

Xperts

Ausgabe 02/2012

Das Fachhandwerker-Magazin von Wilo



Endspurt ErP-Richtlinie

Aus für Energielabel bei Heizungspumpen

Energetische Sanierungen

Fördermittel auch für Pumpentausch

Dienstleister statt Wettbewerber

Wilo-Werkskundendienst



Haftungsrisiken beachten

Deutschland muss raus aus dem Sanierungsstau

Im Fokus

3 Aktuelle Fördermittel für energetische Sanierungen

Service

10 Haftungsrisiken bei Pumpen aus Internet oder Baumarkt

13 Veranstaltungsreihe fördert Beratungskompetenz

15 Geniex-Systemverteiler für Flächenheizkreise

Hintergrund

6 Aus für Energielabel bei Heizungspumpen

8 Dienstleister statt Wettbewerber

12 Nachwuchsförderung durch ZVSHK

14 Kampagne zum hydraulischen Abgleich

Sagen Sie uns doch Ihre Meinung zum Heft unter

www.xperts.de



Liebe Leserin, lieber Leser,

energieeffiziente Gebäude sind der Schlüssel für eine dauerhafte Reduktion des Energieverbrauchs und damit für das Gelingen der Energiewende in Deutschland. Die Sanierungstechniken sind ausgereift und am Markt verfügbar, die Wirtschaftlichkeit der Sanierung ist vielfach praktisch nachweisbar. Und doch werden noch zu wenig Gebäude in Deutschland energetisch saniert. Wenn wir aber die von der Bundesregierung angestrebten Sanierungsziele erreichen wollen, müssen mindestens zwei Prozent des Gebäudebestands pro Jahr energetisch optimiert werden.

Dafür benötigen wir funktionierende Effizienzmärkte, also ein vernünftiges Ordnungsrecht, eine kontinuierliche Förderung von jährlich fünf Milliarden Euro, qualifizierte Fachakteure und leicht verständliche Sanierungsangebote für Hausbesitzer. Ganz zentral ist hier eine stetige und verlässliche Förderung, bestehend aus günstigen Krediten, Zuschüssen und steuerlichen Anreizen. Denn der richtige und dauerhafte Fördermix ist der zentrale Investitionsanreiz für viele Hauseigentümer. Beide Förderoptionen, d. h. sowohl Kredite als auch Steuererleichterungen, sind notwendig, um unterschiedliche Eigentümergruppen zu erreichen. Daher muss der seit über einem Jahr bestehende Streit über die Absetzbarkeit von Investitionen in energieeffiziente Gebäude zwischen Bundesregierung und den Bundesländern endlich überwunden werden.

Zugleich gilt es, Markthemmnisse abzubauen, um die Akzeptanz des energieeffizienten Bauens und Sanierens bei den Endkunden zu steigern und zugleich die Qualifikation der Fachakteure zu verbessern. Dafür müssen die Marktbedingungen für energieeffizientes Bauen und Sanieren so transparent und verlässlich wie möglich gestaltet und der Sanierungsprozess durch maßgeschneiderte Dienstleistungen und deren hochwertige Umsetzung erleichtert werden. Damit immer mehr Hauseigentümer den Wert des energieeffizienten Sanierens erkennen und Deutschland endlich rauskommt aus dem Sanierungsstau.

Viel Freude beim Lesen wünscht Ihr

Stephan Kohler

Vorsitzender der Geschäftsführung der Deutschen Energie-Agentur GmbH (dena)

IMPRESSUM

Herausgeber:
WILO SE
Nortkirchenstraße 100
44263 Dortmund
www.wilo.de

Gesamtredaktion:
Josephine Lustig (V.i.S.d.P.)
T 0231 4102 - 6097
F 0231 4102 - 7849
xperts@wilo.com

Inhaltliche Konzeption und Redaktion:
Thielenhaus & Partner GmbH, Wuppertal
Wolfgang D. Riedel (Leitung), Vincent
Domscheit (Koordination), Björn Braig,
Klaus Teders

Gestalterische Konzeption und Layout:
Siedepunkt Kreativagentur GmbH, Köln
Daniel Banken, Jennifer Späth, Tyzian
Masik, Raoul Gottschling, Jörg Retterath

Bildnachweis:
alle WILO SE, außer S. 1 (Titel), S. 4 u. 5 (o.), S. 8 (o.),
S. 8 (u.), S. 9 (o.) Siedepunkt, S. 2 (o.) dena, S. 3 (o.),
S. 3 (u. r.), S. 5 (u. l.), S. 5 (m.) KfW, S. 7 (u. r.) Apple
Inc., S. 10 Chris Ryan (Getty Images), S. 11 (o. l.) FV
SHK Sachsen-Anhalt, S. 11 (o. r.), S. 12 (o.), S. 12 (u.
r.), S. 13 (o. r.) ZVSHK, S. 15 (o. l.), S. 15 (u. r.) COSMO
GmbH, S. 13 (m. r.), S. 13 (u. r.) SHK NRW, S. 14
co2online gGmbH.

**Nr. 151
Energieeffizient Sanieren – KfW-Effizienzhaus**

- ▶ Komplettsanierung zum KfW-Effizienzhaus
- ▶ Darlehen bis zu 75.000 € pro Wohneinheit
- ▶ Auszahlung zu 100 %
- ▶ Derzeitiger effektiver Jahreszins 1,00 %
- ▶ Laufzeit 4 – 30 Jahre
- ▶ Zinsbindung 10 Jahre
- ▶ Tilgungsfreie Anlaufzeit 1 – 5 Jahre
- ▶ Tilgungszuschuss in Abhängigkeit vom erreichten KfW-Effizienzhausstandard bis zu 9.375 € pro Wohneinheit
- ▶ Maßnahmen: Erneuerung der Heizung, Einbau einer Lüftungsanlage, Wärmedämmung der Außenwände, Dachflächen und Keller-/Geschossdecken, Erneuerung der Fenster und Türen, Baunebenkosten, Wiederherstellungskosten, Beratungs-, Planungs- und Baubegleitungsleistungen
- ▶ Flexibel kombinierbar mit anderen Fördermitteln (ausg. Nr. 430)

**Nr. 152
Energieeffizient Sanieren – Einzelmaßnahmen**

- ▶ Teilsanierungen nach dem Baukastenprinzip
- ▶ Darlehen bis zu 50.000 € pro Wohneinheit
- ▶ Auszahlung zu 100 %
- ▶ Derzeitiger effektiver Jahreszins 1,00 %
- ▶ Laufzeit 4 – 30 Jahre
- ▶ Zinsbindung 10 Jahre
- ▶ Tilgungsfreie Anlaufzeit 1 – 5 Jahre
- ▶ Maßnahmen: Erneuerung der Heizung, Einbau einer Lüftungsanlage, Optimierung der Wärmeverteilung, Wärmedämmung der Außenwände, Dachflächen und Keller-/Geschossdecken, Erneuerung der Fenster und Türen, Baunebenkosten, Wiederherstellungskosten, Beratungs-, Planungs- und Baubegleitungsleistungen
- ▶ Flexibel kombinierbar mit anderen Fördermitteln (ausg. Nr. 430)

Voraussetzungen für BAFA-Mittel

- ▶ Wohngebäude älter als 3 Jahre (Bauantrag vor 01.01.2009)
- ▶ Anlage dient zur Bereitstellung des Wärmebedarfs für Heizung und Warmwasserbereitung bzw. des Kältebedarfs für Kühlung
- ▶ Antrag innerhalb von 6 Monaten nach Inbetriebnahme

Kosten gefördert werden (Sockelbetrag: bis zu 300 € bei Ein- und Zweifamilienhäusern, 360 € bei Mehrfamilienhäusern). Weitere 50 € kommen hinzu, wenn eine Beratung über Möglichkeiten zur Stromeinsparung eingeschlossen ist. Darüber hinaus können Thermografiegutachten mit bis zu 150 € gefördert werden. Die Kombination mit einigen KfW-Programmen ist möglich.

Landesprogramme

Die Bundesländer bieten ebenfalls Förderungen für energetische Sanierungen an. Die Bedingungen sind jedoch überall unterschiedlich. Zudem sind je nach Land verschiedene Ministerien für die Förderung zuständig. Über die aktuellen Programme informiert die Website www.baufoerderer.de

BAFA-Programme

Förderung	Thermische Solaranlagen	Wärmepumpen	Biomasseanlagen
Basis	1.500 € bei Solaranlage für Warmwasser und Heizung oder Kälteerzeugung bis 16 m² Kollektorfläche	1.300 € bei Luft/Wasser-Wärmepumpen bis 20 kW	1.400 – 3.600 € Pelletöfen mit Wassertasche
	1.590 – 3.600 € bei Solaranlage für Warmwasser und Heizung oder Kälteerzeugung bis 40 m² Kollektorfläche	1.600 € bei Luft/Wasser-Wärmepumpen bis 100 kW	2.400 – 3.600 € Pelletkessel
	3.600 € + 45 €/m² bei Solaranlage für Warmwasser und Heizung über 40 m² Kollektorfläche (nur Ein- und Zweifamilienhäuser)	2.800 € bei Wasser/Wasser- bzw. Sole/Wasser-Wärmepumpen bis 10 kW	2.900 – 3.600 € Pelletkessel mit Pufferspeicher (mind. 30 l/kW)
	45 €/m² zusätzlicher Kollektorfläche bei Erweiterung einer bestehenden Solaranlage für Warmwasser und Heizung	2.920 – 4.000 € bei Wasser/Wasser- bzw. Sole/Wasser-Wärmepumpen bis 20 kW	1.400 € Hackschnitzelkessel mit Pufferspeicher
	Bis 50 % der Nettoinvestitionskosten bei Solaranlagen zur Erzeugung von Prozesswärme bis 1.000 m² Kollektorfläche	4.100 – 11.800 € bei Wasser/Wasser- bzw. Sole/Wasser-Wärmepumpen bis 100 kW	1.400 € Scheitholzvergaserkessel mit Pufferspeicher
Zusätzlicher Bonus	500 € für Kombination der Solaranlage mit einer Holzheizung oder Wärmepumpe	500 € für Anlagen mit Pufferspeicher	0,5 x Basisförderung bei effizient gedämmtem Wohngebäude
	500 € für Austausch eines alten Öl- oder Gaskessels gegen einen Brennwertkessel	0,5 x Basisförderung bei effizient gedämmtem Wohngebäude	500 € für Kombination der Anlage mit Solarthermie
	0,5 x Basisförderung bei effizient gedämmtem Wohngebäude	500 € für Kombination der Anlage mit Solarthermie	
	500 € für Einleitung der Wärme in ein Wärmenetz		
	50 € für hocheffiziente Solarkollektorpumpe		
Innovationsförderung	90 €/m² bei Solaranlage für Warmwasser bis 100 m² Kollektorfläche		
	180 €/m² bei Solaranlage für Warmwasser und Heizung bis 100 m² Kollektorfläche		
	180 €/m² bei Solaranlage für Kälteerzeugung in Wohngebäuden mit mind. 3 Wohnungen oder in Nichtwohngebäuden mit mind. 500 m² Nutzfläche bis 100 m² Kollektorfläche		

Einzelheiten sind unter www.bafa.de abrufbar.

Nr. 270 Erneuerbare Energien – Standard

- ▶ Kleine Anlagen zur Warmwasserbereitung und Wärmeerzeugung sowie zur kombinierten Strom- und Wärmeerzeugung aus erneuerbaren Energien für Wohngebäude mit drei oder mehr Wohneinheiten oder größere Nichtwohngebäude
- ▶ Darlehen bis zu 25.000.000 € pro Vorhaben
- ▶ Auszahlung zu 100 %
- ▶ Derzeitiger effektiver Jahreszins ab 1,00 % (abhängig von der Sicherheiten- und Risikobeurteilung)
- ▶ Laufzeit 5 – 20 Jahre
- ▶ Zinsbindung 10 Jahre
- ▶ Tilgungsfreie Anlaufzeit 1 – 3 Jahre

Nr. 270 Erneuerbare Energien – Premium

- ▶ Große Anlagen zur Warmwasserbereitung und Wärmeerzeugung (Solarkollektoranlagen), Biomasse-Anlagen für die thermische Nutzung, wärmegeführte KWK-Biomasse-Anlagen, Wärmenetze, große Wärmespeicher, Biogasaufbereitungsanlagen, große effiziente Wärmepumpen, Anlagen zur Nutzung der Tiefengeothermie zur Wärmeerzeugung aus erneuerbaren Energien für Wohngebäude mit drei oder mehr Wohneinheiten oder größere Nichtwohngebäude
- ▶ Darlehen bis zu 10.000.000 € pro Vorhaben
- ▶ Auszahlung zu 100 %
- ▶ Derzeitiger effektiver Jahreszins ab 1,00 % (abhängig von der Sicherheiten- und Risikobeurteilung)
- ▶ Laufzeit 5 – 20 Jahre
- ▶ Zinsbindung 10 Jahre
- ▶ Tilgungsfreie Anlaufzeit 1 – 3 Jahre
- ▶ Tilgungszuschüsse bis zu 30 % der förderfähigen Investitionskosten bzw. bis zu 80 € je kW installierter Nennwärmeleistung oder bis zu 20 € je Meter neu errichteter Trassenlänge

Nr. 430 Energieeffizient Sanieren – Investitionszuschuss

- ▶ Energetische Komplettsanierung von Ein- oder Zweifamilienhäusern (KfW-Effizienzhaus) oder Einzelmaßnahmen
- ▶ Zuschuss in Abhängigkeit vom erreichten KfW-Effizienzhausstandard bis zu 15.000 €, bzw. bei Einzelmaßnahmen bis zu 3.750 € pro Wohneinheit
- ▶ Maßnahmen: Erneuerung der Heizungsanlage, Erneuerung/Einbau einer Lüftungsanlage, Optimierung der Wärmeverteilung, Wärmedämmung der Wände, Dachflächen, Geschossdecken, Erneuerung der Fenster und Türen

Regionale Förderungen

Auch viele Kommunen und einige Energieversorger belohnen zum Teil Maßnahmen für mehr Energieeffizienz, wie z. B. den Austausch der Heizungspumpe. So bezuschusst beispielsweise RWE den Austausch der alten Heizungspumpe gegen eine moderne Hocheffizienzpumpe mit 100 Euro. Auskünfte hierüber geben die zuständigen Bauämter bzw. Energieversorgungsunternehmen.

Überzeugende Argumente

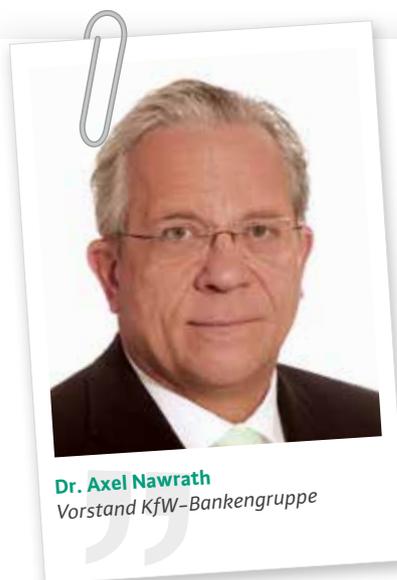
Dank der vielfältigen Fördermöglichkeiten refinanzieren sich Energiesparmaßnahmen oft kurzfristig. Zusätzlich erhöht sich der Verkaufswert der Immobilie. Energetisch sanierte Gebäude verursachen darüber hinaus erheblich geringere Betriebskosten und CO₂-Emissionen. Das sind schlagkräftige Argumente, die jeden Hausbesitzer überzeugen sollten, über eine energetische Sanierung nachzudenken.

Eine Linksammlung zu Fördermitteln finden Sie unter

www.xperts.de



▶ Der Staat fördert finanziell die energetische Sanierung bestehender Gebäude.



Dr. Axel Nawrath
Vorstand KfW-Bankengruppe

„Eine entscheidende Rolle zum Gelingen der Energiewende spielt, in welchem Maße wir in der Lage sind, Energie zu sparen und effizienter zu nutzen. In nahezu allen Sektoren des Endenergieverbrauchs bestehen noch große Potenziale zur Energieeinsparung – ganz besonders aber im Gebäudebereich. In Deutschland ist der Energiebedarf im Wohnungsbestand mit etwa 40 Prozent des Gesamtverbrauchs beträchtlich. Über die Sanierung von Baubestand oder über den Ersatzneubau wird es

möglich, die Energieeffizienz deutlich zu verbessern. Schließlich gelten allein 24 Millionen Wohneinheiten hierzulande als energetisch sanierungsbedürftig. Mit unserem Förderprogramm ‚Energieeffizientes Bauen und Sanieren‘ haben wir schon einiges in Bewegung gebracht. Gut 6,5 Milliarden Euro hat die KfW allein im letzten Jahr für den Bau und die energetische Sanierung von rund 280.000 Wohnungen eingesetzt. Mit der Verbesserung der wohnwirtschaftlichen KfW-Programme wollen wir dazu beitragen, den Wohnungsbestand nachhaltig zukunftsfähig zu machen, die weitere Sanierung des Altbaubestands noch schneller voranzutreiben und so den Energieverbrauch unmittelbar und nachhaltig zu reduzieren.“

Endspurt ErP-Richtlinie

Aus für Energielabel

Ganz so, wie in der Überschrift formuliert, ist es nicht: Das allseits bekannte Energielabel mit seinen Effizienzklassen wird auch in Zukunft den Endgebraucher über den Energieverbrauch diverser Haushaltsgeräte informieren. Von einem Produkt wird es jedoch in Kürze verschwinden: von der Heizungspumpe. Das Inkrafttreten einer neuen Verordnung unter der ErP-Richtlinie zum 1. Januar 2013, die Mindesteffizienzanforderungen an Heizungs-Umwälzpumpen in Nassläuferbauweise definiert, macht eine Kennzeichnung mit dem Energielabel künftig überflüssig. Ab diesem Zeitpunkt dürfen durch die Hersteller ohnehin nur noch Heizungspumpen in Verkehr gebracht werden, deren Stromverbrauch der Effizienzklasse A oder besser entspricht. Xperts zeigt auf, was der Wegfall des Energielabels für das Fachhandwerk bedeutet:

Seit 2005 zielt das bereits von Haushaltsgeräten bekannte Energielabel auch Heizungspumpen. Damit wurde sowohl für Fachhandwerker als auch für Endgebraucher eine Vergleichsmöglichkeit des Stromverbrauchs der verschiedensten Pumpenmodelle geschaffen. Darüber hinaus bot das Energielabel dem Handwerker eine gute Argumentationshilfe. War die Pumpe mit „A“ gelabelt, brauchte es in der Regel keiner weiteren Erklärung, warum die Hocheffizienzpumpe nun sparsamer als das ungeregelte Standardmodell ist. Die bekannte Aussagekraft des Labels verstand auch der mit Pumpentechnik wenig vertraute Endkunde.

ErP READY statt Effizienzklasse A

Das Energielabel kann aber bald keine Schützenhilfe mehr bei der Vermarktung von Hocheffizienzpumpen leisten. Denn gemäß der im Januar 2013 in Kraft tretenden und sich stufenweise verschärfenden Verordnung für Nassläufer-Umwälzpumpen dürfen dann nur noch Klasse-A-Modelle in Verkehr gebracht werden, die bestimmte Grenzwerte, sogenannte Energie-Effizienz-Indizes (EEI), erfüllen. Pumpen, die diesen Anforderungen entsprechen, wie die Hocheffizienzpumpen-Baureihen von Wilo, sind dann stromsparender als die heutige Energieeffizienzklasse A.

Hocheffiziente Sparer

Mit Wilo-Hocheffizienzpumpen lässt sich der Stromverbrauch um bis zu 90 % reduzieren. Damit sind Entlastungen der Haushaltskasse von rund 140 € pro Jahr möglich.

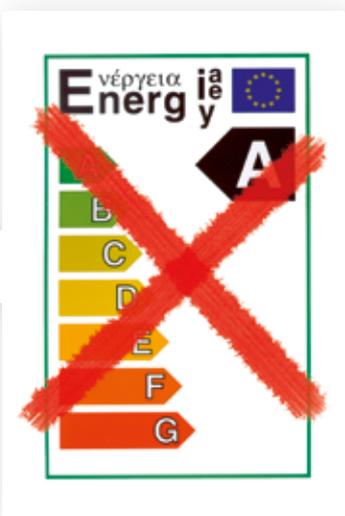


Aus diesem Grund kennzeichnet Wilo seine Hocheffizienzpumpen zukünftig mit einem auffälligen „ErP READY“-Logo.

Dem Fachhandwerker erleichtert die neue Kennzeichnung den sicheren Griff nach zukunftsfähigen Pumpenmodellen. Für den Endkunden liegen die Vorteile der Hocheffizienztechnologie damit jedoch nicht gleich auf der Hand. Der Wegfall des Energielabels sollte jedoch kein Hindernis bei der Kundenberatung sein (s. Infokasten S. 7).

Hilfe bei der Kundenberatung

Um genau dabei das Fachhandwerk praxisorientiert zu unterstützen, bietet Wilo



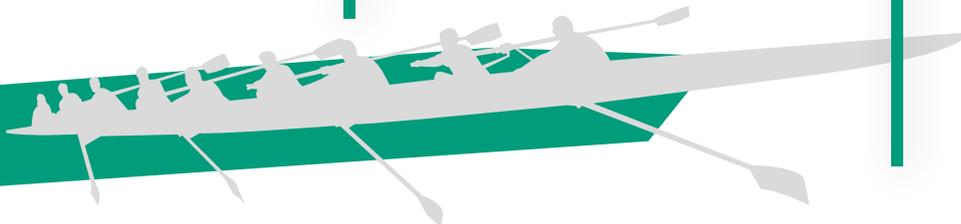
Wie erklär ich's meinem Kunden?

Die Reglementierung von Heizungspumpen durch die ErP-Richtlinie eröffnet eine ganze Bandbreite überzeugender Argumente, mit denen der Fachhandwerker im Kundengespräch punkten kann, z. B.:

- ▶ Mit Hocheffizienzpumpen von Wilo ist man auf der sicheren Seite, denn sie erfüllen alle gegenwärtigen und zukünftigen Anforderungen durch die ErP-Richtlinie.
- ▶ Dank ihres enormen Einsparpotenzials rechnet sich der Einbau einer Hocheffizienzpumpe blitzschnell.
- ▶ Effizianzorderungen für Heizungspumpen verbessern das Pumpenangebot. Bislang werden immer noch zu viele ineffiziente Pumpen eingebaut. Ähnlich dem Glühlampenverbot verschwinden diese Stromverschwender endlich vom Markt.
- ▶ Durch Einbau einer Hocheffizienzpumpe mit bis zu 90 % Stromeinsparung lassen sich die Stromkosten pro Haushalt um rund 140 Euro im Jahr reduzieren.
- ▶ Im Gegensatz zu Energiesparlampen sind Hocheffizienzpumpen längst Stand der Technik, absolut ausgereift und hinsichtlich ihrer Energiesparpotenziale völlig unumstritten.
- ▶ Eine Reduzierung des europäischen Strombedarfs um 23 TWh bis zum Jahr 2020 ist möglich. Das entspricht dem gesamten Stromverbrauch Irlands und einer Minderung der europaweiten CO₂-Emissionen um 11 Mio. Tonnen.
- ▶ Durch einen flächendeckenden Einsatz von Hocheffizienzpumpen könnte laut EU-Kommission der Stromverbrauch von Nassläufer-Umwälzpumpen in der Europäischen Union bis 2020 halbiert werden.

Stand der Technik

Hocheffizienzpumpen von Wilo sind längst Stand der Technik. Die Wilo-Stratos war 2001 die erste Hocheffizienzpumpe für Heizung, Klima und Kälteanwendungen und bei der Einführung des Energielabels für Heizungspumpen 2005 die Referenz für die Energieeffizienzklasse A.



eine ganze Reihe praktischer Hilfsmittel, mit denen sich die Einsparpotenziale der Hocheffizienztechnologie hervorragend aufzeigen lassen. Denn die Einspareffekte durch Hocheffizienzpumpen können am besten überzeugen, wenn der Kunde ganz konkret seine Einsparpotenziale schwarz auf weiß sehen kann.

Ein besonders zeitgemäßes Beratungsinstrument ist die kostenlose App „Wilo Assistent“, die sich mittlerweile zu einem nicht zu unterschätzenden Helfer entwickelt hat. Das Miniprogramm für Smartphones und Tablet-PCs steht dem SHK-Profi bei der Kundenberatung sowie bei Auslegung, Planung und Installation zur Seite. Es liefert eine Fülle guter Ver-

kaufsargumente für energieeffiziente Pumpentechnik und kann – unmittelbar im Kundengespräch eingesetzt – echte Überzeugungsarbeit leisten. Denn in dem kleinen elektronischen Helfer steckt unter anderem ein Einsparungsrechner. Damit lässt sich blitzschnell im Heizungskeller das Stromkosten- und CO₂-Einsparpotenzial beim Einsatz einer Wilo-Hocheffizienzpumpe im Vergleich zu einer unregulierten Heizungspumpe ermitteln: Einfach die Wohnfläche des Kunden bzw. den Stromverbrauch der Bestandspumpe sowie den jeweiligen Stromtarif auswählen, und sofort lässt sich das Ergebnis ablesen und vor allem dem Kunden zeigen.



▶ *Überzeugungshilfe im Beratungsgespräch: Der Einsparrechner des „Wilo Assistent“ berechnet blitzschnell Stromkosten- und CO₂-Einsparpotenzial durch Einsatz stromsparender Wilo-Hocheffizienzpumpen.*

Dienstleister statt Wettbewerber

Wilo-Werkskundendienst - stets fürs Handwerk da

Werkskundendienste der Industrie unterscheiden sich vielfach im Leistungsumfang, in der Qualität ihrer Auftragsbearbeitung sowie ihrer Organisationsstruktur – leider nicht immer zur Zufriedenheit ihrer Kunden. Dabei kann gerade durch einen guten Service das Verhältnis zu den eigenen Kunden gestärkt werden. Der Wilo-Werkskundendienst ist darauf ausgerichtet, das Fachhandwerk bestmöglich zu unterstützen und zwar ausschließlich dann, wenn er vom Handwerksbetrieb gebraucht und angefordert wird.



► Bei Problemen mit der Pumpentechnik kann der Wilo-Werkskundendienst dem Fachhandwerk schnelle Hilfe leisten.

schließlich als Helfer auf Abruf verstehen. „Wir werden nur dann tätig, wenn der Fachhandwerker ausdrücklich unsere Unterstützung wünscht und uns beauftragt“, betont Lossen. Auch die Verrechnung der Leistungen erfolge über das Handwerk, so dass der Werkskundendienst Unterauftragnehmer sei und der beauftragende Fachhandwerker stets „Herr des Verfahrens“ bleibe.

Sofortiger Support bei Anruf

Wenn es mit der Pumpe im Heizungskeller ein Problem gibt, das der Fachhandwerker nicht unmittelbar lösen kann, besteht jederzeit die Möglichkeit, den Wilo-Werkskundendienst zu Rate zu ziehen. Dieser ist an 365 Tagen im Jahr rund um die Uhr telefonisch erreichbar – ein wichtiger Pluspunkt, gerade bei Notfällen an Wochenenden und Feiertagen. Erfahrungsgemäß lässt sich in rund 85 % aller Fälle schon mit einem einfachen Telefongespräch das Problem lösen, ohne dass ein Einsatz vor Ort notwendig wird.

Leider gibt es in der Praxis Werkskundendienste, die Aufträge direkt mit Endkunden vereinbaren und mit diesen abrechnen oder die undurchsichtige Preisgestaltungen haben. So kann das SHK-Fachhandwerk auf dem Feld der Endkundenbetreuung immer mehr ins Abseits geraten. Dabei macht es wenig Sinn, für ein schnelles Zusatzgeschäft langfristig die eigenen Kunden zu verprellen.

Diese Ansicht vertritt auch Andreas Lossen, Leiter Service Deutschland-Österreich-Schweiz der WILO SE: „In den Wettbewerb mit den eigenen Kunden zu treten, kann niemals die ernsthafte Absicht eines verantwortungsvollen Herstellers sein! Das würde dem Ansehen der Marke schaden und die Kundenbeziehung dauerhaft schädigen.“ Die Wilo-Werkskundendiensttechniker würden sich daher aus-

Sollte einmal ein Techniker nicht direkt erreichbar sein, erfolgt innerhalb von wenigen Minuten ein kostenloser Rückruf durch den nächstgelegenen Werkskundendienst. Kostenpflichtige „VIP-Angebote“ oder ähnlich fragwürdige „Services“ gibt es beim Wilo-Werkskundendienst nicht.

Schneller Vor-Ort-Service

Der Wilo-Werkskundendienst ist kein externer Dienstleister, sondern zu 100 % eine unternehmenseigene Serviceorganisation. Daraus resultieren für das Fachhandwerk zahlreiche Vorteile: So ist im Servicecenter nicht nur



► Die Servicetechniker des Wilo-Werkskundendienstes stehen bundesweit und an 365 Tagen im Jahr für das Fachhandwerk auf Abruf zur Verfügung.



► Die Mitarbeiter des werkseigenen Servicecenters koordinieren die Einsätze der lokal organisierten Kundendiensttechniker.



► 92 % aller Anrufer erreichen den Service direkt beim ersten Versuch, die Wartezeit liegt dabei unter 15 Sekunden.

die ständige Erreichbarkeit, sondern auch ein lückenloser Informationsfluss sichergestellt, um eine optimale und schnelle Terminkoordination zu gewährleisten. Darüber hinaus ist der Wilo-Werkskundendienst als herstellereigene Organisation nicht einem Umsatzdruck ausgesetzt, sondern kann als neutraler Partner agieren.

Obwohl zentral koordiniert, ist die Organisationsstruktur des Werkskundendienstes lokal ausgerichtet. Das heißt, jeder der über 60 Kundendiensttechniker arbeitet in einer festgelegten Region und tritt dort als persönlicher Ansprechpartner für das Fachhandwerk bei allen Fragen rund um die Pumpentechnik auf. So sind schnelle Reaktionszeiten und kurzfristige Terminvereinbarungen ohne lange Wartezeiten möglich. Zudem fallen durch die Nähe der Kundendiensttechniker zu ihren Auftraggebern keine großen Anfahrtskosten an.

Die Kritik, die von Fachhandwerkern an den Werkskundendiensten der Industrie geübt wird, trifft also auf den Wilo-Werkskundendienst nicht zu. „Wir wollen ja unsere Kunden bestmöglich unterstützen und sie nicht verärgern“, erklärt Andreas Lossen.

Kundenzufriedenheit ist A und O

Deshalb steht bei allen Aktivitäten des Wilo-Werkskundendienstes auch die Kundenzufriedenheit im Mittelpunkt. Um dieses Ziel zu erreichen, setzt die Serviceorganisation neben hoher Fachkompetenz vor allem auf einen positiven Eindruck der Techniker. Der Handwerkskunde soll den Serviceeinsatz – unabhängig vom Anlass – in möglichst positiver Erinnerung behalten.

Dass diese Philosophie aufgeht, zeigen die guten Umfrageergebnisse, die der Wilo-Werkskundendienst in den regelmäßig durchgeführten, neutralen Kundenzufriedenheitsstudien erzielt. In den drei Kriterien „Dauer des Einsatzes“, „Qualität der Durchführung“ und „Erscheinungsbild des Technikers“ wird die Servicequalität nach dem Schulnotenprinzip bewertet. Die

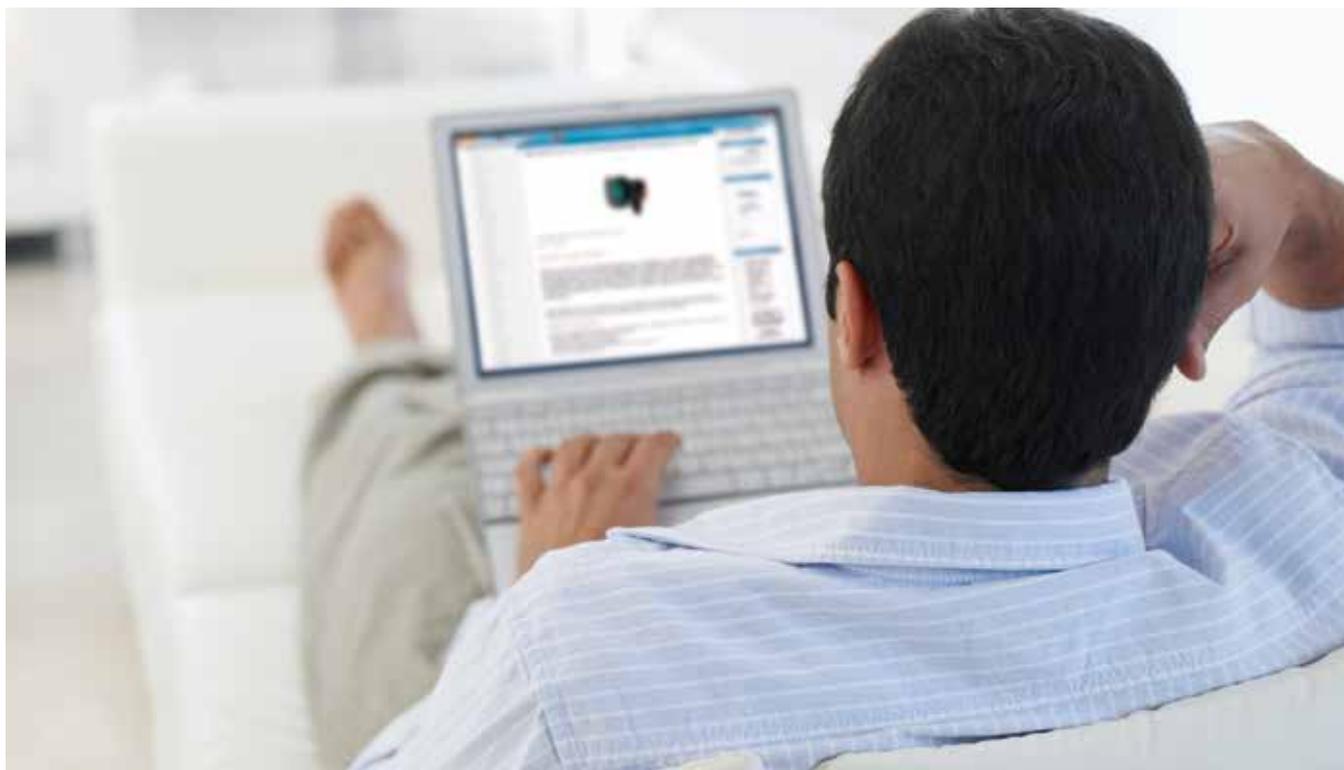
Ergebnisse bescheinigen Wilo hier seit Jahren Qualität auf höchstem Niveau. Der Anteil der „sehr guten“ und „guten“ Bewertungen liegt regelmäßig bei allen Kriterien zwischen 90 und 95 Prozent (Stand: Dezember 2011). Die Zufriedenheit ist sogar so groß, dass 94 % der Befragten den Wilo-Werkskundendienst Kollegenbetrieben weiterempfehlen würden.



Beigestelltes Material aus Internet oder Baumarkt

Haftungsrisiken beachten!

Wer kennt das nicht? Das Angebot ist geschrieben und liegt dem potenziellen Kunden vor. Doch dieser entpuppt sich als vermeintlicher Sparfuchs, checkt die Angebote für das vorgesehene Material im Baumarkt oder in Internetshops und kauft sie dort zum Schnäppchenpreis. Xperts erläutert die Hintergründe und zeigt auf, was Fachhandwerker in solchen Fällen tun können.



Immer wieder gelangen Produkte auch von ausgewiesenen vertriebswegtreuen Herstellern in die Regale von Baumärkten oder werden in Internetshops angeboten, was zu berechtigter Verärgerung des Fachhandwerks führt. Deshalb legt Wilo Wert auf die Feststellung, dass sämtliche Produkte in Deutschland ausschließlich über den dreistufigen Vertriebsweg (Hersteller ▶ Großhandel ▶ Fachhandwerk) vermarktet werden. Dies versteht der Hersteller, der Partner der Handwerkermarke ist, als eine selbstverständliche Verpflichtung.

Der innerhalb der EU bestehende freie Waren- und Güterverkehr eröffnet jedoch dem Handel auch Absatzkanäle, die ein Hersteller nicht kontrollieren kann. So besteht auch keine Möglichkeit, die Belieferung von Baumärkten oder des Internethandels vollständig zu

unterbinden. Im Fall eines Armaturenherstellers wurde eine darauf abzielende Vorgehensweise durch das Bundeskartellamt ausdrücklich verboten.

Lockvogel-Angebote im Baumarkt

Wie Handwerk und Einzelhandel können auch Baumärkte Markenartikel über den Großhandel beziehen. Diese werden dann oftmals dazu genutzt, um über besonders preisaggressive Lockvogel-Angebote Kunden anzuziehen. Dabei ist in der Regel die Sortimentsbreite stark eingeschränkt. So wird bei Heizungspumpen meist nur eine einzige Baureihe geführt, und der Kunde kann nicht das für ihn am besten geeignete Modell auswählen. Darüber hinaus haben die beiden Vertriebswege Internet und Baumarkt gemeinsam, dass hier gar keine oder nur eine unzureichende Beratung des Endkunden stattfindet. Das erhöht das Risiko eines Fehlkaufs.

Nachteile beim Einkauf via Internet

- ▶ Keine Beratung, keine Planung, der Kunde trägt das Risiko eines Fehlkaufs.
- ▶ Anbieter treten oft anonym bzw. mit Pseudonym auf.
- ▶ Seriosität kann bei unbekanntem oder neuen Anbietern bzw. Shops nicht geprüft werden, positive Bewertungen können „bestellt“ sein.
- ▶ Höheres Betrugsrisiko durch Vorkasse-Regelung
- ▶ Dauer der Lieferzeit nicht im Voraus abschätzbar
- ▶ Reklamationen und Umtausch aufwändiger
- ▶ Unklare AGB mit unverständlichen Haftungsbeschränkungen
- ▶ Ablehnungshaltung statt Kooperation bei Reklamationen
- ▶ Kunde kann erst im Nachhinein prüfen (lassen), was er gekauft hat.



SONDER
ANGEBOT

AKTIONSPREIS



Dr. Hans-Michael Dimanski
Geschäftsführer der SHK-Fachverbände Sachsen-Anhalt und Thüringen

Über die Themen „Preisdruck“ und „beigestelltes Material“ sprach die Redaktion mit Rechtsanwalt Dr. Hans-Michael Dimanski, Geschäftsführer der SHK-Fachverbände Sachsen-Anhalt und Thüringen:

Xperts: Welche Argumente kann der Handwerker gegen die Do-it-yourself- bzw. Billigbeschaffungs-Mentalität seiner Kunden anführen?

Dr. Dimanski: Die Installateure sollten die Kunden daran erinnern, dass es sich bei der Sanitär- oder Heizungsinstallation um systembezogene, gefahrgeneigte Arbeiten handelt, deren sichere Ausübung Expertenwissen und Meistererfahrung erfordert. Die Innungsbetriebe im Markt verfügen über Beratungs-, Planungs- und Ausführungskompetenzen, die sie erfolgreich „verkaufen“ können. Außerdem sichern sie dem Kunden die gesetzliche Gewährleistung aus dem Werkvertragsrecht und gegebenenfalls zusätzlich den Nutzen aus Haftungsübernahmevereinbarungen zu. Da hier

◀ Viele Baumärkte nutzen Markenware als preisaggressive Lockvogel-Angebote. Oft ist nur der beworbene Artikel im Sortiment vorhanden, eine weitere Auswahl gibt es nicht.

▶ Als Partner der Handwerkermarke bietet Wilo fünf Jahre Gewährleistung.



nicht nur für das Material, sondern für die Gesamtleistung inklusive Aus- und Einbau im Mangelfall haftet wird, ergeben sich für den Kunden gegenüber dem Internet- oder Baumarktkauf ganz erhebliche Vorteile.

Xperts: Was ist zu tun, wenn ein Kunde auf den Einbau von beigestellten Materialien, die er sich beispielsweise im Internet zusammengekauft hat, besteht?

Dr. Dimanski: Dann ist größte Vorsicht geboten, denn daraus entstehen Risiken für den Auftragnehmer. Den Handwerker trifft hier in jedem Fall eine erhöhte Prüf- und Hinweispflicht, die in der Praxis leider allzu oft missachtet wird und dann direkt in die Haftung führt. Bei beigestellten Materialien muss er den Kunden darüber aufklären, ob sich diese für den Einbau eignen und zu einem mangelfreien Werk führen, oder ob es bessere Möglichkeiten gibt, um den werkvertraglichen Erfolg zu erreichen. Die so erteilten Hinweise und Feststellungen sind zur eigenen Sicherheit sorgfältig zu dokumentieren. Sind Materialien aller Voraussicht nach nicht geeignet, sollte der Auftrag abgelehnt werden.

Xperts: Reicht die Prüfungsobliegenheit schon aus? Oder muss der Auftragnehmer noch mehr beachten?

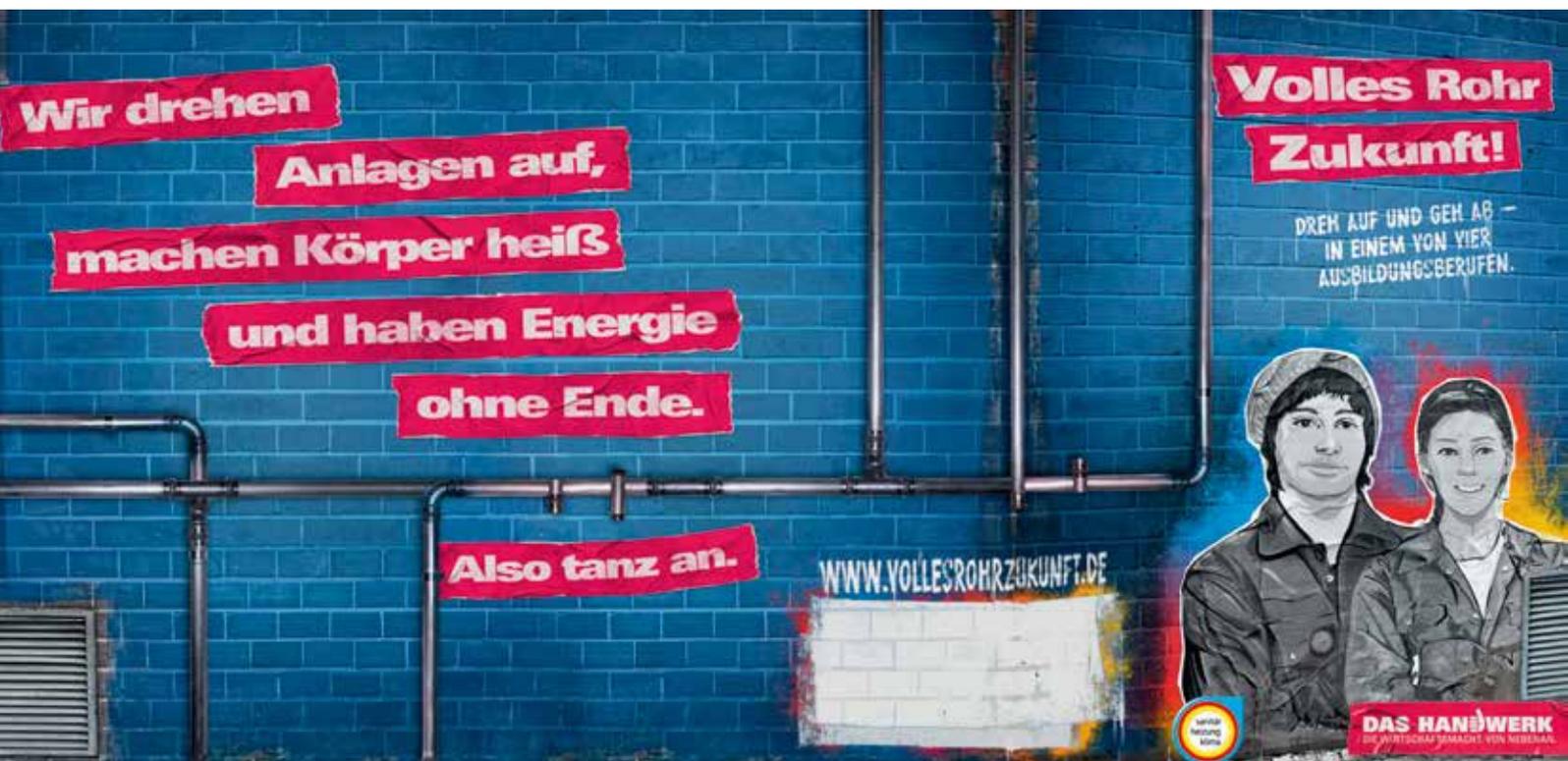
Dr. Dimanski: Nein, das reicht noch nicht. Der Unternehmer schuldet seinem Auftraggeber ein mangelfreies Werk. Damit übernimmt der Handwerker auch in gewissem Umfang für die beigestellten Materialien die werkvertragliche Haftung. Zur Haftungsbe-

grenzung ist dringend zu empfehlen, vor dem Einbau eine schriftliche Bedenkenmeldung abzugeben und die Übernahme der Gewährleistung für diese Materialien abzulehnen. Ein entsprechendes Formular finden organisierte Betriebe auf der Internetplattform www.shk-musterschreiben.de

Xperts: Wie geht das Handwerk am besten mit der Preisargumentation um?

Dr. Dimanski: Der Preisvorteil, den der Kunde mit selbstbeschafften Materialien erzielt, erweist sich oft als Seifenblase. Will ein Kunde etwa im Rahmen eines bereits abgeschlossenen Vertrags später für Leistungspositionen eigenes Material beistellen, handelt es sich juristisch um eine Teilkündigung. Der SHK-Unternehmer behält – bezogen auf die gekündigte Teilleistung – den gesamten ursprünglichen Vergütungsanspruch. Er muss sich nur das anrechnen lassen, was er infolge der Teilkündigung erspart. Zudem hat er nun die Möglichkeit, für die Einbau- und Prüfleistung der beigestellten Materialien einen höheren Preis durchzusetzen.

Wenn nicht in bestehende Verträge eingegriffen wird, sondern von Anfang an feststeht, dass beigestelltes Material eingebaut werden soll, minimiert sich der Preisvorteil durch die höheren Stundensätze, die der Handwerker zur Kompensation seines Haftungsrisikos anzusetzen hat. Je besser das kommuniziert wird, umso eher wird das Problem „beigestellte Materialien“ in die Bedeutungslosigkeit manövriert.



Nachwuchsförderung durch ZVSHK

Im vergangenen Jahr konnte das deutsche Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk seinen Umsatz um drei Prozent auf 35,6 Milliarden Euro steigern – und das bei annähernd konstanter Beschäftigtenzahl. Aufgrund der anhaltend guten Auftragslage werden in der Branche kompetente Leute dringend benötigt. Deshalb hat der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) ein Bündel an Maßnahmen zur Nachwuchsförderung geschnürt.

Die Zahlen sprechen für sich: 1996 machten über 70.000 junge Menschen eine Ausbildung im SHK-Gewerbe. Heute hat sich diese Zahl auf 35.000 halbiert. Noch kann der größte Teil der Ausbildungsplätze besetzt werden.

Doch durch den einsetzenden demografischen Wandel werden in den nächsten Jahren zunehmend ältere Mitarbeiter in den Ruhestand wechseln. Gleichzeitig stehen aufgrund des Geburtenrückgangs nicht mehr genügend Nachwuchskräfte zur Verfügung – ein Fachkräftemangel droht.

Werbekampagne für Nachwuchskräfte

Vor diesem Hintergrund hat der ZVSHK die bundesweite Werbekampagne „Volles Rohr Zukunft“ gestartet. Sie soll Jugendliche für einen der vier SHK-Ausbildungsberufe Anlagenmechaniker, Klempner, Ofen- und Luftheizungsbauer sowie Behälter- und Apparatebauer begeistern.

Die Ansprache der jungen Leute erfolgt primär via Internet. Unter www.vollesrohrzukunft.de können fundierte Informationen zu den einzelnen Ausbildungsberufen abgerufen werden. Der Sprachstil ist dabei bewusst an die Jugendsprache angelehnt. In der Gestaltung orientiert sich die Homepage an der Imagekampagne des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH).

Wer Interesse an einer Ausbildung hat, kann mit wenigen Klicks geeignete Betriebe ausfindig machen. Zudem lässt sich über einen Bewerbungsgenerator in wenigen Schritten eine Bewerbung erstellen und online an Fachbetriebe versenden.

Flankiert werden die Maßnahmen durch weitere Aktivitäten auf Landesverbands- und Innungsebene. Für die Unternehmen selbst stehen zahlreiche Werbemittel zur Verfügung, die beim jeweiligen SHK-Landesfachverband angefordert werden können.



Wie geht man mit „Spätzündern“ um?

Inzwischen hat das neue Ausbildungsjahr begonnen. Doch es gibt immer wieder „Spätzünder“, die sich nach dem Stichtag 1. September kurzfristig auf eine noch nicht besetzte Lehrstelle bewerben.

Dann gilt: Auszubildende, deren Vertrag bis zum 31. Dezember des jeweiligen Jahres bei der Handwerkskammer eingetragen wird, können noch in das laufende Lehrjahr einsteigen. Sie müssen dann nur den versäumten Berufsschulstoff schnellstmöglich nachholen, damit der Anschluss nicht verpasst wird.

Weitere Initiativen

Der ZVSHK belässt es aber nicht bei dieser breit angelegten Aktion. Mit vielen weiteren Initiativen sollen junge Menschen für die Branche gewonnen werden. Eines dieser Projekte ist etwa die Teilnahme an den „WorldSkillsGermany“, die 2013 in Leipzig ausgetragen werden. Dabei handelt es sich um eine Berufsolympiade, zu der sich Jugendliche aus 50 Ländern der Erde treffen. Der Zentralverband organisiert das Training der deutschen Teilnehmer aus der SHK-Branche. „Darüber hinaus planen wir, aus ganz Deutschland Schülerinnen und Schüler der Abschlussklassen zum Besuch dieser Veranstaltung einzuladen“, sagt ZVSHK-Bildungsreferent Friedrich-Wilhelm Göbel. „So können sie die Wettkämpfe hautnah erleben und gleichzeitig sehen, welche Herausforderungen die unterschiedlichen Handwerksberufe bieten. Dadurch können wir sicher Interesse wecken und neue Nachwuchskräfte gewinnen.“

Doppelten Abiturjahrgang 2013 auffangen

„Im Rahmen der Nachwuchswerbung wollen wir auch verstärkt Abiturienten für die SHK-Ausbildungsberufe gewinnen. Durch den doppelten Abiturjahrgang 2013 werden viele von ihnen auf den Arbeitsmarkt drängen, da nicht alle ein Studium aufnehmen wollen. Diesen jungen Menschen bieten wir verschiedene Möglichkeiten. Sie können beispielsweise eine klassische Berufsausbildung absolvieren und danach den Meister bzw. Techniker machen oder dann ein aufbauendes Studium antreten. Außerdem haben wir in Kooperation mit Fachhochschulen duale Ausbildungsgänge für unsere Branche konzipiert, bei denen die Teilnehmer in einem Unternehmen arbeiten und parallel ein Studium absolvieren.“

Friedrich-Wilhelm Göbel
Bildungsreferent beim ZVSHK

Neue Regionalveranstaltung des SHK-Fachverbandes NRW

„Vom Techniker zum Berater“

Mit drei Workshops im August und September gab der SHK-Fachverband NRW den Auftakt für eine neue Veranstaltungsreihe, die sich vornehmlich an Kundendiensttechniker von SHK-Fachbetrieben richtet und ihre Kompetenz als Berater vor Ort in den Fokus rückt. Denn Fachhandwerksunternehmen entwickeln sich immer stärker zu Dienstleistern in Sachen Energie, Gesundheit und Komfort. Über die rein technische Kompetenz hinaus müssen Monteure den professionellen Umgang mit dem Kunden beherrschen und dabei auch kaufmännisches, rechtliches und psychologisches Geschick beweisen.

Der Kundendiensttechniker ist schließlich die vermittelnde Instanz beim Kunden und häufig mit Fragen zu Preisgestaltung, Kostenvorschlägen oder Gewährleistung konfrontiert. Hier die richtigen Antworten geben zu können, ist daher wichtig. Noch wichtiger für die Kundenbeziehung und den Auftrag ist es jedoch, glaubwürdig und überzeugend zu argumentieren. Ein Kommunikationsfachmann vermittelt den

durchschnittlich 45 Teilnehmern die richtige Kundenansprache aus der Sicht des fachkompetenten Beraters. Darüber hinaus gibt er Tipps für den sympathischen und sachverständigen Auftritt beim Kunden. Referenten der Industriepartner des Fachverbands NRW, wie Wilo oder Oventrop, erläutern den Teilnehmern zudem moderne Technik auf

einfache Weise und helfen damit den Monteuren, ihren Kunden auch erklärungsbedürftige Produkte und Systeme verständlich machen zu können.

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos. Termine und Anmeldung unter: www.shk-nrw.de/termine



► Die neue Veranstaltungsreihe des SHK-Fachverbandes NRW richtet sich an Kundendiensttechniker und vermittelt Beratungskompetenz im Kundenkontakt.

Hydraulischer Abgleich

Wilo unterstützt Kampagne „Meine Heizung kann mehr“



Viele Endgebraucher denken beim Energiesparen zuerst an ihren Stromverbrauch. Das größte Sparpotenzial schlummert jedoch im Heizungskeller. Allein Heizung und Warmwasser sind für knapp 90 Prozent des privaten Energieverbrauchs verantwortlich. Bereits mit geringen Investitionen und wenig Aufwand können Hauseigentümer Energie und Geld sparen. Der hydraulische Abgleich ist solch eine Maßnahme. Hier haben SHK-Fachhandwerker eine gute Möglichkeit, sich als Energieexperten bei Ihren Kunden zu profilieren.

Durch die richtige Einstellung der Heizanlage wird jede Heizfläche nur mit der erforderlichen Wassermenge versorgt. Das senkt den Heizenergieverbrauch und erhöht den Wohnkomfort. Einer Umfrage zufolge hat bisher jedoch nicht einmal jeder sechste Hauseigentümer etwas vom hydraulischen Abgleich gehört. Um Endgebraucher über die Vorzüge eines hydraulischen Abgleichs zu informieren und sie bei der Suche nach dem richtigen Handwerker in ihrer Region zu unterstützen, startete die gemeinnützige Beratungsgesellschaft co2online 2012 die bundesweite Kampagne „Meine Heizung kann mehr“. Wilo unterstützt die Aktion als Partner.

Enorme Einsparpotenziale

Für Hauseigentümer ergeben sich aus dem hydraulischen Abgleich große Einsparpotenziale: In einem durchschnittlichen Einfamilienhaus können die Heizkosten durch einen hydraulischen Abgleich um etwa 110 Euro pro Jahr reduziert werden. Wird im Zuge des hydraulischen Abgleichs zusätzlich eine Hocheffizienzpumpe eingebaut, erhöhen sich die jährlichen Einsparungen durchschnittlich um weitere 100 Euro. Wie schnell sich der Austausch einer unregelmäßig arbeitenden Heizungspumpe durch eine Hocheffizienzpumpe lohnt, verrät der von co2online entwickelte PumpenCheck, der seit kurzem unter www.wilo.de online verfügbar ist.

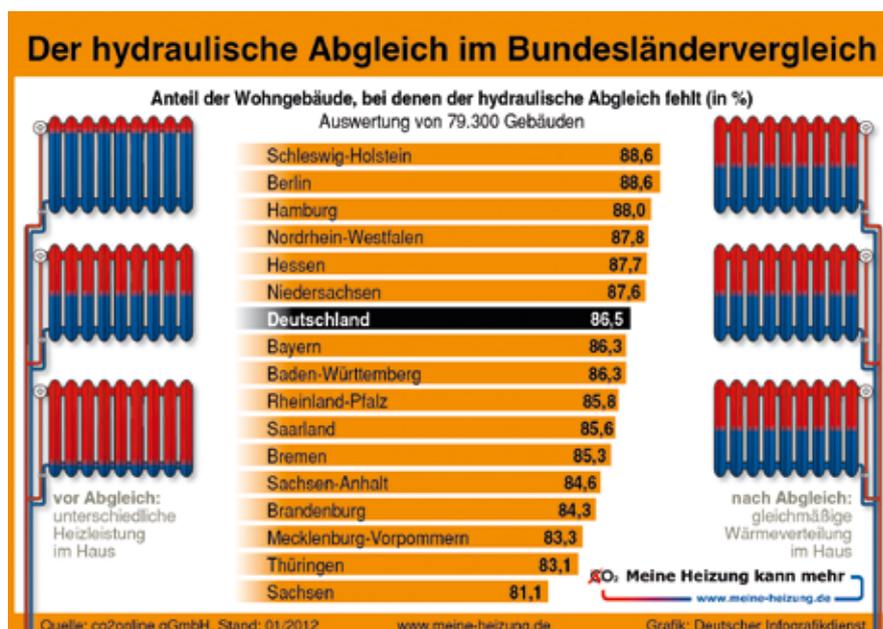
Umsatzchance fürs SHK-Fachhandwerk

Für SHK-Fachhandwerker bietet der hydraulische Abgleich großes Potenzial: Bislang sind gerade einmal zehn Prozent der Anlagen in Wohnhäusern hydraulisch abgeglichen. Damit stellt die Optimierung bestehender Heizungsanlagen für die SHK-Branche einen riesigen

Markt und eine zusätzliche Umsatzchance dar. Um Handwerksunternehmen dabei zu unterstützen, auf ihr Können in Sachen hydraulischer Abgleich aufmerksam zu machen, bietet die Kampagne „Meine Heizung kann mehr“ ein kostenloses Servicepaket an: Unter www.meine-heizung.de/handwerker können Fachhandwerker kostenlos herstellerneutrale Flyer zum hydraulischen Abgleich bestellen und ihren Kunden als Informationsmaterial zur Verfügung stellen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, sich in das Online-Branchenbuch „Rat und Tat“ einzutragen, um im eigenen Einzugsgebiet auf sich und das betriebseigene Know-how aufmerksam zu machen. Das Branchenbuch für Handwerker ist auf mehr als 900 Websites verfügbar und wird vor allem von Hauseigentümern genutzt, die einen Experten für geplante Modernisierungsmaßnahmen suchen.



► Mit der Aktion „Meine Heizung kann mehr“ wirbt die gemeinnützige Beratungsgesellschaft co2online verstärkt für den hydraulischen Abgleich von Heizungsanlagen und unterstützt durch ein kostenloses Servicepaket SHK-Fachhandwerker dabei, ihre Kunden von einem hydraulischen Abgleich zu überzeugen.



► Beim hydraulischen Abgleich von Heizungsanlagen besteht in Deutschland großer Nachholbedarf.

Systemverteiler erleichtern Anbindung an Flächenheizsysteme

Anschlussfertige Komplettlösung für Wilo-Geniax

Mit dem Dezentralen Pumpensystem Wilo-Geniax bietet sich dem Nutzer eine äußerst komfortable und energiesparende Form der Wärmeverteilung. Das intelligente System ist sowohl für die Installation an Heizkörpern als auch in Heizkreisen konzipiert. Für die leichte Anbindung der Geniax-Pumpen an Flächenheizkreise hat der Spezialist für Wärmesysteme Vogel und Noot zusammen mit Wilo ein vorkonfiguriertes Verteilersystem entwickelt.



▶ Mit den neuen komplett vorkonfigurierten Systemverteilern lässt sich die Anbindung von Wilo-Geniax an Flächenheizsysteme noch einfacher als bisher realisieren.

Geniax-Systemverteiler auf einen Blick

- ▶ Schnelle und unkomplizierte Anbindung von Wilo-Geniax an Flächenheizsysteme
- ▶ Integrierte Geniax-Pumpen und vormontierte Pumpenelektroniken (vom Werk stromseitig geprüft)
- ▶ Individuelle Ausführungen mit bis zu 12 Verteilerabgängen
- ▶ Verteiler aus Edelstahl-Profilrohren mit FE-Stopfen zum Befüllen, Entlüften und Entleeren
- ▶ Verteilerhalter mit schalldämmenden Eigenschaften
- ▶ Übergänge auf Heizrohre in Ausführung 3/4" AG Eurokonus
- ▶ Unterbringung in anschlussfertigem, feuerverzinktem Unterputzschrank
- ▶ Aufsteckrahmen tiefenverstellbar (110 – 165 mm)
- ▶ Tür mit versenktem Drehriegelverschluss und ausziehbarem Standfuß
- ▶ Beschriftungsset und Prüfprotokoll zu Pumpenelektroniken beiliegend

Ob bei Neubau oder Modernisierung – Flächenheizungen erweisen sich häufig als besonders platzsparende und komfortable Systeme. Zudem zeichnen sie sich durch eine energiesparende Betriebsweise aus. Da Fußboden- und Wandheizungen einen vergleichsweise hohen Strahlungsanteil bei der Wärmeabgabe (ca. 60 bis 75 %) haben, kann die Raumlufttemperatur in der Regel niedriger als bei anderen Heizsystemen gewählt werden.

Daraus resultiert nicht nur eine systembedingte Energieeinsparung, sondern auch ein geradezu idealer Synergieeffekt im Zusammenspiel mit Wilo-Geniax. Denn durch die Vernetzung mit Raumbediengeräten und -temperatursensoren erkennt das Dezentrale Pumpensystem den Wärmebedarf der einzelnen Räume und versorgt die Heizkreise individuell mit Wärme. Die Soll-Temperatur kann so aufgrund der ökonomischeren Wärme-

abgabe durch das Flächenheizsystem von vornherein niedriger programmiert werden. Je geringer der Wärmebedarf insgesamt ist, desto mehr Heizenergie lässt sich einsparen.

Flächenheizungen und Dezentrales Pumpensystem harmonieren also ausgezeichnet miteinander. Damit sich auch die Anbindung zwischen beiden noch einfacher als bisher realisieren lässt, hat der für Heizungssysteme bekannte Hersteller Vogel und Noot zusammen mit Wilo einen Geniax-Systemverteiler entwickelt. Der vormontierte Komplett-Verteiler bildet die perfekte Schnittstelle zwischen modernsten Regelungskomponenten und zeitgemäßen Niedertemperatur-Heizsystemen. Das neu entwickelte Verteilersystem mit Einbaudosen überzeugt durch höchste Montagesicherheit und ist für individuelle Anordnungen und Ausführungen zwischen zwei und zwölf Verteilerab-

gängen erhältlich. Somit lassen sich Geniax-Installationen für Flächenheizsysteme zeitsparend und besonders einfach ausführen.



▶ Die Produktbroschüre zum Geniax-Systemverteiler kann heruntergeladen werden unter www.cosmo-info.de



Pumpen Intelligenz.



Peter Schmid
Vertriebsleiter Nord

Willkommen in Hamburg!

Vom 22. bis zum 24. November können Sie sich an unserem Messestand auf der GET Nord 2012 in Hamburg einen Eindruck vom aktuellen Stand hocheffizienter Pumpentechnik verschaffen. Auf der Fachmesse, die sich sowohl an Fachleute der SHK- sowie der Elektro-Branche richtet, zeigen wir unser umfassendes Produktprogramm, mit dem wir die Vielzahl von Anwendungsbereichen in der Gebäudetechnik vollständig abdecken. Neben innovativer Pumpentechnik für Heizung, Kühlung, Trinkwasserversorgung und Druckerhöhung präsentieren wir Ihnen auch zukunftsweisende Systemlösungen wie das Dezentrale Pumpensystem Wilo-Geniex. Darüber hinaus halten wir Sie über technische Trends und Entwicklungen der SHK-Branche und der Gebäudetechnik sowie über die aktuellen Veränderungen des Pumpenmarkts auf dem Laufenden. An unserem **Stand 232 in Halle B 6** erfahren Sie alles Wissenswerte über die Anforderungen der zum 1. Januar 2013 in Kraft tretenden Verordnung zur Energieeffizienz von Nassläufer-Umwälzpumpen. Ein Besuch bei uns lohnt sich also.

Wir freuen uns, Sie auf unserem Messestand begrüßen zu dürfen!

Ihr Peter Schmid

Hier treffen Sie Wilo:

2012

Oktober

RIFA R&F, Nürnberg 19.10. – 20.10.

Bundeskongress Energieberatung, Nürnberg 20.10.

Wiedemann (Schlachtefest), Burg 27.10.

November

Wiedemann (Schlachtefest), Sarstedt 03.11.

GET Nord, Hamburg 22.11. – 24.11.

WILO SE
Nortkirchenstraße 100
44263 Dortmund
T 0231 4102-0
F 0231 4102-7363
wilo@wilo.com
www.wilo.de

Wilo-Vertriebsbüros in Deutschland

Nord
WILO SE
Vertriebsbüro Hamburg
Beim Strohhouse 27
20097 Hamburg
T 040 5559490
F 040 55594949
hamburg.anfragen@wilo.com

Ost
WILO SE
Vertriebsbüro Dresden
Frankenring 8
01723 Kesselsdorf
T 035204 7050
F 035204 70570
dresden.anfragen@wilo.com

Süd-West
WILO SE
Vertriebsbüro Stuttgart
Hertichstraße 10
71229 Leonberg
T 07152 94710
F 07152 947141
stuttgart.anfragen@wilo.com

West I
WILO SE
Vertriebsbüro Düsseldorf
Westring 19
40721 Hilden
T 02103 90920
F 02103 909215
duesseldorf.anfragen@wilo.com

Nord-Ost
WILO SE
Vertriebsbüro Berlin
Juliusstraße 52-53
12051 Berlin-Neukölln
T 030 6289370
F 030 62893770
berlin.anfragen@wilo.com

Süd-Ost
WILO SE
Vertriebsbüro München
Adams-Lehmann-Straße 44
80797 München
T 089 4200090
F 089 42000944
muenchen.anfragen@wilo.com

Mitte
WILO SE
Vertriebsbüro Frankfurt
An den drei Hasen 31
61440 Oberursel/Ts.
T 06171 70460
F 06171 70466
frankfurt.anfragen@wilo.com

West II
WILO SE
Vertriebsbüro Dortmund
Nortkirchenstr. 100
44263 Dortmund
T 0231 41026560
F 0231 41026565
dortmund.anfragen@wilo.com

Kompetenz-Team Gebäudetechnik
WILO SE
Nortkirchenstraße 100
44263 Dortmund
T 0231 4102-7516
F 0231 4102-7666

Antworten auf
▶ Produkt- und Anwendungsfragen
▶ Liefertermine und Lieferzeiten
▶ Informationen über Ansprechpartner vor Ort
▶ Versand von Informationsunterlagen
Erreichbar Mo-Do 7-18 Uhr, Fr 7-17 Uhr