



## **Erfolgreich im Team**

Gemeinsam lassen sich Ziele oft  
malts besser erreichen

## **Im Gespräch**

Neuer Vertriebsleiter Niels Lorenz:  
Buderus ist die menschliche Marke



## Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ein neues Gesicht an dieser Stelle: Als Nachfolger von Stefan Thiel, der seit Januar dieses Jahres Aufgaben im Bereichsvorstand der Bosch Home Comfort Group übernommen hat, möchte ich mich Ihnen kurz vorstellen.

Viele von Ihnen kennen mich bereits, denn im Laufe von 16 Jahren in der Heiztechnikbranche – zuletzt als Leiter der Vertriebsorganisationen Buderus Nord und Ost – hatte ich häufig persönlich Kontakt mit unseren Handwerkspartnern. Somit weiß ich aus der Praxis um die Anliegen der Heizungsfachfirmen, und vor welchen Herausforderungen sie stehen. Einen Schwerpunkt bei meiner Arbeit möchte ich darauf legen, gemeinsam mit Ihnen in einer vertrauensvollen Partnerschaft die Wärmewende in Deutschland zu gestalten.

Als Team lassen sich viele Aufgaben besser und effizienter meistern. Aber wie schafft man diesen Teamgeist in einem Unternehmen? Wie kann man seine Mannschaft immer wieder neu motivieren? Wie wichtig ist der Teamgedanke für den wirtschaftlichen Erfolg? In diesem Magazin legen wir den Fokus auf dieses Thema und betrachten es aus unterschiedlichen Blickwinkeln. Vielleicht können Sie den einen oder anderen Gedanken auch in Ihrem Betrieb umsetzen.

Ich wünsche ich Ihnen viel Freude mit dem neuen Buderus Magazin, das wir auch grafisch ein wenig neu gestaltet haben.

Niels Lorenz  
Leiter Vertrieb Buderus Deutschland  
Bosch Thermotechnik GmbH



## 08

### Im selben Boot

Teamgeist spielt im Sport eine wichtige Rolle. Aber wie schafft man diesen Spirit? Das zeigen zwei Beispiele erfolgreicher Vereine.



## 26

### Frühlingserwachen

Buderus zieht als Aussteller eine positive Bilanz der beiden Fachmessen SHK+E Essen und IFH/Intherm in Nürnberg.

#### 04 Gemeinsam stark

Viele Unternehmen erwarten von ihren Mitarbeitern Teamfähigkeit. Aber was genau bedeutet das?

#### 10 Erfolgreich im Team

Beispiele aus der Praxis zeigen, mit welchen Maßnahmen und Aktivitäten Heizungsfachbetriebe den Zusammenhalt und den Teamgeist stärken.

#### 18 Erfolg durch Wissen

Das Buderus Seminarprogramm 2024 bietet zahlreiche Qualifizierungsmöglichkeiten vor Ort und online.

#### 20 Starker Hybrid-Player

Mit der WLW MB AH bietet Buderus eine neue Wärmepumpenaußeneinheit für Wärmepumpen-Hybridsysteme an.

#### 22 Neuer Komplettservice

Buderus übernimmt jetzt für Heizungsfachbetriebe auf Wunsch die Planung und Installation kompletter Photovoltaik-Systeme bei Endkunden.

#### 32 Zwei für einen

Ein Wärmepumpen-Hybridsystem mit einem Logano plus GB212 ersetzt einen alten Ölkessel in einem Einfamilienhaus.

## 14

### Die menschliche Marke

Im Gespräch mit Stefan Thiel, neuer Bereichsvorstand der Bosch Home Comfort Group, und Niels Lorenz, neuer Leiter Vertrieb Buderus Deutschland.



## 35

### Zum Anfassen

Wärmepumpen und Hybridsysteme zum Anfassen warten in der neuen Buderus Systemwelt in Wetzlar auf interessierte Bauherren und Renovierer.

Herausgeber:  
Bosch Thermotechnik GmbH  
Buderus Deutschland  
Sophienstraße 30–32  
35576 Wetzlar  
www.buderus.de  
info@buderus.de

Redaktion:  
Jörg Bonkowski (Ltg.)  
Kerstin Bär  
Tilman Faust  
Luc Geerinck  
Thomas Pelizaeus  
Eva Schlechtriemen  
Julia Steinfeld  
Jens Trobisch  
Communication Consultants, Stuttgart

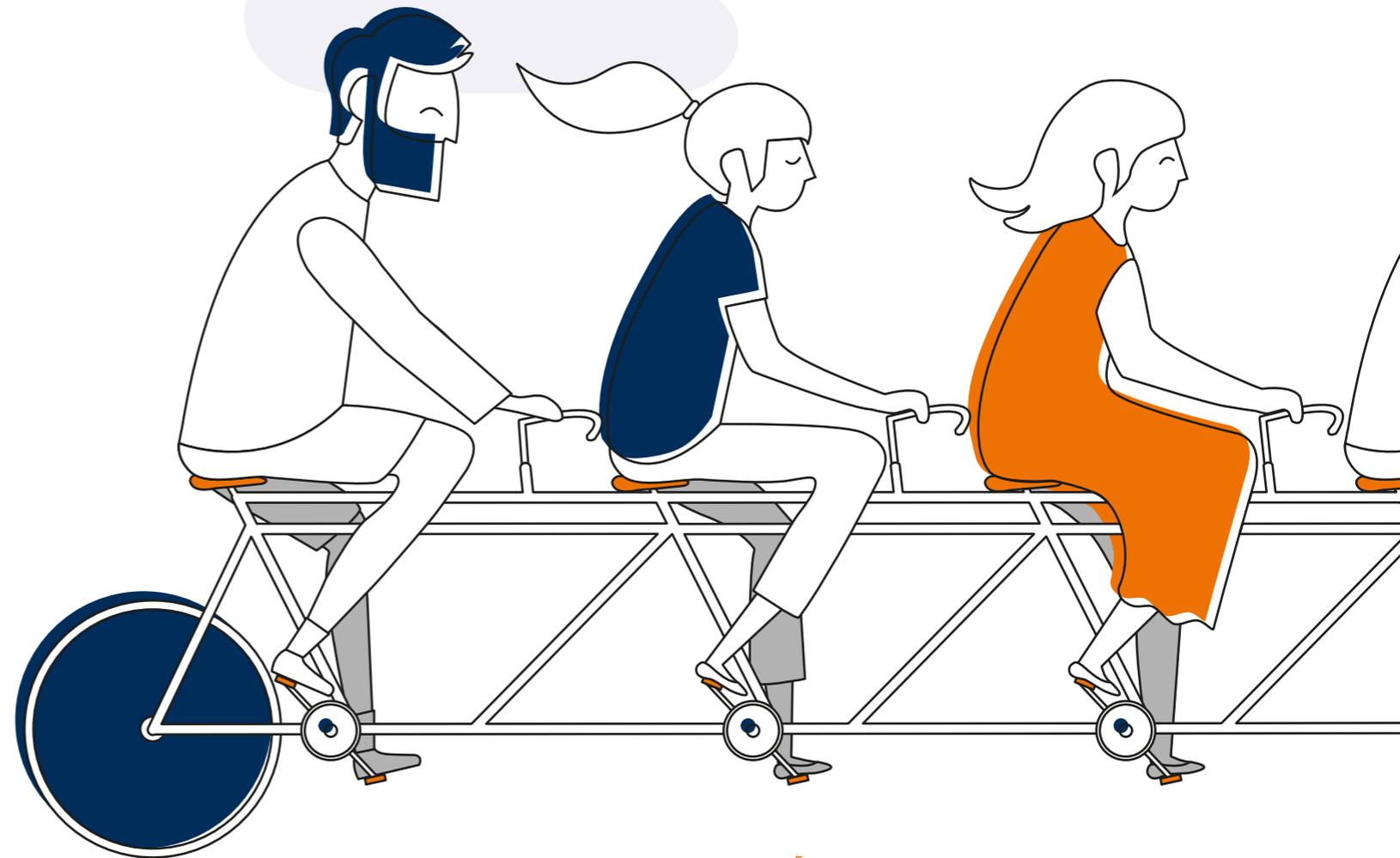
# Gemeinsam sind wir stark

„Teamfähigkeit“ oder „Freude an der Arbeit im Team“ so umschreiben viele Stellenanzeigen eine der offensichtlich wichtigsten Eigenschaften von Mitarbeitern. Aber was genau bedeutet Teamfähigkeit, und wie kann sie gefördert werden?

**W**enn du schnell gehen willst, gehe allein. Wenn du weit kommen willst, gehe zusammen.“ Das ist eines der vielen Sprichworte, die verdeutlichen sollen, warum die Zusammenarbeit im Team wichtig ist. Auch wenn das Sprichwort vermutlich einen philosophischen Hintergrund hat, ist es eng verknüpft mit dem Ursprung von Teamwork: dem Überleben in der Steinzeit. Teamarbeit ist, auch wenn sich das vermuten lässt, keine Erfindung der Neuzeit. Sie ist vielmehr fester Bestandteil unserer Natur. Es ging bei Teamarbeit also im Ursprung noch nie um Effizienz oder darum, Projekte besser umzusetzen. Es ging zuallererst ums Überleben. In der Steinzeit konnten Menschen nur gemeinsam ein großes Tier – beispielsweise ein Mammut – erfolgreich jagen. Ohne jemanden, der in der Nacht Wache hält, waren Menschen dem Risiko ausgesetzt, im Schlaf selbst zur Beute zu werden. Und obwohl es vermutlich in der Geschichte der Menschheit noch nie zuvor so viele Einzelgänger gab wie heute, liegt kooperatives Verhalten eigentlich in unserer Natur. Dennoch ist Teamarbeit nicht immer einfach. Zum Glück handelt es sich dabei um eine Fähigkeit, die erlernbar ist. Aber was ist Teamfähigkeit? Wie kann eine Person besser darin werden, in einer Gruppe zu arbeiten?

## Teamarbeit lernen

Eine teamfähige Person arbeitet konstruktiv mit anderen zusammen, unterstützt ihre Teammitglieder und trägt aktiv zum Erfolg des Teams bei. Gleichzeitig ist sie fähig, sich an verschiedene Teamdynamiken anzupassen und gemeinsame Ziele zu verfolgen. Doch nur teamfähige Personen einzustellen, reicht nicht aus. Manch einer meint wahrscheinlich, dass ein gutes Team sich einfach so ergibt und nicht viel Arbeit erfordert. Doch wie in allen zwischenmenschlichen Beziehungen gilt: Eine funktionierende und gesunde Beziehung ist Arbeit. Nicht umsonst gibt es unglaublich viele Angebote für Teambuildingmaßnahmen. Hinter diesem Begriff verbergen sich diverse Methoden, um die Produktivität, Arbeitskultur oder die Stimmung in Teams zu verbessern. Das klingt in der Theorie recht vielversprechend, endet aber in der ▶



Praxis häufig in zwanghaft spaßigen Bowlingabenden oder aufgesetzten Vertrauensübungen. Diese Aktivitäten sind beliebt, sie verlangen keine große Umstellung im Arbeitsalltag und versprechen ein schnelles und bequemes Teambuilding. Solche Maßnahmen können zwar den Zusammenhalt im Team stärken, vorhandene Probleme verschwinden dadurch allerdings nicht. Entscheidend ist also, welches Ziel mit den Maßnahmen verfolgt wird. Soll sich die Kommunikation verbessern, Verhaltensstandards definiert werden oder an der Streit- und Fehlerkultur gearbeitet werden? Je nach Ziel ist eine andere Maßnahme passend. Am besten ist es deshalb, auch die Mitarbeiter einzubeziehen und zu fragen, was sie sich wünschen

oder von einem Teambuildingevent erhoffen. Es bringt mehr, die Bedürfnisse und Ängste der Mitarbeiter ernst zu nehmen als einen Ausflug zu organisieren, der wenig Einfluss auf die alltäglichen Probleme hat. Teambuilding kann auch erstmal unbequem für alle Beteiligten sein, doch am Ende soll die Arbeit im und als Team verbessert werden.

### Was zeichnet ein gutes Team aus?

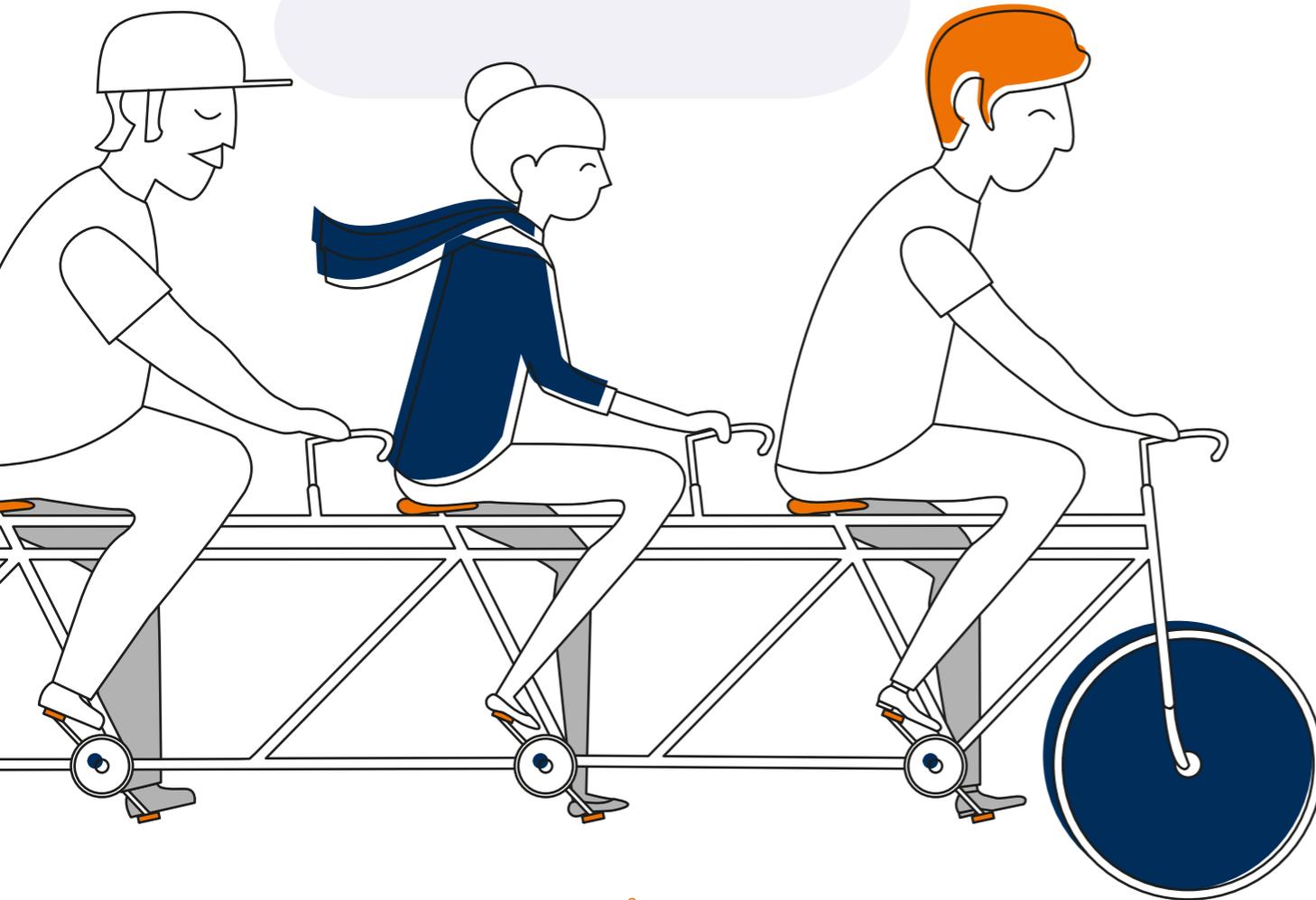
Eines der wichtigsten Kriterien für gut funktionierende Teams ist eine Art Grundvertrauen aller Teammitglieder in die Unterstützung durch die Gruppe. Das wirkt entlastend auf Einzelpersonen, weil alle das Gefühl haben, Probleme nicht alleine bewältigen zu müssen. Ganz nach dem Motto: „Wir gegen den Rest der Welt.“ Doch auch ein guter Informationsfluss sowie ein gemeinsames Verständnis und Akzeptanz der Teamziele wirken sich auf das Team aus. Wenn diese Punkte erfüllt sind, beeinflusst das die Produktivität, die Zahl der Krankentage und die Mitarbeiter-Fluktuation. Teambuilding wirkt dabei sogar über das Team hinweg positiv auf Kunden und Bewerber.

### Von Teamarbeit profitieren alle

Ausflüge und Aktivitäten abseits der Arbeit bringen viel Spaß. Wenn es gut läuft, sind die Anekdoten der gemeinsamen Zeit noch Jahre später Gesprächsthema. Doch wie gut ein Team zusammenarbeitet, entscheidet sich nicht nur durch Veranstaltungen, die einmal im Jahr stattfinden. Unternehmen, aber auch Kleinbetriebe, sollten vorhandene Probleme aktiv angehen und Lösungen nachhaltig im Alltag integrieren. Sich abseits des Arbeitskontexts auszutauschen, zu vernetzen und persönliche Beziehungen zu vertiefen ist dabei genauso wichtig, wie aktiv an Problemen und Prozessen zu arbeiten. Oft ist es jedoch schwer, das ohne Hilfe von außen umzusetzen. Teambuildingmaßnahmen unterstützt durch eine externe Beratung sind daher perfekt, um neue Perspektiven und Unterstützung zu bekommen. Auch wenn ein Team den Arbeitsalltag zusammen verbringt, muss Raum für Austausch geschaffen werden. Davon profitieren alle: Die Mitarbeiter sind zufriedener, der Vorgesetzte kann sich noch besser auf sein Team verlassen und die Produktivität verbessert sich, so dass eine „Win-win-Situation“ besteht. ■

ca. **97 %**

der Arbeitnehmer und Arbeitgeber sind der Meinung, dass die fehlende Abstimmung im Team den Erfolg einer Aufgabe beeinflusst.





© Alexander Pischke/Ruder-Bundesliga

# Im selben Boot

**Teamgeist spielt gerade im Sport eine wichtige Rolle. Aber wie schafft man diesen gemeinsamen Spirit?**

**W**ir sitzen alle im selben Boot – eine Aussage, die man immer wieder hören kann. Wenn sie aber passt wie die Faust aufs Auge, dann beim Rudersport. Aber wie formt man ein Team, eine homogene Mannschaft? „Indem man auf jeden Einzelnen eingeht, seine Stärken erkennt und ihn dann gezielt einsetzt“, sagt Henrik Stoepel. Der 29-Jährige ist Teamkapitän des „autosen Buderus Sprintteams Mülheim“, einem erfolgreichen Ruder-Achter, der in der vergangenen Saison Platz 1 in der Ruder-Bundesliga belegt hat.

„Gemeinsam stark“ gilt für das Sprintteam Mülheim, das sich auf die 350-Meter-Distanz spezialisiert hat. Dafür opfert jedes Teammitglied viel Freizeit – wobei es eigentlich kein Opfer ist. Denn der Spaß an diesem gemeinsamen Hobby überwiegt eindeutig, dafür trainieren die Sportler jeden Tag. Im Winter indoor an Geräten, sobald es im Frühjahr die Witterung zulässt auf dem Wasser. Der Erfolg ist der Lohn für die Anstrengung.

„Der Ruderachter ist auf Perfektion ausgelegt. Alle acht Mann müssen immer das gleiche machen“, sagt Henrik Stoepel. Kraft und Ausdauer sind natürlich unverzichtbar, aber ebenso entscheidend ist das eingespielte Team. Nur wenn jeder an seinem Platz funktioniert, wird aus den Einzelsportlern ein erfolgreiches Team. Henrik Stoepel weiß aus Erfahrung, wie er seine Sportler motivieren kann. Wie er sie dazu bringt, auf den Punkt ihre Höchstleistung abzurufen. „Unser Mannschaftssport ist auch charater- und persönlichkeitsbildend. Jeder Einzelne lernt, mit Druck umzugehen. Bei der Regatta ziehen wir alle an einem Strang“, sagt der Teamkapitän.

## Einzelkämpfer – und doch ein Team

Wenn sich die auf nationaler und internationaler Ebene äußerst erfolgreichen Damen der ersten Mannschaft des „ttc berlin eastside“ die Bälle „um die Ohren hauen“, sieht das nicht unbedingt nach Teamsport aus. „Tischtennis ist im Grunde eine Individualsportart, das hat schon etwas

mit Duellcharakter im Wilden Westen zu tun“, sagt Alexander Teichmann. Der Präsident des Berliner Tischtennisclubs weiß aber auch, wie wichtig der Teamgedanke ist: „Wir sind sehr breit aufgestellt, haben Angebote für junge Menschen, Senioren und Hobbyspieler.“ Zwischen 200 und 300 Mitglieder bilden seit Jahrzehnten eine breite Basis, auf der sich auch Erfolge aufbauen lassen. Allein seit 2012 wurde die Spitzenmannschaft der Damen fünf Mal Champions-League-Sieger, neun Mal Deutscher Meister und neun Mal Deutscher Pokalsieger.

Alexander Teichmann zieht gerne den Vergleich zwischen „seinem“ Verein und einem Wirtschaftsunternehmen. Hier ist es die Aufgabe der Geschäftsführung, für ein gutes Betriebsklima sorgen, um die Mitarbeiter zu motivieren. Und ihnen das Gefühl zu geben, dass sie zusammengehören. Erfolg beflügelt – und Menschen wollen gerne an Erfolgen teilhaben. Ein wichtiges Kriterium für die Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern.

Beim „ttc berlin eastside“ klappt dies hervorragend. Viele Spielerinnen des Bundeligisten treten seit Jahren für den Verein an, mit Nina Mittelham und Xiaona Shan hat der Verein sogar die Nummern 1 und 2 der deutschen Tischtennis-Nationalmannschaft in seinen Reihen. Sie werden auch bei den Olympischen Spielen in Paris die deutschen Farben vertreten. „Das strahlt natürlich auf den ganzen Verein aus und ist eine Bestätigung dafür, dass vieles von vielen richtig gemacht wurde“, betont der Präsident. ■



Weltklasse-Spielerin Nina Mittelham.

© berlineastside

# Ein starkes Team

**Für die ENTEGA Gebäudetechnik sind Vertrauen, Offenheit und Wertschätzung die Basis guter Zusammenarbeit.**

**G**emeinsam als starkes Team anpacken ist bei der ENTEGA Gebäudetechnik GmbH & Co. KG mit Sitz in Darmstadt einer von vier Kernwerten. „Diese Werte wurden aus dem Kreis der Mitarbeiter des ENTEGA Konzerns erarbeitet und wir wollen sie über Aktionen mit Leben füllen und unterstützen“, sagt André Kelnhofer, einer der Geschäftsführer der ENTEGA Gebäudetechnik. In diesem Geschäftsfeld des ENTEGA-Konzerns arbeiten etwa 240 Mitarbeiter. „Uns ist wichtig, ein starkes Team zu formen und das Wir-Gefühl zu stärken, denn das macht sich in der täglichen Zusammenarbeit bezahlt“, betont André Kelnhofer.

Dazu tragen viele verschiedene Aktionen bei: von Firmenfeiern über Englischkurse, Schulungen und „Mit-Fit-Programm“ mit Yoga, Ganzkörpertraining oder Schwimmen bis hin zu Wanderungen und Teamwettkämpfen. Auch speziell für Auszubildende wird viel geboten: Beispielsweise führen alle Azubis mit ihren betreuenden Kolleginnen und Kollegen zu einer zweitägigen Fachexkursion rund um das Thema Wärmepumpe. Dabei kam auch adrenalintriebende Action nicht zu kurz, denn zum gemeinsamen Kick-Off ging es in den Kletterwald – optimal, um „Hand-in-Hand“ den Teamgedanken live zu erleben. „Seine Kolleginnen und Kollegen auch mal abseits der täglichen Arbeit zu erleben und kennenzulernen, trägt viel zu einem guten Miteinander bei“, sagt André Kelnhofer. ■



# Hieber-Team ist eine Marke

**Gemeinsame Aktivitäten stärken das Zusammengehörigkeitsgefühl und sorgen auch für gute Stimmung in dem Unternehmen aus Weikersheim.**

**W**indstärke 5 auf dem Bodensee. Sechs Segeljachten fahren einen Kurs hart am Wind. An Bord herrscht beste Stimmung. Kein Wunder, schließlich ist die Crew zum Spaß auf dem Schiff und nicht, um eine Regatta zu gewinnen. Beim Teambuilding geht die Heizungsfachfirma Hieber aus Weikersheim immer wieder neue Wege. Den jährlichen zwei- bis dreitägigen Ausflug für alle 70 Mitarbeitenden, dessen Ziel sie selbst aussuchen, finanziert das Unternehmen als Gewinnausschüttung neben weiteren Benefits sowie den Sozialleistungen – und der Erfolg gibt Firmenchef Detlef Hieber Recht: „Solche Aktivitäten festigen den Zusammenhalt innerhalb unserer Belegschaft, das überträgt sich dann auf den beruflichen Alltag“.

Hieber-Team, diesen Begriff hat das Unternehmen unlängst markenrechtlich schützen lassen. „Viele Kunden schreiben uns mit Hieber-Team an, auch Lieferanten benutzen diesen Ausdruck. Und innerhalb unserer Firma hat er sich ebenfalls etabliert“, sagt Claudia Landwehr-Limbrunner, Bereichsleiterin Personal und Finanzen. Das kommt nicht von ungefähr, denn Teamspirit wird seit der Gründung des Betriebes intensiv gepflegt. „Unser Unternehmen ist wie eine erweiterte Familie“, sagt Detlef Hieber.

Inzwischen haben sich das angenehme Arbeitsklima, die gegenseitige Wertschätzung und die gute Stimmung herumgesprochen. Auch unter jungen Menschen, die eine Ausbildung beginnen. Im Sommer kommen zu den bisher neun Azubis sechs weitere hinzu. Zwei Ausbildungs-Paten garantieren nicht nur eine hochwertige Ausbildung, sondern unterstützen auch bei gemeinsamen Aktivitäten. ■



# Teambuilding steht immer auf der Agenda

Die Flach GmbH aus Schweich verzeichnet regen Zulauf an neuen Fachkräften: Das ist auch dem guten Teamgeist im Unternehmen zu verdanken.

**W**ir legen großen Wert auf ein positives Miteinander, sagt Thorsten Spieles, Geschäftsführer der Flach GmbH. Und dafür tut der SHK-Fachbetrieb aus Schweich bei Trier sehr viel. Um die Zusammengehörigkeit der rund 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu fördern, steht Teambuilding ganzjährig auf der Agenda. Das beginnt bereits beim Berufseinstieg: Neue Auszubildende werden an zwei Kick-Off-Tagen mit gemeinsamem Frühstück und umfassendem Kennenlern-Programm willkommen geheißen. Hinzu kommen regelmäßige Events, etwa der jährliche Betriebsausflug, der alle zwei Jahre in größerem Rahmen mit Übernachtung stattfindet. „Unser Team darf selbst mitbestimmen, welche Aktionen wir machen“, sagt Kristina Weyer,

Personalverantwortliche des Unternehmens, „dazu befragen wir alle regelmäßig über unsere Mitarbeiter-App.“ Umgesetzt wurden deshalb auch schon ein Tanzkurs, Laufveranstaltungen und Rückenschule.

Eine hochwertige Arbeitsausstattung, Sachbezugskarten mit monatlicher Aufladung und gemütliche Aufenthaltsräume fördern ebenfalls den Zusammenhalt. Thorsten Spieles freut sich, dass das Gesamtpaket so gut ankommt: „Positive Erlebnisse, auch mal außerhalb des Arbeitsalltags, stärken den Teamgeist. Das spricht sich rum, wir werden als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen. Ergebnis sind eine sehr geringe Fluktuation und ein hohes Bewerberinteresse.“ ■



## Gemeinsam Ziele stecken

Der Heizungsfachbetrieb Fehl und Sohn bindet die Mitarbeiter eng in die Entwicklung des Unternehmens ein und schafft es so, das Zusammengehörigkeitsgefühl zu stärken.

**U**nfallversicherung, Zahnzusatzversicherung, Zuschuss für den Kindergarten, kostenfreies Fitnessstudio, Gesundheitstage mit Ernährungsberatung, Prämiensystem, Weiterbildungsangebote – die Liste der Benefits, die Mitarbeiter der Firma Fehl und Sohn in Freiensteinau im mittelhessischen Vogelsbergkreis erhalten, ließe sich noch fortsetzen mit Weihnachtsfeier, Sommerfesten, Ausflügen und anderen gemeinsamen Aktivitäten.

Noch wichtiger aber ist für Oliver Fehl, alle Beschäftigten auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft „mitzunehmen“, sie dafür zu begeistern. Diesen moderierten Prozess hat der Firmeninhaber im Jahr 2016 angestoßen: Wie wird unser Unternehmen in zehn Jahren aufgestellt sein?

Wer sind dann unsere Kunden? In welchen Bereichen werden wir tätig sein? „Aus dem Kreis der Mitarbeiter kamen viele Ideen, die in unsere Vision 2026 und in ein Leitbild eingeflossen sind“, sagt der Geschäftsführer. Dass Mitarbeiter über die Firma sozusagen mitbestimmen können, jährlich Ziele formulieren und so Wertschätzung jenseits materieller Anreize erfahren, schweiß das Team zusammen. Und ist mindestens genauso wichtig wie die Zusatzleistungen.

Besonders deutlich wurde dies, als es um die Frage eines modernen Arbeitszeitmodells und der Vier-Tage-Woche für Monteure ging, die das Unternehmen Anfang letzten Jahres eingeführt hat. Die Mehrheit war dafür, und die Entscheidung hat das Zusammengehörigkeitsgefühl sogar noch verstärkt – inzwischen auch bei den anfänglichen Skeptikern, stellt Oliver Fehl fest. ■





# „Wir sind die menschliche Marke“

Interview mit Niels Lorenz, neuer Leiter Vertrieb Buderus Deutschland, und seinem Vorgänger Stefan Thiel, der in den Bereichsvorstand der Bosch Home Comfort Group wechselt.

**das magazin:** Herr Thiel, nach elf Jahren als Leiter Vertrieb Buderus Deutschland stellen Sie sich einer neuen beruflichen Herausforderung – in gewisser Weise übergeordnet Ihrer bisherigen Marke Buderus. Welches ist jetzt Ihr neues Aufgabengebiet?

**Stefan Thiel:** Ich sehe eine wichtige Aufgabe darin, im Bereichsvorstand der Bosch Home Comfort Group das Gewicht der Marke Buderus und auch der anderen Marken im Portfolio zu stärken. In den vergangenen Jahren habe ich durch meinen engen Kontakt zu unseren Fachkunden ein tiefgehendes Verständnis für deren Anliegen gewonnen. Als Mitglied des Bereichsvorstands möchte ich den Heizungsfachfirmen in diesem Gremium eine Stimme geben. Unser wichtigster Vertriebskanal sind die Installateure, eine große und wichtige Gruppe, deren Bedürfnisse auch im Bereichsvorstand so noch stärker Gehör finden werden. In meiner neuen Funktion werde ich den Kontakt zu den Heizungsfachfirmen weiter pflegen und darauf achten, dass unser Portfolio zu unserem Leistungsversprechen passt.

Wie hat sich die Heiztechnikbranche während Ihrer Tätigkeit als Leiter Vertrieb Buderus Deutschland seit 2013 verändert?

Unsere Branche ist en vogue, man spricht sehr viel über das Thema Heizung. Durch äußere Einflüsse oder die Diskussionen um das Gebäudeenergiegesetz hat sich unser Geschäft in der jüngeren Vergangenheit jedoch stark verändert. Wir verzeichnen hohe Wachstumsraten, gleichzeitig wird die Planbarkeit immer schwieriger. Für uns als Hersteller bedeutet das auch, dass wir flexibler sein müssen, um auf Veränderungen schnell reagieren zu

können. Weil der Markt stark gewachsen ist und sich technologisch verändert, drängen immer neue Anbieter hinein – unter anderem aus Asien. In diesem Zusammenhang wird dann die Bedeutung einer engen Kundenbindung und eines sehr guten Kundenservice ganz besonders augenfällig.

Ist es Ihnen in den vergangenen elf Jahren gelungen, die Heizung etwas aus ihrem Schattendasein herauszuführen?

Mir allein sicherlich nicht. Aber durch die Einführung unserer neuen Titanium Designlinie im Jahr 2015 ist es uns gelungen, das Thema Heizung emotional aufzuladen. Wir haben dadurch ein anderes Verständnis für die Wärmeerzeugung erreicht und einen deutlich frischeren Markenauftritt geschaffen. Unsere Handwerkspartner können sich mit unseren Produkten identifizieren. Eines der besten Signale für unsere Branche ist, dass wir die Attraktivität unserer Ausbildungsberufe entscheidend verbessern konnten. In der Heiztechnik sind bundesweit rund 390.000 Menschen beschäftigt, das sind etwa 40.000 mehr als vor elf Jahren. Und lassen Sie mich noch eine Zahl nennen: 2023 wurden in Deutschland 1,3 Millionen Heizsysteme installiert, vor wenigen Jahren war es nur gut die Hälfte. Buderus als Vollsortimenter ist hier sehr gut aufgestellt.

Wenn Sie auf Ihre Zeit als Leiter Vertrieb Buderus Deutschland zurückblicken: Gibt es eine Situation oder ein Ereignis, an das Sie sich noch besonders gut erinnern?

Ein einzelnes Ereignis möchte ich hier nicht herausgreifen. Es gab viele besondere Momente und Highlights gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen oder mit Kunden. Dabei ▶



Stefan Thiel: „Den Heizungsfachfirmen möchte ich im Bereichsvorstand der Bosch Home Comfort Group eine Stimme geben.“

wurde mir auch immer wieder rückgespiegelt, dass ich meine Aufgaben gut mache. Daran denke ich gerne zurück, und das macht mich in gewisser Weise auch stolz. Das Wichtigste ist gegenseitiges Vertrauen. Es dauert, dieses aufzubauen – aber man kann es schnell wieder verlieren. Ich habe 100-prozentiges Vertrauen in meinen Nachfolger Niels Lorenz, in unsere Mannschaft und zu unseren Kunden. Deshalb bin ich überzeugt, dass die Zukunft für Buderus gut wird.

Herr Lorenz, Sie haben im Januar die Aufgaben von Stefan Thiel als Leiter Vertrieb Buderus Deutschland übernommen. Ist das für Sie ein Heimspiel?

**Niels Lorenz:** In gewisser Weise ja, denn ich bin bereits seit 16 Jahren in der Heiztechnikbranche tätig und konnte somit reichlich Erfahrung sammeln. Nach dem Studium an der Technischen Universität Darmstadt mit dem Schwerpunkt Maschinenbau war ich als Niederlassungsleiter von Buderus in Süddeutschland und zuletzt, bis Ende 2023, als Leiter der Regionalvertriebsorganisationen Buderus Nord und Ost tätig. Dadurch kenne ich, wie Stefan Thiel, die Anliegen der Heizungsfachbetriebe aus der Praxis und konnte ein wertvolles berufliches Netzwerk aufbauen. Darüber hinaus

verfüge ich über internationale Vertriebserfahrung, von 2012 bis 2016 habe ich von Peking aus die Vertriebsaktivitäten der Bosch Thermo-technik in China verantwortet.

Wo sehen Sie die Schwerpunkte beziehungsweise Hauptaufgaben Ihrer Arbeit in den kommenden Jahren?

Eine der größten Aufgaben ist sicherlich, gemeinsam mit unseren Geschäftspartnern die Wärmewende in Deutschland zu gestalten. Dabei stehen unsere Kunden im Mittelpunkt. Für uns als Hersteller bedeutet das, den Technologiewechsel hin zu elektrifizierten Heizsystemen zu entwickeln und die Installateure mit entsprechenden Beratungs- und Qualifizierungsangeboten zu unterstützen. Wir müssen lernen, mit der volatilen Entwicklung des vergleichsweise jungen und von staatlichen Interventionen beeinflussten Marktes umzugehen. Das ist keine leichte Aufgabe, wie das vergangene Jahr gezeigt hat.

Sie haben das Thema Unterstützung der Heizungsfachfirmen angesprochen. Woran denken Sie konkret?

Ich denke dabei nicht nur an Produkte, sondern beispielsweise auch an die Weiterentwicklung

unseres Dienstleistungsportfolios. Durch neue Services wollen wir unseren Kunden Freiräume eröffnen, damit sie sich auf ihre eigentlichen Aufgaben konzentrieren können, die Installation von Heizsystemen. Umfeldarbeiten wie die Dachinstallation von Photovoltaikanlagen, die von Endkunden im Zusammenhang mit neuen Heizungsanlagen verstärkt nachgefragt werden, kann Buderus dann als Dienstleistung übernehmen. Diesen Servicegedanken wollen wir weiter ausbauen.

Welche Ziele möchten Sie in Ihrer neuen Funktion mit der Marke Buderus erreichen?

Wir haben ehrgeizige Wachstumsziele im deutschen Markt, diese möchte ich gemeinsam mit unserem Team und unseren Kunden erreichen. Aber nicht nur das. Unser Markenkern ist Buderus als Systemexperte. Wir wollen die Erwartungen der Handwerkspartner in Bezug auf unsere Kompetenz, unsere Verlässlichkeit und das persönliche Verhältnis erfüllen und weiter ausbauen. Dazu zähle ich ausdrücklich auch unseren Kundendienst.

Digitalisierung ist wichtig, das hat sich während Corona gezeigt. Aber ebenso unverzichtbar ist der direkte Kontakt untereinander und mit den Installateuren. Wie wollen Sie diesen Teamgedanken bei Buderus weiter ausbauen und verfestigen?

Wir sind die persönliche, die menschliche Marke. Wir sprechen auf Augenhöhe mit den Fachkunden und suchen den gemeinsamen Erfolg. Bei allen Möglichkeiten, die Digitalisierung bietet, ist mir – und uns – der persönliche Kontakt von Mensch zu Mensch ein großes Anliegen. Innerhalb des Teams Buderus ebenso wie auch zu den Heizungsfachbetrieben. Gerade angesichts Digitalisierung, Homeoffice oder flexibler Arbeitszeitmodelle ist es in meinen Augen besonders wichtig, ganz bewusst den Teamgedanken zu leben und sich der Bedeutung persönlicher Kontakte klar zu sein. Dann ist Digitalisierung in dieser Dimension betrachtet eine Bereicherung und ein nützliches Werkzeug zwischen uns und unseren Kunden.

Herr Thiel und Herr Lorenz, wir danken Ihnen für das Gespräch. ■



Niels Lorenz: „Gemeinsam mit den Heizungsfachfirmen wollen wir die Wärmewende in Deutschland gestalten.“

# Erfolg durch Wissen

Das Seminarprogramm 2024 von Buderus bietet zahlreiche Qualifizierungsmöglichkeiten in ganz Deutschland sowie online in jedem Heizungsfachbetrieb.



Markt zur Wärmepumpentechnologie.

Nach wie vor aktuell: Wärmepumpensysteme und Wärmepumpen-Hybridsysteme stehen auch im Jahr 2024 ganz oben auf der Liste der Seminarangebote. Handwerkspartner erlangen bei Buderus das erforderliche Wissen für diese Technologien in einem dreistufigen Qualifizierungsprogramm: In den Basisseminaren werden die Teilnehmer an den Produkten ausgebildet und die Buderus Referenten stellen die Systemlösungen vor. In den Aufbau Seminaren können Installateure ihr Wissen weiter vertiefen.



## Übersichtliches Angebot

Im Interesse der Übersichtlichkeit wurde das Seminarangebot nach Produktkategorien und dem jeweiligen Kenntnisstand gegliedert. Zudem können Handwerkspartner ihre Schwerpunkte wählen wie „Montage, Inbetriebnahme und Wartung“ oder „Beratung, Planung, Verkauf“. Ausgerichtet am jeweiligen Wissenslevel ist eine Teilnahme an den Angeboten möglich. Schlussendlich ist die Qualifizierung auch mit ausschlaggebend für die Einstufung zum qualifizierten Systempartner. Zu-

sätzlich bietet Buderus spezielle Seminare für Inhaber, Planer, Architekten, Bauträger, Lieferanten, Vertreter der Wohnungswirtschaft und Energieeffizienz-Experten an.

Über 100 Seminarthemen werden online und in Präsenz behandelt, insgesamt mehr als 5.000 Veranstaltungen bietet Buderus für seine Kundengruppen an. Online finden auch wieder große Branchenevents statt wie das Technikforum oder „Wärmepumpe leicht gemacht“ für die Transformation im



Bundesweit bietet Buderus Seminare speziell für Frauen in Heizungsfachbetrieben an.

„Insgesamt mehr als 5.000 Veranstaltungen bietet Buderus für seine verschiedenen Kundengruppen an.“

## Technikpower für Frauen

Für Frauen aus der Branche, die sich mit Kolleginnen über Heiztechnik, Beratung und andere Themen austauschen und gezielt weiterbilden möchten, gibt es bundesweit den Buderus Frauentag. Diese Seminare richten sich an Inhaberinnen, Geschäftsführerinnen, Sachbearbeiterinnen oder Kundendiensttechnikerinnen. Inhalte der ein- und zweitägigen Veranstaltungen sind unter anderem Produktneuheiten, Grundlagen der Heiztechnik, regenerative Energien, rechtliche Anforderungen und Fördermöglichkeiten als Basis für eine noch bessere Beratung der Endkunden.

## Von Hamburg bis München

Die Wissensvermittler sind überall präsent: In der Buderus Akademie in Lollar, in neun Regionalen Trainingscentern zwischen Hamburg und München, in den Buderus Niederlassungen, mit dem Seminartruck an jedem noch so entlegenen Ort in Deutschland, online im Büro jeder Heizungsfachfirma. Praxisnah und begeistert vermitteln die Referenten ihr Produkt- und Systemwissen – unterstützt durch Live-Technik und innovative Präsentationsmedien.

Anmelden können sich Interessierte für alle Seminare entweder über ihren persönlichen Buderus Ansprechpartner oder online im Fachkundenbereich der Buderus Homepage unter [www.buderus.de](http://www.buderus.de). ■

## Starker Hybrid-Player

**M**it der WLW MB A H bietet Buderus eine neue, kompakte Wärmepumpen-Außeneinheit für Wärmepumpen-Hybridsysteme an. Die WLW MB A H arbeitet mit dem natürlichen Kältemittel R290 (Propan) und ist in den Leistungsgrößen 5, 7, 10 und 12 kW erhältlich. Sie erzeugt bei minus 10°C Außentemperatur eine Vorlauftemperatur von 65°C und eignet sich so optimal für Wärmepumpen-Hybridsysteme mit Spitzenlastkessel im unsanierten oder teilsanierten Bestandsgebäude.

Sie zählt zu den leisesten Monoblock-Außeneinheiten: Der Schalldruckpegel in drei Metern Entfernung bei freier

Aufstellung (mindestens drei Meter Abstand zur Wand) beträgt nachts nur 30 dB. Ermöglicht wird der leise Betrieb durch die Silent PLUS Technologie. Dazu zählen mehrere Maßnahmen – unter anderem ein solider, schwingungsgedämpfter Aluminiumrahmen und eine doppelte Vibrationsentkopplung von Kompressor und Basisplatte in schallgedämpfter Kältekreisbox.

Die energieeffizienten Wärmepumpen-Hybridsysteme bestehen aus einer Wärmepumpenaußeneinheit, dem Hybridmanager HM200 und der Hybrid-Hydraulikgruppe sowie einem konventionellen Wärmeerzeuger. ■



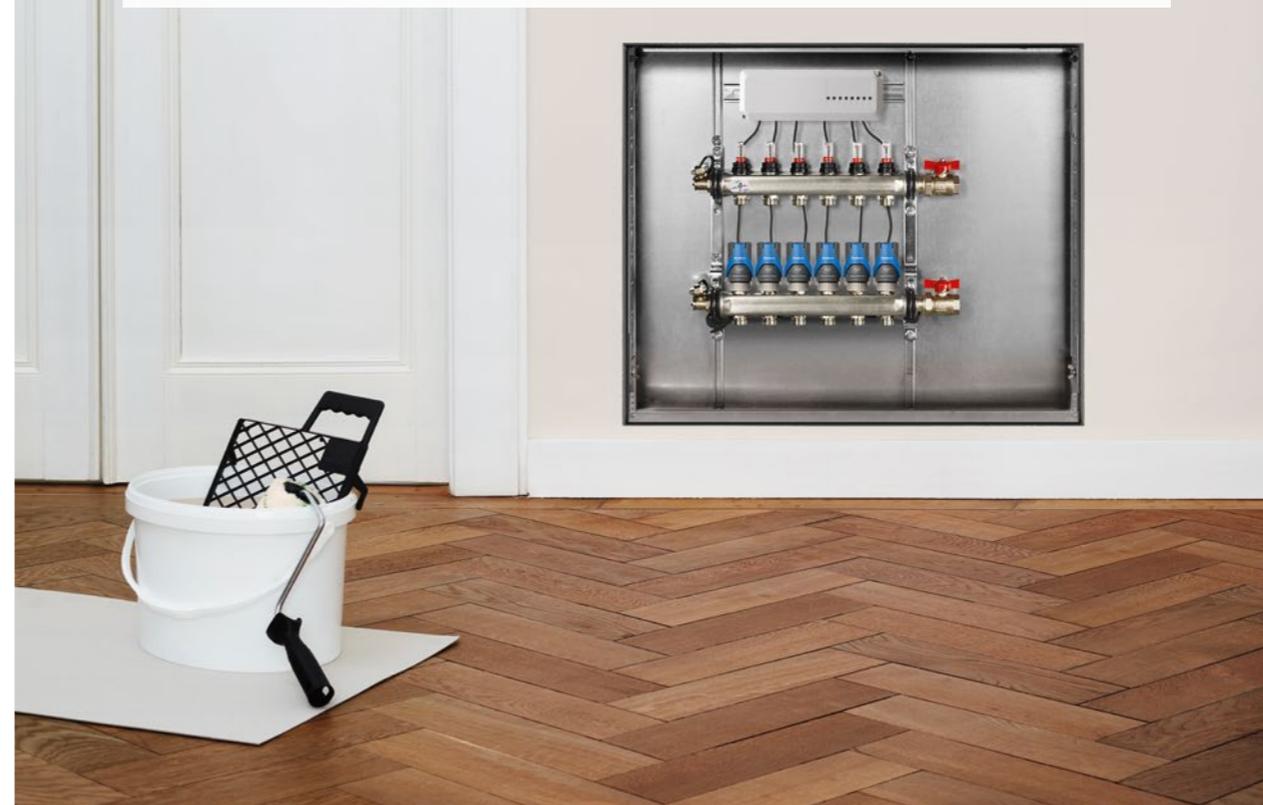
## Ideale Wärmeverteilung

**M**it einem neuen Stellantrieb für Fußbodenheizungen erweitert Buderus sein bewährtes Regelsystem Logafloor. Der Logafloor XSA300 EGO erhöht die Effizienz des Heizbetriebs.

Der Stellantrieb sorgt für einen automatischen hydraulischen Abgleich und verteilt die Wärme bedarfsgerecht durch eine integrierte Steuerung der Heizkreise. Das ermöglicht eine unkomplizierte Installation, verbessert die Energieeffizienz und senkt die Energiekosten. Anlagenbetreiber profitieren darüber hinaus von einer gleichmäßigen Temperaturverteilung. Das System ist förderfähig über die KfW oder das BAFA.

Der Logafloor XSA300 EGO ist sowohl für den Heizbetrieb als auch für die Kühlung geeignet. Über zwei Temperatursensoren erfasst er die Vor- und Rücklauftemperatur eines Heiz- beziehungsweise Kühlkreises und regelt den Betrieb optimal. So lässt sich die Wärmeübergabe der Fußbodenheizung in einzelnen Räumen individuell steuern.

Ein großer Vorteil: Der Logafloor XSA300 EGO erkennt selbstständig das Nutzerverhalten der Bewohner und steuert entsprechend den Heiz- oder Kühlbetrieb. Dadurch sinkt der Energieverbrauch des installierten Wärmeerzeugers. ■



# Komplettservice aus einer Hand

Buderus übernimmt für Heizungsfachfirmen Planung und Installation von Photovoltaik-Systemen.

**A**ls Systemanbieter deckt Buderus auch den Bereich der Elektrifizierung ab. Mit dem neuen PV-Installationservice können Fachhandwerker ihren Kunden ein Rundum-sorglos-Paket schnüren: Die Buderus Experten beraten, planen das individuelle Photovoltaik-System mit allen erforderlichen Komponenten und erstellen ein Komplettangebot inklusive Installation. Dieser neue Service verfolgt dabei ein Ziel: Zeitliche und organisatorische Entlastung der Handwerkspartner, damit diese sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Die hohe Nachfrage, sowohl im Neubau als auch bei einer Modernisierung, steht im Zusammenhang mit dem großen Interesse von Hauseigentümern an einer Wärmepumpenlösung für Heizung und Warmwasser. Heizungsfachfirmen stoßen angesichts dieser Entwicklung immer wieder an ihre Kapazitätsgrenzen, manchmal fehlt auch noch die Erfahrung mit der Installation von Photovoltaik-Anlagen.

## Alle Leistungen aus einer Hand

Im Rahmen der neuen Dienstleistung plant und dimensioniert Buderus das jeweilige Photovoltaik-Projekt. Die Systemexperten berechnen anhand der Daten des Fachbetriebs die mögliche Zahl der Module, legen

die Anlagen aus und definieren den Installationsaufwand. Auch bei der Bestellung und Lieferung sorgt Buderus für Effizienz: Im Komplettangebot ist die gesamte PV-Anlage einschließlich der Montage enthalten. Geliefert wird entweder direkt auf die Baustelle oder ins Lager der Heizungsfachfirma.

Handwerkspartner können zwischen zwei Optionen wählen: Beim DC-Service installiert Buderus die Module auf dem Dach und legt die Strings in das Gebäude. Im Rahmen des Komplettservice montiert Buderus die gesamte Anlage einschließlich der Systemintegration in den Buderus Energiemanager, Anmeldung der Anlage und vollständige

Inbetriebnahme des Systems. Auf Wunsch bietet Buderus noch weitere Optionen, etwa die Installation und Systemintegration einer Wallbox.

## Langlebig und hocheffizient

Photovoltaikmodule von Buderus sind langlebig und hocheffizient, so können Hauseigentümer dauerhaft ihre Stromkosten reduzieren und unabhängiger von den Energiepreisen werden. ■



Alles aus einer Hand erhalten Heizungsbetriebe auch bei der Elektrifizierung von Buderus: Wärmepumpe, Photovoltaikmodule, Wechselrichter, Batteriespeicher und Wallbox.

# Zwei auf einen Streich

Buderus verbessert und erweitert sein Service- und Diagnosesystem für Inbetriebnahme und Wartung.



Mit dem Smart Service Key lassen sich Wartung und Inbetriebnahme von Anlagen besonders komfortabel erledigen.

**D**as Service- und Diagnosesystem besteht aus der App ProWork und dem Buderus Smart Service Key. Beide Komponenten gibt es jetzt in neuen Versionen mit noch mehr Möglichkeiten: Die App ProWork können Fachkunden ab Version 4.7.0 ergänzend zu den bisherigen Anlagen nun auch bei der System-Einzelraumregelung (SRC plus) und dem Wärmepumpen-Hybridmanager (HM200) einsetzen. Außerdem profitieren Heizungsfachbetriebe mit dem neuen Smart Service Key – im Buderus Design – von einer größeren WLAN-Reichweite und optimierter Konnektivität zur App ProWork. Das Duo macht Wartung und Inbetriebnahme der Anlagen einfacher als je zuvor.

## Drahtlose Diagnose

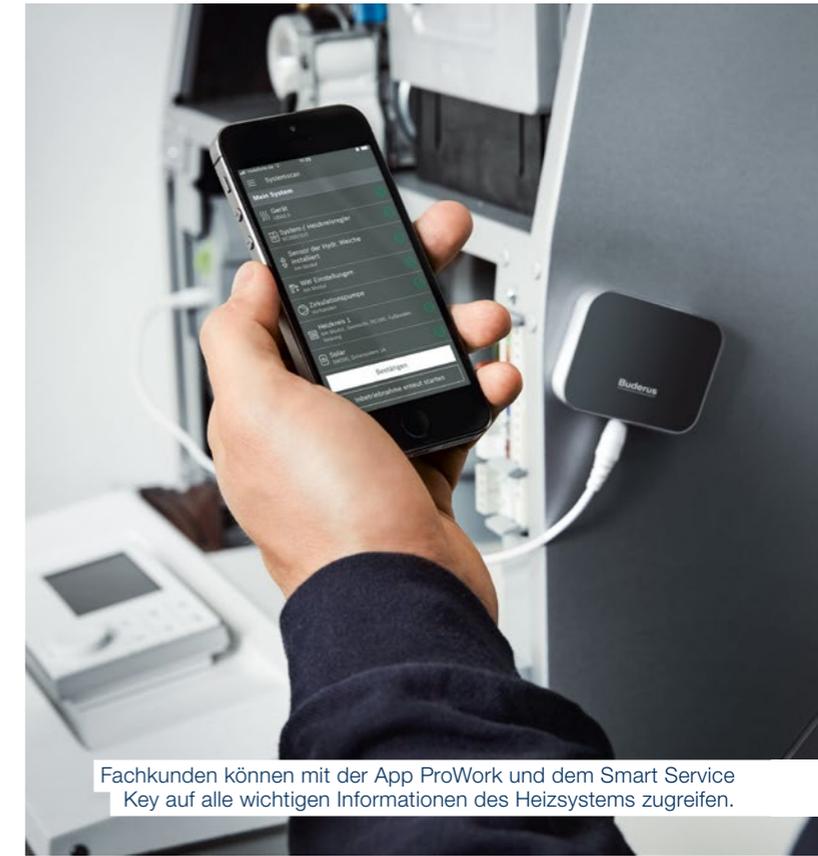
Sobald sich die App und der Buderus Smart Service Key verbunden haben, können Fachkunden über das Smartphone auf alle wichtigen Informationen des Heizsystems zugreifen. Dadurch gehen Inbetriebnahmen, Wartungen und Fehleranalysen besonders zügig von der Hand. Darüber hinaus erkennt der Smart Service Key aktuelle Störungen und gibt Lösungsvorschläge. Parameter lassen sich optimal aufeinander abgestimmt einstellen. Besonders

praktisch: Für die Funktionen braucht es keine Internetverbindung vor Ort. Außerdem lässt sich die App ProWork bei Bedarf auch mit der App ProScan verknüpfen, um Ersatzteile zu suchen oder technische Unterlagen anzuzeigen.

## Zukunftsfähige Technik

Der Buderus Smart Service Key ist update-fähig und lässt sich einfach aktualisieren. Zusätzlich bietet das Diagnosetool in Kombination mit der App ProWork ab Version 4.8.0 die Möglichkeit einer Langzeit-Aufzeichnung von Heizkreis- und Warmwasserdaten und damit detaillierter Auswertungen durch den Heizungsfachbetrieb.

Wer den vollen Umfang der App ProWork in Verbindung mit dem Smart Service Key nutzen möchte, erhält über den App Store Anbieter (Apple oder Google) eine Jahreslizenz. Doch auch ohne Lizenz und Smart Service Key können Servicetechniker die App ProWork verwenden: Stör-codes lassen sich manuell in der App eintragen und passende Prüfvorgänge abrufen. ■



Fachkunden können mit der App ProWork und dem Smart Service Key auf alle wichtigen Informationen des Heizsystems zugreifen.

„Das Service- und Diagnosesystem mit der App ProWork und dem Buderus Smart Service Key bietet Handwerkspartnern jetzt noch mehr Möglichkeiten.“

# Frühlingserwachen auf Frühjahrsmessen

Die Bedeutung persönlicher Gespräche wird auf der SHK+E Essen und auf der IFH/Intherm in Nürnberg erneut deutlich.

**G**roßes Interesse an Wärmepumpen und Wärmepumpen-Hybridsystemen von Buderus: Vom 19. bis 22. März war der Systemexperte auf der Messe SHK+E Essen präsent und zieht eine positive Bilanz. Das Bedürfnis, sich persönlich und fachlich auszutauschen, ist unverändert hoch. „Viele Fachkunden nutzten die Gelegenheit, um sich aus erster Hand über unsere Produkte, Systemlösungen und Dienstleistungen zu informieren“, sagt Stefan Weber, Leiter Vertriebsbereich West bei Buderus.

Nachdem die Rahmenbedingungen klar sind, lag der Schwerpunkt auf der Elektrifizierung und Hybridisierung der Wärmeerzeugung. Bei den Handwerkspartnern standen Wärmepumpen und Wärmepumpen-Hybridsysteme ebenfalls im Fokus, und sie konnten sich von den innovativen Lösungen auf dem Buderus Stand überzeugen. So bieten beispielsweise drei neue Leistungsgrößen der Wärmepumpenaußeneinheiten mit 10, 12 oder 14 kW noch mehr Möglichkeiten bei Sanierung oder Nachrüstung von Wärmepumpen-Hybridsystemen in Mehrfamilienhäusern und größeren Gebäuden.

Bei der IFH/Intherm in Nürnberg, der zweiten großen Frühjahrsmesse, hat Buderus mit seinem Auftritt genauso überzeugt. Die Fachbesucher nutzten die Gelegenheit, sich über die Neuheiten zu informieren und Services wie den PV-Installationservice oder den Online CheckUp für Wärmepumpen zeigen zu lassen. ■



# Bereit für die Zukunft

In einem Mehrfamilienhaus in Bayern senkt eine Sole-Wasser-Wärmepumpe die laufenden Kosten der Hausbewohner.

In einem Neubau mit sechs Wohneinheiten auf 560 Quadratmetern beheizter Wohnfläche in der bayerischen Gemeinde Emmerting hat sich Andreas Bergmann, Eigentümer des Mehrfamilienhauses, für den Einbau einer Sole-Wasser-Wärmepumpe entschieden. Im Vergleich zur Nutzung eines fossilen Energieträgers sparen die Bewohner damit Energiekosten. Sowohl die Wärmepumpe als auch die dezentrale Lüftungsanlage und Wohnungsstationen stammen von Buderus. Die aufeinander abgestimmten Geräte sind effizient und ermöglichen gleichzeitig individuellen Komfort.

## Kostenlose Umweltwärme

Die Wärme für die Fußbodenheizung und Warmwasser liefert eine Sole-Wasser-Wärmepumpe mit Grundwassernutzung. Sie bezieht nicht wie klassische Sole-Wasser-Wärmepumpen Wärme aus der Erde, sondern aus dem Grundwasser. Dafür wird in Emmerting eine Logatherm WSW186i mit einem externen Wärmetauscher verwendet. Unabhängig von der Jahreszeit hat das Grundwasser hier eine konstante Temperatur zwischen 13 und 15°C. Damit die Wärmepumpe das Wasser nutzen kann, musste ein Grundwasser-Brunnen installiert werden. Dafür war eine zehn Meter tiefe Bohrung notwendig. Eine Unterwasserpumpe pumpt das Wasser nach oben und ein Plattenwärmetauscher überträgt dort die Wärme an den Solekreis der Wärmepumpe. Die darin zirkulierende Sole-Flüssigkeit gibt die Wärme an die Wärmepumpe ab. Sie bringt die Sole-Flüssigkeit auf ein höheres Temperaturniveau und erwärmt damit das Wasser im Pufferspeicher mit 1.000 Liter Fassungsvermögen auf 55°C. So kann die Wärmepumpe mit einer Leistung von 20 kW das Mehrfamilienhaus versorgen. ▶

Für die Fußbodenheizung erwärmt sie das Wasser mit einer Vorlauftemperatur von 35/28°C. Dabei ist die Wärmepumpe aufgrund der modulierenden Betriebsweise des Kompressors und der Pumpen besonders effizient. So kommt die Wärmepumpe nach zwölf Monaten Laufzeit auf eine Jahresarbeitszahl von 4,1.

Zusätzlich zum Pufferspeicher ergänzt das Elektro-Heizgerät Logamax E156 das System. Es unterstützt die Wärmepumpe in Spitzenlastzeiten. „Uns war es wichtig, eine Lösung zu finden, die umweltfreundlicher und effizienter ist als herkömmliche Heizsysteme“, erklärt Andreas Bergmann. Gemeinsam mit dem Handwerksbetrieb Josef Reiter hat der Eigentümer das System geplant. „Bei der Sole-Wasser-Wärmepumpe und den weiteren Komponenten von Buderus handelt es sich um eine bewährte Konstellation. Die Produkte sind optimal aufeinander abgestimmt, so gelingt die Inbetriebnahme schnell“, sagt Josef Reiter.

### Warmwasser ganz bedarfsgerecht

Die Wärmepumpe erhitzt das Wasser im Pufferspeicher, so dass Warmwasser bedarfsgerecht an den Wohnungsstationen bereitsteht. In jeder Wohnung ist eine eigene

Station Logamax WS170-50 UE installiert. Die Wohnungsstationen bieten die Vorteile einer dezentralen Wärmebereitstellung trotz zentraler Wärmeerzeugung. Das bedeutet: Jede Partei kann ihre gewünschte Warmwassertemperatur zwischen 40 und 50°C selbst bestimmen. Bei einer Leistung von bis zu 50 kW stellt jede Wohnungsstation den Bewohnern bis zu 21 Liter warmes Wasser pro Minute zur Verfügung. Das Trinkwasser wird in den Stationen über einen Platten-Wärmetauscher im Durchlaufprinzip erwärmt. Dank dieses Systems müssen die Eigentümer nicht die rechtlichen Anforderungen an eine Großanlage erfüllen, weil sich weniger als drei Liter Wasser in den Leitungen befinden. Es entfallen zudem die Kosten für eine jährliche Legionellenprüfung.

„Jede Wohnungsstation stellt den Bewohnern bis zu 21 Liter warmes Wasser pro Minute zur Verfügung.“



Josef Reiter (Inhaber des SHK-Fachbetriebs Josef Reiter e.K.) und Sebastian Meierhofer (Verkauf Außendienst Buderus) haben gemeinsam mit den Eigentümern das System geplant.



Auch bei Spitzenlasten Warmwasser: Ein Pufferspeicher und ein Elektro-Heizgerät ergänzen das System.



### Frischlufte auf Knopfdruck

Um noch mehr Energie zu sparen, ließen die Eigentümer ein Wohnungslüftungssystem installieren. Die Wahl fiel auf die dezentrale Logavent HRV126 D, die bei Bedarf auch nachgerüstet werden kann. Für die Installation war in jedem Raum eine Kernbohrung in der entsprechenden Außenwand nötig, Lüftungskanäle sind dagegen nicht erforderlich. Die Geräte sind deshalb auch im Nachgang gut zugänglich, was die Wartung besonders erleichtert.

### Alles im Blick

Eigentümer behalten alle wichtigen Parameter des Systems entweder über die Systembedieneinheit Logamatic BC400 an der Wärmepumpe oder über die App MyBuderus immer im Blick. Mit der Systembedieneinheit lassen sich alle Funktionen rund ums Heizen, Kühlen und Warmwasser regeln.

Die Wärmepumpe nutzt nicht nur unerschöpfliche und natürliche Erdwärme, sondern kann auch in Kombination mit einer Photovoltaikanlage mit selbst produziertem Strom betrieben werden. So wird kaum Strom vom Energieerzeuger verbraucht und es fallen noch weniger Stromkosten an. „Die Logatherm WSW186i bietet im Betrieb eine nahezu CO<sub>2</sub>-neutrale Lösung, insbesondere in Kombination mit einer PV-Anlage“, sagt Sebastian Meierhofer, Verkauf Außendienst Buderus. ■



Mehr Informationen unter:  
<https://youtu.be/XxQqV6Ar97Q>



### Auf den Punkt

- ▶ Im Vergleich zu Heizsystemen mit fossilen Energieträgern können die Bewohner dieses Gebäudes dank Sole-Wasser-Wärmepumpe deutlich Kosten sparen.
- ▶ Zugleich wird die Immobilie aufgrund einer nachhaltigeren Heizsystemlösung besonders attraktiv.
- ▶ Das System glänzt mit moderner Technik, Nachhaltigkeit und verursacht geringe laufende Kosten – gut für die Umwelt und den Geldbeutel.

# Zwei für einen

Ein Wärmepumpen-Hybridsystem mit einem Logano plus GB212 ersetzt den alten Ölkessel in einem Einfamilienhaus in Tuttlingen. Die Photovoltaikanlage auf dem Dach liefert Strom für die Wärmepumpenaußeneinheit.

**W**er Natur pur sucht, wird in Nendingen fündig: Der knapp 3.000 Einwohner zählende Stadtteil von Tuttlingen in Baden-Württemberg trägt den Zusatz „das Tor zum wildromantischen Donautal“. Hier zu leben, schätzen viele Bewohner als Privileg – auch das Ehepaar Hipp. Klimaschutz bekommt angesichts dieser Idylle eine besondere Bedeutung. Unter anderem deshalb hat sich Familie Hipp für ein umweltfreundlicheres Heizsystem als Ersatz für den bislang eingebauten Ölkessel entschieden. Seit März 2023 liefert ein Wärmepumpen-Hybridsystem mit Logano plus GB212 Heizwärme und Warmwasser. Strom für die Wärmepumpenaußeneinheit WLW196i-8 A H stellt teilweise eine PV-Anlage auf dem Dach des 1990 errichteten Einfamilienhauses zur Verfügung.

Nach dem Austausch des veralteten Wärmeerzeugers ist jetzt auch von dem ehemaligen „Charme“ des

Heizungskellers nichts übriggeblieben. Die beiden Öltanks wurden fachmännisch zerlegt und entsorgt. Jetzt befindet sich auf einem Teil der neu gewonnenen Fläche der Warmwasserspeicher Logalux SH290 RS mit einem Fassungsvermögen von 277 Liter. „Und wir haben zusätzlich noch Raum für Waschmaschine und Trockner, es riecht ja nicht mehr nach Öl“, freut sich die Hauseigentümerin.

„Eine reine Wärmepumpenlösung war für dieses Modernisierungsprojekt nicht geeignet“, erklärt Manuel Simon, Inhaber des gleichnamigen Heizungsfachbetriebs aus Kolbingen. „Im gesamten Haus sind Heizkörper installiert, deshalb hat sich ein Hybridsystem aus Wärmepumpenaußeneinheit und Gas-Brennwertkessel mit einer Auslegungstemperatur von 60°C angeboten“, sagt der Fachmann. In einem Hybrid-System sieht er generell eine gute Lösung für die Heizungsmodernisierung in Bestandsgebäuden.

„Mit insgesamt 45 Prozent Zuschuss hat der Staat den Umstieg auf ein klimaschonendes Heizsystem gefördert.“

Für den Einbau des Wärmepumpen-Hybridsystems als Ersatz eines Ölkessels gab es 40 Prozent Zuschuss vom Staat, weitere fünf Prozent für einen individuellen Sanierungsfahrplan. Für das Hybridsystem mit Wärmepumpe ist kein Pufferspeicher erforderlich – das reduziert die Investitionskosten, und das System wurde dennoch über die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) bezuschusst.

## Unkomplizierte Montage

In dem 120 Quadratmeter großen Einfamilienhaus wird die Wärme über ein in den 1990er Jahren gängig verbautes Einrohrsystem verteilt. Die hydraulische Einbindung des Logano plus GB212 orientiert sich an der Einbausituation älterer Heizkessel, dadurch ist die Montage unkompliziert.

„Der Kessel ist absolut zukunfts-sicher“, unterstreicht David Habicht, Außendienstmitarbeiter der Buderus

Niederlassung Villingen-Schwenningen, und meint damit vor allem das Thema Wasserstoff. Der Logano plus GB212 ist bereits für Erdgas mit 20 Prozent Wasserstoff-Beimischung zertifiziert nach DVGW (Deutscher Verein des Gas- und Wasserfaches).

## Kein Kälteschein erforderlich

Um den Gas-Brennwertkessel mit der Wärmepumpenaußeneinheit WLW196i-8 A H zum Hybridsystem zu vervollständigen, musste die Heizungsfachfirma Simon nur die Wärmepumpeneinheit im Garten aufstellen und hydraulisch an den Logano plus GB212 anschließen. Für die Installation der Wärmepumpe ist kein Kälteschein erforderlich, die Anbindung an die innenstehende Heizzentrale erfolgt über wasserführende Leitungen.

Ein drehzahl geregelter Inverter passt die Leistung der Wärmepumpe jederzeit an den Bedarf des Heizsystems an. Durch die kompakte Bauweise aus speziellem EPP-Material, einem recycelbaren Partikelschaumstoff auf Polypropylenbasis, ist die Außeneinheit kleiner und leichter als herkömmliche Geräte. ▶



Im Garten des Einfamilienhauses ist die Wärmepumpenaußeneinheit WLW196i-8 A H aufgestellt.



Teamwork für das moderne Heizsystem (von links): Manuel Simon (Firma Simon GmbH Sanitär, Heizung, Klima), Ehepaar Hipp (Hauseigentümer), David Habicht (Buderus Außendienstmitarbeiter) und Gabriel Luppold (Buderus Innendienst).



Saubere Sache: Neuer Gas-Brennwertkessel Logano plus GB212 und Warmwasserspeicher Logalux SH290 RS.

# Wärmepumpen zum Anfassen

Direkt am Endverbraucher: Im Forum Wetzlar präsentiert Buderus Wärmepumpen-Systeme prominent, nahbar und kundenfreundlich.



Der Systemexperte Buderus möchte mit seiner ersten Buderus Systemwelt den direkten Kontakt zu Bauherren und Renovierern intensivieren. Im Forum Wetzlar, einem großen Einkaufszentrum, können Besucher in ansprechendem Ambiente und bei kompetenter Beratung in die Welt des zukunftsfähigen und komfortablen Heizens eintauchen.

Multimedia-Angebote zum Stöbern und Entdecken ein: Die Vielfalt der Heizsysteme, leicht verständliche Produktfilme, viele Beispiele und Inspirationen für das Eigenheim.

## Individuelle Beratung direkt vor Ort

Die Heiztechnik-Experten gehen individuell auf Fragen und Anforderungen ein. Dabei kann es neben den Vorteilen unterschiedlicher Systemlösungen um Antworten auf die wichtigsten Fragen zur Gesetzeslage gehen oder um Informationen zu verschiedenen Fördermöglichkeiten und vieles mehr. ■

Von Wärmepumpen bis zu Förderungen, von Hybridsystemen bis zum Gebäudeenergiegesetz haben Interessierte die Möglichkeit, sich mit dem Angebot von Buderus vertraut zu machen. Neben ausgestellten Heizsystemen und individuellen Beratungsgesprächen in kleinen Gruppen laden



Mehr Informationen unter: [www.buderus.de/systemwelt](http://www.buderus.de/systemwelt)

## Hybridmanager als Regisseur

Der Hybridmanager HM200 übernimmt die Rolle des Regisseurs – er regelt das System und bindet die Wärmepumpe in das Regelsystem Logomatic EMS plus des Heizsystems ein. Abhängig von der eingestellten Regelungsstrategie entscheidet der Hybridmanager, ob die Wärmepumpe und/oder der Gas-Brennwertkessel die Wärme bereitstellen soll.

## Hohe Trinkwasserhygiene

Mit dem nebenstehenden Warmwasserspeicher Logalux SH290 RS hat das Ehepaar Hipp immer genügend warmes Wasser. Bei der Trinkwasserhygiene erfüllt der integrierte Glatrohr-Wärmetauscher höchste Ansprüche. Die Thermoglasur DUOCLEAN plus versiegelt alle Flächen, die mit Trinkwasser in Kontakt kommen – das verhindert Ablagerungen und schützt vor Korrosion.



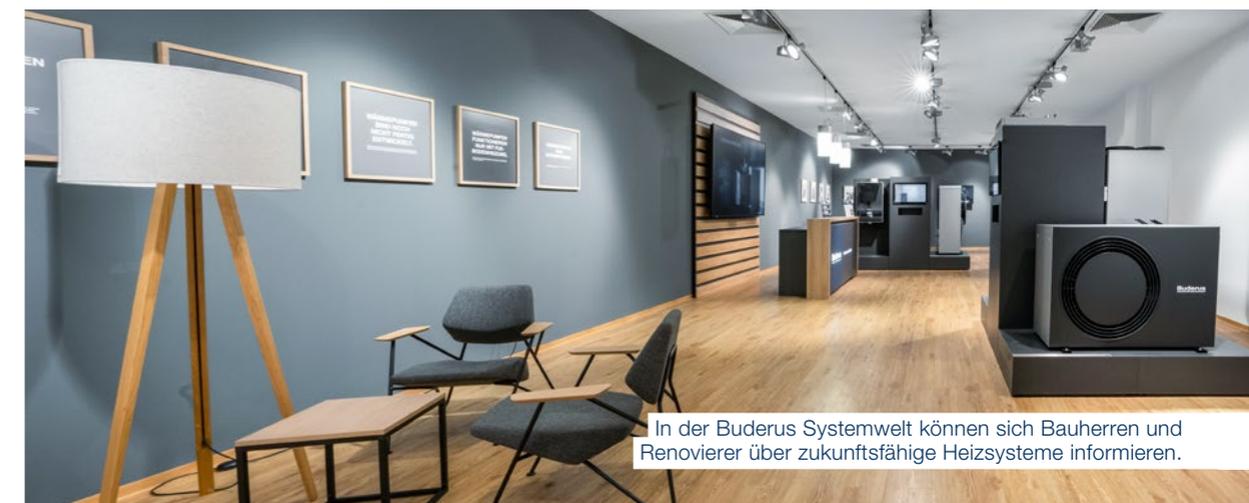
Die Photovoltaikanlage auf dem Dach des Einfamilienhauses liefert Strom für den Betrieb der Wärmepumpenaußeneinheit.



## Auf den Punkt

- ▶ Mit dem Umstieg von Öl auf ein Wärmepumpen-Hybridsystem leistet Familie Hipp einen Beitrag zum Klimaschutz.
- ▶ Die Kombination aus Wärmepumpenaußeneinheit und Gas-Brennwertkessel eignet sich sehr gut für die Heizungsmodernisierung. Die vorhandenen Heizkörper konnten weiter genutzt werden.
- ▶ Mit einer Förderung von 45 Prozent der Investitionskosten hat der Staat die Sanierung der Wärmeerzeugung bezuschusst.

Serienmäßig ist das Wärmepumpen-Hybridsystem mit Logano plus GB212 mit einer Internetschnittstelle ausgestattet. Der Hauseigentümer kann also von der Couch oder aus der Ferne per Smartphone individuelle Profile anlegen, Einstellungen ändern oder Informationen zum Heizsystem abrufen. Dafür musste er lediglich die Buderus App MyBuderus herunterladen. ■



In der Buderus Systemwelt können sich Bauherren und Renovierer über zukunftsfähige Heizsysteme informieren.

**Buderus**

Heizsysteme mit Zukunft.

# Schritt für Schritt zum CO<sub>2</sub>-neutralen Zuhause.

## Unsere Wärmepumpen-Hybridsysteme.

Die innovativen Wärmepumpen-Hybridsysteme von Buderus kombinieren eine Wärmepumpen-Außeneinheit mit einem hybridfähigen, systemoptimierten Spitzenlastkessel konventioneller Art. Sie geben Ihren Kunden nicht nur die Sicherheit, sich für ein nachhaltiges, zukunftssicheres Heizsystem zu entscheiden, sondern auch die Flexibilität, Schritt für Schritt in eine klimaneutrale Zukunft zu gehen.



Mehr Informationen auf  
[waermepumpen-hybridsysteme.buderus.de](http://waermepumpen-hybridsysteme.buderus.de)  
oder QR-Code einscannen.

VDM<sup>+</sup>

Druckprodukt  
**CO<sub>2</sub> kompensiert**

klima-druck.de  
ID-Nr. 24171533



**HYBRID  
EXZELLENZ**