion von Klimaanlagen	25.–26.06.2025, online	BTGA – Bundesindustrieverband Technische Gebäudeausrüstung e. V.	www.btga.de
FeuerTrutz	25.–26.06.2025, Nürnberg	NürnbergMesse GmbH	www.feuertrutz-messe.de
IAA Transportation	15.–20.09.2025, Hannover	VDA – Verband der Automobilindustrie e. V.	www.iaa-transportation.com
efa:ON – Fachmesse für Elektro, Gebäude und Lichttechnik	23.–25.09.2025, Leipzig	Leipziger Messe GmbH	www.efa-on.de
BTGA-Seminare: Qualifizierung für die energetische Inspektion von Klimaanlagen	24.–25.09.2025, Frankfurt a. Main	BTGA – Bundesindustrieverband Technische Gebäudeausrüstung e. V.	www.btga.de
European Heat Pump Summit	28.–29.10.2025, Nürnberg	NürnbergMesse GmbH	www.hp-summit.de
aquanale – Internationale Fachmesse für Sauna.Pool.Ambiente.	28.–31.10.2025, Köln	Kölnmesse GmbH	www.aquanale.de
A+A – Messe und Kongress für Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit	04.–07.11.2025, Düsseldorf	Messe Düsseldorf GmbH	www.aplusa.de
BTGA-Seminare: Qualifizierung für die energetische Inspektion von Klimaanlagen	10.–11.12.2025, online	BTGA – Bundesindustrieverband Technische Gebäudeausrüstung e. V.	www.btga.de
Geothermiekongress DGK 2025	18.–20.11.2025, Frankfurt a. Main	Bundesverband Geothermie e. V.	www.der-geothermie-kongress.de
VdS-BrandSchutzTage	03.04.12.2025, Köln	VdS Schadenverhütung GmbH	www.vds.de

*Aktueller Stand zum 07.04.2025

SCHULUNGS- UND WEITERBILDUNGSMÖGLICHKEITEN

AKTUELL INFORMIEREN WIR UNTER WWW.SI-SHK.DE IM BEREICH „AKTUELLES“ UNTER „TERMINE“ ZU:

Tece Academy: Seminare und Weiterbildungen für Handwerker, Planer und Architekten | Resideo Academy: Neues Schulungsprogramm 2025 | HSK: RenoDeco-Aufbau-Schulung | Buderus: Neue Online-Plattform eAcademy | Mitsubishi Electric: Wissenstraining. Wärmepumpen in Theorie und Praxis | Hansgrohe: Praxisseminare 2025 – Präsenz- und E-Learning-Format | S-Klima: Fachtage 2025 – bundesweite Veranstaltungsreihe | Helios: Seminarprogramm 2025 | Mitsubishi Electric: TGA Fachplaner-Tagungsreihe | S-Klima: Praxisorientierte Veranstaltungsreihe | VdS: Neues Lehrgangsprogramm 2025 | tecalor: Fit für die Energiewende – Schulungen und Webinare | repabad: Seminarangebot für Fach- und Führungskräfte | Daikin: Exklusivseminare und Schulungsinhalte für Partner

LAUFENDE VERANSTALTUNGS- UND TERMINHINWEISE UNTER WWW.SI-SHK.DE IM BEREICH „AKTUELLES“ UNTER „TERMINE“

VORSCHAU

DIE Si 05-2025 ERSCHEINT
AM 20.05.2025

SCHWERPUNKTTHEMEN:

- Vorwandinstallation, berührungslose Armaturen, Legionellenschutz etc.
- Kraft-Wärme-Kopplung, Blockheizkraftwerke, innovative Heiztechniken etc.
- Dezentrale Lüftungssysteme, Kleinlüftungsgeräte, Gebläsekonvektoren etc.
- Flächenheiz- und -kühlsysteme: Fußboden, Wand, Decke, Regelung etc.
- Fuhrpark, Flottenmanagement, Werkzeug-/Betriebsmittelverwaltung etc.



Sanitär

TECHNIK FÜR DEN (HALB-)ÖFFENTLICHEN RAUM

Im Vergleich zum privaten Sanitärbereich werden sanitärtechnische Anlagen in (halb-)öffentlichen und gewerblichen Gebäuden von einer weitaus größeren Anzahl wechselnder Personen genutzt. Das führt zu höheren Anforderungen bei Planung, Errichtung und Betrieb.



Installation & MSR

DECKENHEIZ- UND -KÜHLSYSTEME

Die Nutzung von Deckenheiz- und Deckenkühlsystemen gewinnt an Bedeutung. Der Beitrag zeigt auf, was für den fachgemäßen Projektablauf von der Planung bis zur Inbetriebnahme eines Deckenkühl- und -heizsystems notwendig ist, um Langlebigkeit, Behaglichkeit und Effizienz zu gewährleisten.



Aktuelles

MITGLIEDERVERSAMMLUNG DES VDKF IN WIESBADEN

Das Gemeinschaftsgefühl von VDKF, LIK und Bundesfachschule prägte die VDKF-Mitgliederversammlung 2025 in Wiesbaden. Eine Fachtagung am Vortag und zwei Vorträge auf der Mitgliederversammlung boten über das Verbandsgeschehen hinaus viel Diskussionsstoff zu Verordnungen und Vorgaben.

Udo Herrmann

Endlich alles im Lot

Das Profikonzert für mehr Freiraum und Erfolg im Handwerk



Das Praxisbuch von Udo Herrmann greift all jene Probleme und Herausforderungen auf, die im betrieblichen Alltag viel Zeit und Nerven kosten. In sieben Kapiteln sind alle Tätigkeitsbereiche eines Handwerksbetriebs abgebildet. Zu jedem Bereich, zu jeder Herausforderung oder Frage gibt es verschiedene **Leitfäden, Checklisten und Arbeitsanleitungen**.

Von der Formulierung der eigenen Firmenziele, einer durchdachten Lager- und Werkstattorganisation bis hin zur langfristigen Bindung Ihrer Mitarbeiter erhalten Sie **praxiserprobte Hilfsmittel**, um Ihren Betrieb klar zu strukturieren und hervorragend zu organisieren.

240 Seiten, Softcover

34,90 €

Jetzt bestellen:

www.holzmann-medienshop.de



HOLZMANN . MEDIEN SHOP

Holzmann Medien GmbH & Co. KG
Gewerbestr. 2 | 86825 Bad Wörishofen
Telefon +49 8247 354-333
service@holzmann-medien.de

Heizungstechnik Öl- und Gasfeuerung



HM - Raumheizer
Qualität passt sich an!
www.haller-meurer.de

Werkzeuge und Werkstatteinrichtung



Messen und Veranstaltungen

WORLD OF FIREPLACES

Internationale Fachmesse für
Feuerstätten und Wohnfühlambiente

28. bis 30. April 2025 in Leipzig

QR-Code: www.world-of-fireplaces.de

Jetzt Ticket sichern

powered by: **STRÖM**, **LEDAL**, **NORDIC FIRE**, **ORANIER**

BEZUGSQUELLENVERZEICHNIS „WER BIETET WAS?“

Formate: Breite: 43 mm,
Höhe: ab 5 mm möglich, 4-farbig

Preise:
10 Ausgaben: 2,80 Euro
je mm Höhe/Ausgabe
5 Ausgaben: 3,90 Euro
je mm Höhe/Ausgabe

Laufzeit:
Mindestlaufzeit 5 Ausgaben

Kontakt:
Annabell Janzen,
Telefon +49 8247 354-134,
E-Mail: disposition@holzmann-medien.de

Verpassen Sie nicht
den Anzeigenschluss
für die Mai-Ausgabe
am 22.04.2025

QR-Code
scannen und
Newsletter
abonnieren

www.wattsup.de

IN DIESER AUSGABE FINDEN SICH FOLGENDE UNTERNEHMEN:

REDAKTION					
Airflow	4, 52	Grohe	4	Ritter Energie	79
Artweger	7	H+P legal	77	RMB/Energie	45
bad & heizung Schimmel	82	Hansgrohe	6, 64	Rothenberger	86
BHT	44	Hargassner	42	SDH	91
Buderus	32, 74, 88	HDG	41	SFA Sanibroy	19
Brunata	4	HSK	18	Silotec	41
BWT	62, 80	IMI Hydronic	61	Sita	81
Daikin Aircondit.	89	Kaldewei	16	Streit	90
Dallmer	20	Kemper	60, 79	Sunshower	14
DEPI	36	Kermi Duschdesign	17	Systemair	6
DG Haustechnik	78	Keuco	12	tado	81
Dornbracht	10	KWB	8, 38	Tece	15
Duschwelten	20	Lunos	51	trendfairs	76
Enerent	43	Messe Frankfurt	66	Trox	4, 71
Fraunhofer IPM	47	Midea	80	VDI	65
Frenger	48	Milwaukee	91	Viega	54
Fristads	89	ÖkoFen	46	Watercryst	6
Garant	7	Oventrop	63	Westfalen	45
GC-Gruppe	87, 90	Panasonic	81	Wilo	72
		PAW	57	Wöhler	43
		perma-trade	58	Würth	89
		Reisser	89	ZVEH	81
				ZVSHK	4, 80, 81
				ANZEIGEN	
				Afriso	65
				Airflow	51
				Bosch Power Tools	85
				Daikin	39
				Duschwelten	19
				Ford	9
				Geberit	13
				Grünbeck	61
				Holzmann Medien	
					35, 75, 91, 93, U3, U4
				HSK	11
				I.V.A.R.	71
				KWB	Titel
				Label	87
				Lunos	49
				Nikles	17
				PAW	55
				perma-trade	47
				Rehau	63
				Reisser	15
				Roth	57
				Stiebel Eltron	U2
				Wolf	37

**Si**

Das Fachmagazin
für SHK-Unternehmer
www.si-shk.de – 51. Jahrgang

Geschäftsführender Verleger

Alexander Holzmann

Chefredaktion

Maximilian Döller (verantwortlich
im Sinne des Presserechts) (md)
Tel.: +49/8247/354-206
maximilian.doeller@
holzmann-medien.de

Redaktionsanschrift

Holzmann Medien GmbH & Co. KG
Gewerbestraße 2,
86825 Bad Wörishofen

stv. Chefredakteur

Marcus Lauster (ml)
Tel.: +49/8247/354-186
marcus.lauster@
holzmann-medien.de

Redaktion

Claudia Hilgers (ch)
Tel.: +49/8247/354-231
claudia.hilgers@
holzmann-medien.de

Alexander Pozniak (ap)
Tel.: +49/8247/354-209
alexander.pozniak@
holzmann-medien.de

Stefanie Schnippenkötter (sts)
Tel.: +49/8247/354-397
stefanie.schnippenkoetter@
holzmann-medien.de

Abo- und Kundenservice

Bestellungen und Fragen zu den
Themen Abonnement und Einzelheft
sowie Adressänderungen richten
Sie bitte an:
Tel.: +49/8247/354-246,
leserservice@holzmann-medien.de

Chefin vom Dienst (CvD)

Sabine Schneider (sas)
Tel.: +49/8247/354-160
sabine.schneider@
holzmann-medien.de

Verlag

Holzmann Medien GmbH & Co. KG
Gewerbestraße 2
86825 Bad Wörishofen
Tel.: +49/8247/354-01
Fax: +49/8247/354-170
www.holzmann-medien.de

HR Amtsgericht Memmingen
HRA 5059
USt-IdNr. DE 129204092
Handelsregister Amtsgericht
Memmingen HRA 5059

Vollhafter: Holzmann Verlag GmbH,
Handelsregister Amtsgericht
Memmingen HRB5009.

Geschäftsführung

Alexander Holzmann

Verlagsleitung

Anzeigen – Vertrieb – Marketing
Jan Peter Kruse
jan-peter.kruse@
holzmann-medien.de

**Group Head of Media Sales
Holzmann Medien und Head of
Media Sales Si**

Christine Keller (verantwortlich)
Tel.: +49/8247/354-159
christine.keller@
holzmann-medien.de

Senior Media Sales Manager

Grit Albacete-Lopez
Tel.: +49/8247/354-214
grit.albacete-lopez@
holzmann-medien.de

Norbert Schöne
Tel.: +49/8247/354-176
norbert.schoene@
holzmann-medien.de

Janine Winkentette
Tel.: +49/8247/354-150
janine.winkentette@
holzmann-medien.de

Media-Disposition

Annabell Janzen
Tel.: +49/8247/354-134
disposition@holzmann-medien.de

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste
Nr. 50 gültig ab 01.01.2025.

Projektmanagement

Stefanie Schnippenkötter
Tel.: +49/8247/354-397
stefanie.schnippenkoetter@
holzmann-medien.de

Abonnement

Si erscheint zehnmal jährlich.
Der Bezugspreis für das Jahresabon-
nement Print beträgt im Inland
118,50 €, im Ausland 132,90 €. Der
Bezugspreis für das Jahresabonne-
ment Digital beträgt 109,99 €. Die
genannten Preise verstehen sich
inkl. Porto und gesetzl. MwSt.
Der Einzelheftpreis beträgt 13,50 €
zzgl. Versand. Das Abonnement wird
pro Bezugsjahr im Voraus berech-
net. Es verlängert sich automatisch
um ein weiteres Jahr, wenn es nicht
spätestens sechs Wochen vor Ablauf
des Bezugszeitraumes schriftlich
gekündigt wird. Bestellungen sind an
den Verlag oder einschlägige Buch-
handlungen zu richten. Bei Nicht-
erscheinen infolge höherer Gewalt
inklusive Arbeitskampf besteht kein
Anspruch auf Lieferung oder Rück-
zahlung des Bezugsgeldes.

Urheber- und Verlagsrecht

Der Verlag übernimmt keine Haf-
tung für unverlangt eingereichte
Manuskripte. Mit Annahme des
Manuskriptes gehen das Recht
zur Veröffentlichung sowie die
Rechte zur Übersetzung, zur Ver-
gabe von Nachdruckrechten, zur
elektronischen Speicherung in
Datenbanken, zur Herstellung von
Sonderdrucken, Fotokopien und
Mikrokopien an den Verlag über. In
der unaufgeforderten Zusendung
von Beiträgen und Informationen
an den Verlag liegt das jederzeit
widerrufliche Einverständnis, die
zugewandten Beiträge bzw. Informa-
tionen in Datenbanken einzustellen,
die vom Verlag oder von mit diesem
kooperierenden Dritten geführt wer-

den. Das Fachmagazin und alle in
ihm enthaltenen einzelnen Beiträge
und Abbildungen sind urheberrecht-
lich geschützt. Insbesondere dürfen
Nachdruck, Vervielfältigungen jeder
Art (z. B. auf Datenträger wie CD-
ROM, DVD, DVD-ROM usw.), die
Aufnahme in Onlinedienste und im
Internet nur nach vorheriger schrift-
licher Zustimmung des Verlages
erfolgen.

Gebrauchsnamen

Die Wiedergabe von Gebrauchs-
namen, Handelsnamen, Warenbe-
zeichnungen und dgl. in diesem
Fachmagazin berechtigt nicht zu der
Annahme, dass solche Namen ohne
weiteres von jedermann benutzt
werden dürfen; oft handelt es sich
um gesetzlich geschützte, einge-
tragene Warenzeichen, auch wenn
sie nicht als solche gekennzeichnet
sind.

ISSN: 0344-8789

Layout

Holzmann Medien GmbH & Co. KG
DTP-Büro
Gewerbestraße 2,
86825 Bad Wörishofen

Druck

Vogel Druck und
Medienservice GmbH
Leibnizstraße 5,
97204 Höchberg
Printed in Germany

**Auflagenmeldung**

Verbreitete durchschnitt-
liche Monatsauflage
51.664 Exemplare
(IV/2024). Geprüft durch IVW,
Informationsgemeinschaft zur Fest-
stellung der Verbreitung von Werbe-
trägern e.V., Berlin.

© Holzmann Medien GmbH & Co.
KG, 2025

DATENSCHUTZERKLÄRUNG FÜR ZUGESENDETE PUBLIKATIONEN

Wir, die Holzmann Medien GmbH &
Co. KG (Gewerbestraße 2, 86825
Bad Wörishofen, info@holzmann-
medien.de) und unsere Tochterun-
ternehmen Freizeit Verlag GmbH
und Handwerker Radio GmbH, ver-
arbeiten folgende personenbezogene
Daten von Ihnen

- Name, Vorname, E-Mail-Adresse,
Telefonnummer und Fax,
- Name des Unternehmens,
für das Sie arbeiten,
- sofern bekannt Ihre Position
im Unternehmen

zum Zwecke der Zusendung unserer
Publikationen. Rechtsgrundlage
hierfür ist eine Interessenabwägung
gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. f DSGVO, die
in der Abwägung keine Beeinträchti-
gung der Rechte und Freiheiten des
Betroffenen ergab.

Ihre Daten werden zum Zwecke des
Versandes an unsere Dienstleister
(Vogel Druck und Medienservice
GmbH in Höchberg, ipoox presorting
GmbH in Würzburg, Boxit GmbH
in Frankfurt am Main, Deutsche

Post AG in Bonn, Asendia Germany
GmbH in Troisdorf) übermittelt. Eine
weitere Übermittlung an Dritte oder
in Drittländer findet nicht statt. Wir
speichern Ihre Daten, so lange wir
unsere Publikationen an Sie versen-
den. Sie haben das Recht auf Aus-
kunft, auf Berichtigung, auf Löschung
(„Vergessenwerden“), auf
Einschränkung der Verarbeitung,
ein Widerspruchsrecht, ein Recht
auf Datenübertragbarkeit sowie ein
Recht auf Widerruf Ihrer Einwilligung.
Im Falle eines Widerrufs erhalten Sie

keine Publikationen mehr von uns
zugewandt. Bitte richten Sie Ihren
Widerruf schriftlich an leserservice@
holzmann-medien.de oder die im
Absender genannte Postadresse. Sie
erhalten nach Eingang umgehend
eine Rückmeldung. Ihnen steht,
sofern Sie der Meinung sind, dass wir
Ihre personenbezogenen Daten nicht
ordnungsgemäß verarbeiten, ein
Beschwerderecht bei einer Aufsichts-
behörde zu. Unseren Datenschutzbe-
auftragten erreichen Sie über
datenschutz@holzmann-medien.de.



Gerade einmal 135.105 neue Azubis hat das Handwerk letztes Jahr bekommen. Neue Studierende gab es hingegen über dreimal so viele.

KEIN BOCK AUF HANDWERK?

Junge, Junge, da muss sich der Pfiffikus aber ganz schön heftig am Hinterkopf kratzen. Die jungen Leute sind ja heute so was von schlau – unglaublich ist das. Immerhin 487.800 Studierende haben sich im letzten Jahr (Sommersemester 2024 und Wintersemester 2024/25) nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes erstmals an deutschen Hochschulen eingeschrieben. Das sind in etwa dreieinhalb Mal so viele, wie Azubis im Handwerk angefangen haben – das waren nämlich gerade mal 135.105 Herrschaften.

Den Pfiffikus wundert sich ja schon länger, dass die Abiturienten stets mehr werden, obwohl wir in den letzten PISA-Studien immer schlechter abschneiden. Betrachtet man die 35 OECD-Länder, liegt Deutschland in der Gesamtwertung auf Platz 15. Jeder fünfte 15-Jährige erreicht demnach gerade einmal Grundschulniveau. Das PISA-Forschungsteam bezeichnete diese Lage bereits Ende

2023 als beunruhigend. Irgendein Schlaupkopf (Ludger Woessmann von der LMU-München) hat dann auch noch ausgerechnet, dass ein Rückgang von 25 PISA-Punkten in Mathe unser Land langfristig rund 14 Bio. Euro an entgangener Wirtschaftsleistung bis zum Ende des Jahrhunderts kosten könnte. Dyskalkulie ist also ein echt teures Vergnügen. Aus der Sicht vom Pfiffikus ist das eine ganz schön verfahrenere Kiste: Auf der einen Seite wünschen sich die Eltern für ihre Kids das Beste und meinen damit eben oft ein Hochschulstudium, auf der anderen Seite fehlen unserem Handwerk die fähigen Nachwuchskräfte. Angeblich gibt es immer mehr Abiturienten mit einer Einser-Note, aber immer weniger Jugendliche, die einen Dreisatz rechnen können. Beim Kopfrechnen ohne Handy wird es für viele noch schwieriger. Da fasst man sich dann schon wieder ans Oberstübchen. Der Pfiffikus muss wohl noch einmal mit

seinen Kolleginnen und Kollegen reden, um mit ihnen mehr Überzeugungsarbeit fürs SHK-Handwerk zu leisten. Seiner Meinung nach ist den Leuten auch die Sache mit Nachhaltigkeit und dem Umweltschutz zu erklären: Wer in jungen Jahren ernsthaft aktiv was für die Energie- und Klimawende tun will, der geht nicht unbedingt in die Uni – der muss erst einmal zu uns in die Praxis.

Ihr

Pfiffikus

Pfiffikus
pfiffikus@holzmann-medien.de

Si-Blog | www.si-blog.de





TIPP

Jetzt den Sound
für Macher hören!



**HANDWERKER
RADIO**



DEIN HANDWERK. DEIN SOUND!

Jetzt streamen und
gratis MACHER-Cap sichern!



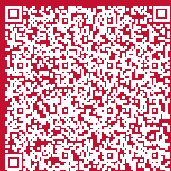
Das Handwerker Radio ist der **erste und einzige Internet-radiosender** für das gesamte deutsche Handwerk! Vom Azubi bis zum Chef unterhalten wir das komplette Handwerk mit Nachrichten, Interviews und Fachinformationen aus den einzelnen Gewerken und einem exklusiven Musik-Mix!

Egal ob im Auto, auf der Baustelle, in der Werkstatt oder zu Hause
– hör' gleich rein und rock dein Handwerk!



www.handwerker-radio.de

Was Installateur- und
Heizungsbauermeister
Markus 2023 zum Top
Gründer gemacht hast,
erfährst du hier:



MACH MUT WIE MARKUS



Preisgelder im
Gesamtwert von
17.000 €
gewinnen!

WERDE **TOP GRÜNDER** IM HANDWERK 2025.

Jetzt bewerben in den Kategorien

TOP GRÜNDERIN

TOP GRÜNDER

TOP GESCHÄFTSIDE

Alle Infos und Online-Bewerbung unter www.handwerk-magazin.de/topgruender2025

handwerk
magazin

SIGNAL IDUNA 

Lexware