

einblicke

**Hoval expandiert: Neues Werk
für die Wärmepumpen-Produktion**

**Systeme in Anwendung:
4 Referenzen aus Europa**

**Persönliche Ansichten:
3 Fachexperten im Gespräch**



Liebe Leserinnen und Leser!

Es ist nichts Neues, dass wir uns mitten in einer Zeitenwende befinden. Die Energiewirtschaft und generell globale Strukturen sind einem fundamentalen Wandel unterworfen. Die weltweite Wirtschaftsleistung (gemessen am BIP in USD) hat sich in den letzten 40 Jahren verachtfacht: Seit den 1950er-Jahren erlebten vor allem die westlichen Volkswirtschaften ein fast ungebremstes Wachstum ihres Bruttosozialprodukts und seit den 90er-Jahren legten auch China und die Tiger-Staaten ein enormes Wachstum vor. Ein Wachstum, das zum einen durch einen hohen Einsatz von preiswerter Energie, viel zu oft ohne Rücksicht auf Nachhaltigkeit und zum anderen seit 2008 durch eine enorme Ausweitung der Geldmenge und der Schulden gestützt wurde.

Krisen wurden vor allem in den letzten zwei Jahrzehnten dank massiver geldpolitischer Massnahmen (im Sinne von „whatever it takes“) bewältigt. Das Vertrauen in ein ungebremstes Wachstum in einer immer stärker globalisierten Welt stieg kontinuierlich und für die meisten von uns war es selbstverständlich, dass alles planbar und verlässlich zur Verfügung stand. Die Globalisierung trug dazu bei, das Preisniveau tief zu halten.

Die letzten drei Jahre haben dieses Weltbild kräftig erschüttert. Ausgelöst durch die Corona-Pandemie, ergaben sich kaum vorstellbare Verwerfungen der Lieferketten und Preise, die vor allem im Bereich der Chips und Elektronik bis heute andauern. Der Krieg in der Ukraine führte neben dem grossen Leiden der Bevölkerung zu weiteren starken Implikationen, für unsere Wirtschaft und uns als Gesamtbevölkerung. So wie es unvorstellbar war, dass eine Pandemie weltweit in einem solchen Ausmass die Bewegungsfreiheit einschränkt, so haben nur sehr wenige ernsthaft in Erwägung gezogen, dass wir uns über die Versorgungssicherheit von Strom und Gas Gedanken machen müssen. Die Sorge um die nachhaltige Stabilität der globalen Lieferketten und die Verfügbarkeit von Energie dürfte deshalb auch zu einer vermehrten Deglobalisierung führen.

Die Politik versucht in vielen Ländern, trotz hoher Verschuldung, die Energiewende mit rekordhohen Subventionen und Gesetzen zu beschleunigen. Dies führt in unserer Branche zu einer erhöhten und veränderten Nachfrage, vor allem zur Verschiebung hin zu Wärmepumpen und Fernwärmelösungen – zwei starke Standbeine von Hoval.

Die erforderliche Steigerung der Mengen bei gleichzeitig unzuverlässigen Lieferketten ist für alle Beteiligten eine Herausforderung, wie wir sie so noch nicht erlebt haben. Auch wir können der extremen Nachfragesteigerung nach Wärmepumpen derzeit nicht genügend gerecht werden und müssen unseren Kunden leider lange Lieferzeiten zumuten. Wir haben deshalb im Jahr 2021 weitreichende Entscheidungen getroffen, um die Kapazitäten zu erhöhen: Neben einer neuen Wärmepumpen-Fertigungslinie, die im September 2022 in Vaduz in Betrieb genommen wurde, werden wir Anfang 2023 auch in unserer Fertigung in der Slowakei eine weitere Wärmepumpen-Fertigungslinie in Betrieb nehmen. Gleichzeitig haben wir Ende 2021 entschieden, ein komplett neues Wärmepumpenwerk in der Slowakei zu bauen, das Anfang 2024 den Betrieb aufnimmt. Hierfür werden wir über 60 Mio. Euro investieren. Um auch den von unseren Kunden erwarteten Innovationsvorsprung bei den Wärmepumpen weiter auszubauen, verstärken wir auch unsere Wärmepumpenentwicklung um weitere 30 Personen.

Eine ähnliche Steigerung der Nachfrage erleben die Fernwärmelösungen. Da wir bereits vor den jüngsten Entwicklungen von einem stark steigenden Bedarf in diesem Segment ausgegangen sind, haben wir die Produktionskapazität unserer Tochtergesellschaft YADOS in Deutschland schon 2020/21 deutlich ausgeweitet.

Wir leben heute in einer Zeit, in der Prognosen immer schwieriger werden. Nur eines ist sicher: Die Nachfrage nach cleveren, energieeffizienten und nachhaltigen Heiztechniklösungen wird noch lange auf einem hohen Niveau bleiben. Auch wenn in Politik und Öffentlichkeit die Lösung für die Energie- und Klimapolitik gerne in einfachen Schwarz-

Weiss-Mustern gesucht wird, wissen wir, dass die Lösung viel komplexer ist und nur ein cleveres Miteinander von verschiedenen Technologien möglichst rasch zum Ziel führt. Innovative, effiziente Systeme, gepaart mit digitalen Tools – über die wir in diesen Einblicken berichten – sind eine wesentliche Voraussetzung, um die klima- und energiepolitischen Ziele zu erreichen. Mindestens genauso wichtig sind aber die Menschen. Das Zusammenspiel unserer lösungsorientierten Berater und des kompetenten, zuverlässigen Kundendiensts mit unseren Partnern für die Planung und Installation ist entscheidend – weshalb ich Ihnen auch die drei spannenden Interviews in dieser Ausgabe empfehle.

Ich wünsche uns allen viel Zuversicht, die Herausforderungen unserer Zeit als Chance zu sehen!



Peter Gerner
Geschäftsleitung Hoval Gruppe
Co-CEO

IMPRESSUM

Einblicke – Das Magazin der Hoval Gruppe.

HERAUSGEBER

Hoval Aktiengesellschaft

BILDER

Hoval, iStock, Shutterstock, AdobeStock, Freepik

Online-Ausgabe auf hoval.com



IM FOKUS

06 | Weichen für die Zukunft gestellt

Bei Hoval wird der Geschäftsbereich Wärmepumpen massiv gestärkt

IM DETAIL

12 | Online-Shop myHoval

Neue Erscheinung und neue Funktionen der Produktseiten

14 | Wärmepumpe Belaria® fit

Neu am Markt, äusserst effizient und ideal für grössere Gebäude

16 | Smarte Vernetzung

Hoval und Loxone kooperieren im SmartHome Bereich

18 | TopVent® C und S

Neue Generation von dezentralen Hallenklimasystemen

IN BETRIEB

20 | Referenz Biomasse

100-jähriges Bauernhaus mit moderner Pelletheizung

22 | Referenz Fernwärme

Heizhaus wird über HovalSupervisor gesteuert

24 | Referenz erneuerbare Energie

Heizungsprofi ersetzt Öltanks durch Wärmepumpe

26 | Referenz Gas-Brennwertkessel

UltraGas® Doppel-Kessel leisten in Spital gute Dienste

IM GESPRÄCH

28 | HLK-Branche

Gebäudetechniker und Hoval-Partner Dominic Senn im Interview

31 | Hoval Schweiz

Branchenexperte Luigi di Cola über seinen Start als Geschäftsführer

32 | Dezentrale Lüftungstechnik

Fachexperte Jürgen Kemper im Interview

IM STREIFLICHT

34 | Impressionen aus der Hoval-Welt

Immer unterwegs, neuen Lösungen entgegen



Fahrplan in die Zukunft

Hoval baut sein Marktsegment
für Wärmepumpen aus

Hoval hat seinen Markt und die Technologien immer genau beobachtet und sein Handeln danach ausgerichtet. Bei Entwicklungen war das Unternehmen seiner Zeit schon oft voraus – zum Beispiel hinsichtlich der Wärmepumpe, die bei Hoval bereits in den 1970er-Jahren entstand und als Nischenlösung neben dem damaligen Bestseller Ölkessel galt.

Inzwischen ist der Markt neu aufgestellt: Er wird von Wärmepumpen dominiert und die Geräte eignen sich heutzutage auch für den Austausch von Ölkesseln.

Generell wandelt sich die Heizungs-, Lüftungs- und Klimabranche aktuell wie nie zuvor. Die Vermeidung der Abhängigkeit von fossilen Energieträgern steht besonders in Europa stark im Fokus und der forcierte Einsatz von Wärmepumpen ist ein zentraler Hebel, wenn es darum geht, die Dekarbonisierung zu ermöglichen.

Mittlerweile sind Wärmepumpen in der Politik genauso anerkannt wie Photovoltaik-Anlagen, Windkraft und Batteriespeicher. Bis zum Jahr 2030 sollen EU-weit 60 Millionen Wärmepumpen im Einsatz sein. Und ein wesentlich höheres Wachstum dieses Marktsegments scheint politisch und ökologisch nicht nur erforderlich, sondern auch möglich. Eine der aktuell 17 Millionen Wärmepumpen-Besitzer:innen in Europa ist die Generaldirektorin der EU-Kommission für Industrie und Binnenmarkt, Kerstin Jorna. Der Binnenmarkt sei der Schlüssel zur Verwirklichung der hohen politischen Ziele, erklärte sie beim Wärmepumpenforum 2022 in Brüssel. Zu diesem Zweck sollen viele Hände zusammengreifen und konkrete Massnahmen umgesetzt werden. Denn die Nachfrage für Wärmepumpen ist inzwischen so gross, dass es schwierig ist, den Bedarf zu bedienen. Die Folge: sehr lange Wartezeiten für Kundinnen und Kunden.

Zukunftsweisende Neuausrichtung

Hoval, als Pionier im Bereich Wärmepumpen, reagiert auf die Anforderungen des Marktes, indem es sowohl am Standort Vaduz (Liechtenstein) als auch am Standort Istebné (Slowakei) Kapazitäten aufbaut.

Mittels eines Joint Ventures in Österreich hat Hoval bereits in den vergangenen 15 Jahren eigene Wärmepumpen entwickelt und gefertigt. Um die Verfügbarkeit der Produkte sicherzustellen, werden nun die beiden bestehenden, eigenen Fertigungen erweitert. Ein weiteres Werk, am Standort Istebné, wird von Grund auf neu gebaut.

Die Investitionssumme für diese Zwecke beläuft sich auf rund 60 Mio. Euro. Die Unternehmensgruppe investiert in diesem Zusammenhang weiter in die Logistik sowie in einen deutlichen Personalaufbau in der Entwicklung für Wärmepumpen als auch in der Steuerungs- bzw. Regelungstechnik.

„Mit den neuen Wärmepumpen-Fertigungen in Vaduz und Istebné erhöhen wir die Produktionskapazität und können dadurch die hohe Nachfrage besser bedienen“, sagt Co-CEO Fabian Frick. „Besonders durch das klare Bekenntnis zum hundertprozentigen Hoval-Wärmepumpenwerk in Istebné sind wir in der Lage, wichtige Weichen für die Zukunft zu stellen. Die Stärkung unserer Ressourcen in der Wärmepumpenentwicklung sowie in die neue Produktionsstrasse in Vaduz ergänzen unser Massnahmenpaket und machen uns fit für die boomende Nachfrage.“



„Die Veränderungen ermöglichen sowohl dem Unternehmen Hoval als auch unseren Mitarbeitenden interessante Chancen, die wir als Team in der Hoval-Familie aktiv angehen.“

Peter Gerner
Geschäftsleitung Hoval Gruppe
Co-CEO



Im September 2022 ist am Hauptstandort in Vaduz eine neue Fertigungslinie in Serienproduktion gegangen.

Beschleunigung nach vorne

Dieses Gesamtprojekt ist selbstredend in viele verschiedene Gross- und Teilprojekte strukturiert und hat eine entsprechend grosse Dimension. Die Projektleiter koordinieren alle Prozesse und Handlungen und achten darauf, dass Synchronisationspunkte erreicht werden. Gemanagt wird das Unterfangen durch die gruppenweite Programmleitung und ein Führungsteam, das aus allen Bereichen des Unternehmens zusammengesetzt ist.

„Wir steuern drei grosse Produktionsprojekte mit Know-how-Aufbau in der Forschung und Entwicklung sowie den strategischen Ausbau unserer Beschaffungsprozesse“, sagt

Franz Pfaffinger, Head of Manufacturing. „Die effektive Startphase für die neuen Wärmepumpen-Fertigungen in Vaduz und Istebné hat 2022 begonnen und das neue Werk wird im Jahr 2024 seinen Vollbetrieb aufnehmen. In den nächsten zwei Jahren wird auf jeden Fall sehr viel passieren.“

In Vaduz ist die Serienproduktion von eigenen Wärmepumpen im Herbst 2022 angelaufen, wobei sie ab April 2023 weiter angereichert wird. In dem aktuell bestehenden Gebäude in Istebné wiederum werden ab dem zweiten Quartal 2023 neue Wärmepumpen hergestellt.



Aufbau Kältekreis



Fertigmontage



Druckfestigkeitsprüfung



Dichtheitsprüfung



Direkt angrenzend an das bestehende Werk in Istebné (Slowakei) baut Hoval ein hoch modernes neues Wärmepumpen-Werk, das im Jahr 2024 seinen Betrieb aufnehmen wird.

Anfang des Jahres 2024 schliesslich kann mit den Grossserien von Geräten in Istebné begonnen werden – das hoch moderne neue Wärmepumpen-Werk in Istebné wird im Endausbau über 500 Mitarbeitende beschäftigen.



„Wir stärken unsere Positionierung im Bereich der erneuerbaren Energien.“

Fabian Frick
Geschäftsleitung Hoval Gruppe
Co-CEO



Herausforderungen bei Lieferketten

Eine Wärmepumpe besteht aus etwa 300 Einzelteilen. Diese Teile stammen zumeist von unterschiedlichen Lieferanten aus mehreren Ländern. Ein Grossteil der Industrie war in den vergangenen zwei Jahren von anhaltenden Problemen der Lieferketten betroffen. Die geopolitische Situation und speziell die Lockdowns in China haben einerseits zu Schliessungen von Produktionen und andererseits zu einem enormen Stau von Containerschiffen geführt. „Solche Umstände spürt die Industrie auch noch einige Monate später“, sagt Co-CEO Peter Gerner. „Und sofern Probleme mit den weltweiten Lieferketten bestehen, ist Hoval natürlich genauso betroffen wie andere Unternehmen weltweit. Dann ist es mit einem Ausbau der Produktionskapazitäten leider nicht getan, da erforderliche Komponenten gar nicht im benötigten Umfang erhältlich sind. Oft fehlt bei einer Produktion nur eine spezifische elektronische Komponente, was zu einem Stillstand der Produktionslinie führen kann. Dazu können kontinuierliche, kurzfristige Verschiebungen von Vorlieferanten kommen.“

Neue Technik schützt Natur besser

Neben der Produktion wird bei Hoval intensiv an Entwicklungslösungen gearbeitet. Bei den Wärmepumpen von Hoval liegt der Fokus auf alternativen Kältemitteln. Die Wärmepumpe Belaria® pro zum Beispiel wird mit Propan betrieben, das den niedrigen GWP-Wert von 3 aufweist.

Auch das Kältemittel R32 erfüllt die Verordnungen der EU und bietet eine zukunftsfähige Lösung mit geringem ökologischen Fussabdruck. „Durch das klare Bekenntnis zum Segment Wärmepumpen haben wir uns zeitgleich dazu bekannt, uns stärker und nachhaltig im Bereich der erneuerbaren Energien zu positionieren“, betont Fabian Frick.

Hoval bleibt Komplettanbieter

Hoval hat bereits früh erkannt, dass der Markt aber auch die Klimawende mehr als Produkte benötigen. „Als Komplettanbieter geht es heute darum, unsere Kundschaften zu verstehen und intelligente Lösungen zu entwickeln, die zu ihren individuellen Bedürfnissen passen“, sagt Peter Gerner. „Mit der Kombination von Produkt, System und Dienstleistung sowie der verstärkten IoT-Integration ist das Unternehmen auf die Herausforderungen der Zukunft bestens vorbereitet.“

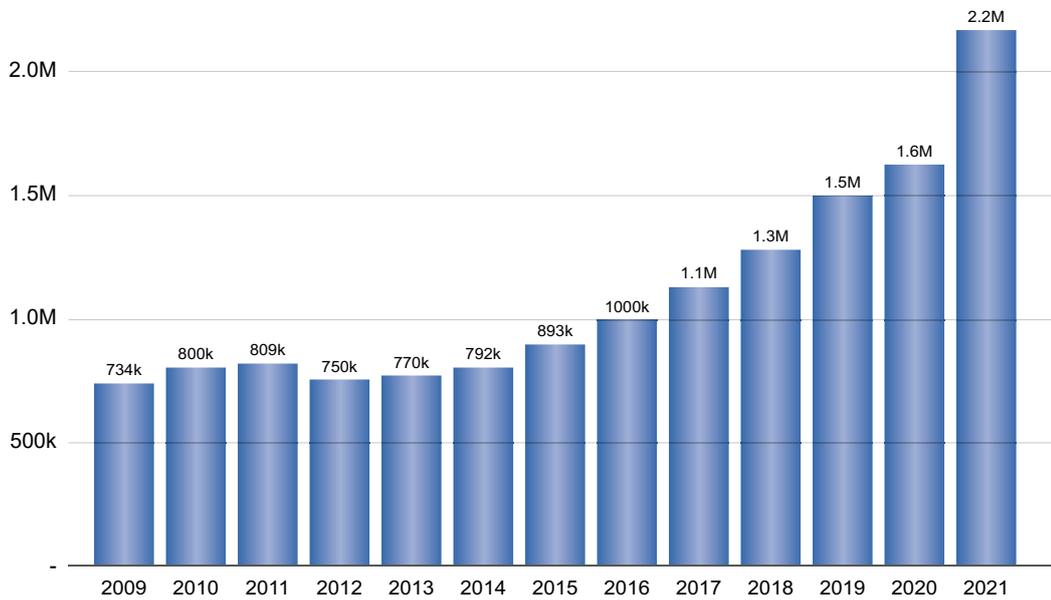
Die Offensive in Richtung Wärmepumpe bietet auch gruppenweit grosses Potenzial. „Die Dynamik in unserem Umfeld hat sich in den letzten Jahren deutlich beschleunigt. Die Veränderungen ermöglichen sowohl dem Unternehmen Hoval als auch unseren Mitarbeitenden interessante Chancen, die wir als Team in der Hoval-Familie aktiv angehen. Unsere Spitzentechnologie wird weiterentwickelt und wir bleiben gleichzeitig der Komplettanbieter mit einem genialen Service-Netz.“



„Wir steuern drei grosse Kapazitätsprojekte mit Know-how-Aufbau in der Forschung und Entwicklung.“

Franz Pfaffinger
Head of Manufacturing
Hoval Gruppe

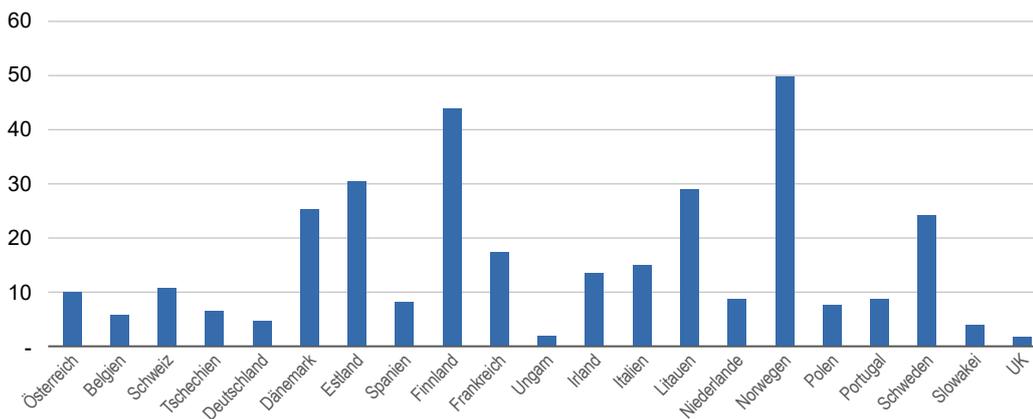
Wärmepumpen: Statistische Daten aus dem europäischen Raum



Der Wärmepumpenabsatz in Europa stieg 2021 um 34% - ein Allzeithoch. 2,18 Millionen Wärmepumpeneinheiten wurden in 21 Ländern* verkauft - fast 560 000 mehr als im Jahr 2020.

* Die 21 erfassten Länder sind Österreich, Belgien, die Schweiz, die Tschechische Republik, Deutschland, Dänemark, Estland, Spanien, Finnland, Frankreich, Ungarn, Irland, Italien, Litauen, die Niederlande, Norwegen, Polen, Portugal, Schweden, die Slowakei und das Vereinigte Königreich.

Der Wärmepumpen-Markt in der EU hat eine massive Steigerung erfahren.



Verkaufte Wärmepumpen pro tausend Haushalte.

37,4%
(+ 44 000 Jobs)
Wärmepumpen-Produktion

30,6%
(+ 36 000 Jobs)
Installation von Wärmepumpen

18,7%
(+ 22 000 Jobs)
Produktion Komponenten

13,2%
(+ 15 000 Jobs)
Service und Instandhaltung

Der Wärmepumpen-Boom erzeugt auch neue Jobs. Die Grafik verdeutlicht, welche Bereiche in dem Zusammenhang gestärkt werden.

Quellen der Grafiken: ehpa – european heat pump association (www.ehpa.org), „Ready for mass deployment? | EU HP markets and statistics – Report 2022 | 12.7.22 | Thomas Nowak“

Mehr auf einen Klick

Neues Erscheinungsbild für alle Produktseiten und myHoval

Installationsbetriebe haben derzeit besonders viel zu tun. Im Zentrum der Überlegungen von Hoval steht daher, alle Lösungen so zu konzipieren, dass sie den Fachkräften Zeit sparen. Aus diesem Grund werden auch die Produktdetailseiten und das Online-Portal myHoval kontinuierlich weiterentwickelt.

Durch direktes Feedback aus der Praxis werden bei den Online-Auftritten laufend Anpassungen vorgenommen. Diese betreffen nicht nur den Bestellprozess – nein, auch die allgemeine Benutzeroberfläche und -freundlichkeit wurden erst kürzlich wieder im Sinne der Kund:innen verbessert.

„Die Grundlage für die Optimierung der Produktdetailseiten und von myHoval bildeten sich aus Analyseauswertungen von Kundengesprächen seit 2018, aus dem Gespür für Kundenbedürfnisse, Nutzungsdaten der Seite selbst und schliesslich auch interne Erfahrung“, so E-Commerce-Manager Daniel Bickel. „Die konsequente Weiterentwicklung des Online-Portals myHoval ist uns ein grosses Anliegen.“



„Die konsequente Weiterentwicklung des Online-Portals myHoval ist uns ein grosses Anliegen. Im Fokus steht dabei die Effizienzsteigerung und Zeitersparnis auf Seiten des Kunden.“

Daniel Bickel
E-Commerce-Manager

Kundinnen und Kunden, die sich für eine Schulung von myHoval interessieren, können sich gerne unter Angabe Ihrer E-Mail-Adresse bei unserem E-Commerce-Manager Daniel Bickel melden: daniel.bickel@hoval.com

Beschreibung

Der Gas-Brennwertkessel UltraGas erfüllt bezüglich Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit höchste Ansprüche. Mit seinen technischen und konstruktiven Details sorgt er für besten Wirkungsgrad und reduziert den Gasverbrauch.

Geringer Wartungsaufwand dank rückstandsfreier Verbrennung, selbstreinigendem Wärmetauscher und wartungsfreundlicher Konstruktion. Der Vermaschbrenner, von Hoval selbst entwickelt, moduliert die Heizleistung, das heisst, ...

Vorteile

- Höchste Effizienz bei Gewährleistung der Trinkwasserhygiene.
- Geringer Gas- und Stromverbrauch durch höchste Effizienz.
- Wartungsfreundlich durch patentierten auFeW-Wärmetauscher.
- Hoher WärmeKomfort durch intelligente Regelung.

Neues, kompaktes Look & Feel der Produktseiten

Eine massgebliche Weiterentwicklung wurde vor Kurzem veröffentlicht: Alle Produktdetailseiten haben ein neues Erscheinungsbild erhalten. Mit weniger Klicks ist nun mehr auf einen Blick sichtbar. Angefangen bei Artikelnummer und Preis, die unmittelbar aufscheinen, können auch Zubehörteile und Dienstleistungen sowie die Lieferverfügbarkeit gleich erkannt werden.

Im Sinne der Kundenfreundlichkeit hat sich das E-Business-Team für eine generell grössere Darstellung der Bilder entschieden und diese ganz nach oben verschoben. Auch Hotspot-Animationen und Videos sind direkt in den Vorschau Bildern integriert.

Die Design-Mockups wurden in Stufen verfeinert und Downloads sind nun klarer dargestellt und schneller – sprich: mit weniger Klicks – erreichbar. Technische Daten sind als Tabelle auf derselben Seite wie das abgebildete Produkt abrufbar. Auch wurden die Links zu einem Nachfolgeprodukt direkt beim ausgewählten Produkt angebracht.

Neue Funktionen

Doch nicht nur die visuelle Darstellung wurde verbessert, auch neue Funktionen zählen zum Portfolio der Anpassungen. So wurden Tabs zur schnelleren Auffindbarkeit von Informationen in die Produktseiten eingebaut und der Wechsel zwischen den Varianten- und Produkttypen ermöglicht. Für Januar 2023 ist die Integration der Systemtechnik inklusive Bildern und Downloads geplant.

Die Schemen und Downloads sind neu direkt beim Produkt ersichtlich. Nicht zuletzt sind die Warenkorb-Vorlagen für das jeweilige Produkt mit einem Klick erreichbar und Kund:innen können ihre ausgewählten Produkte direkt in den Warenkorb legen.

Mehr als 5000 User aus Österreich, Deutschland und der Schweiz haben bereits ein myHoval-Konto eröffnet.

Fit und hybrid zugleich

Wärmepumpe Hoval Belaria® fit: für jedes grosse Projekt die passende Lösung



Hoval bietet dem Markt ab sofort eine effiziente Wärmepumpe für mittlere Leistungsbereiche: Die neue Luft/Wasser-Wärmepumpe Belaria® fit ist in zwei Leistungsgrössen erhältlich. Sie kann als Einzelgerät oder modular in Kaskaden bis zu 1,4 Megawatt betrieben werden – auch in hybriden Systemen.

Im Sommer warm, im Winter kalt – die benötigte Heiz- und Kühlleistung eines Gebäudes ändert sich mit den jahreszeitlichen Schwankungen.

Die Luft/Wasser-Wärmepumpe Belaria® fit passt ihre Leistung optimal an den jeweiligen Wärmebedarf an. Als Einzelgerät erreicht sie Heizleistungen bis 85 kW. Diese kann durch die verwendete Inverter-Technologie in einem Bereich von 40 bis 100 Prozent moduliert werden. Die Heiz- und Kühlleistung wird somit optimal auf den jeweiligen Bedarf abgestimmt und die Leistungsaufnahme von

Kompressoren und Ventilatoren im Teillastbetrieb reduziert. Das Gerät schaltet weniger ein und aus und arbeitet zudem gleichmässiger.

Modulare Möglichkeiten

„Einen effizienten, dem Erfordernis angepassten Betrieb in einem grossen Leistungsbereich erlaubt auch das modulare Konzept der Belaria® fit: sie kann in Kaskaden bis zu 16 Maschinen betrieben werden“, sagt Produktmanager Kevin Allenspach. So sind zum Beispiel vier Belaria® fit in Kaskade in der Lage, die Heizleistung zwischen 38 und 340 kW dem jeweiligen Bedarf anzugleichen, was einem Modulationsbereich von 1 : 9 entspricht.

Mehrere Belaria® fit in einer Kaskade erhöhen auch die Betriebssicherheit durch eine Redundanz der Wärmeerzeuger und durch die Flexibilität und Skalierbarkeit des modularen Systems.

Besonders interessante Preis-Leistungs-Verhältnisse bieten hybride Systeme, bei denen die Belaria® fit in Kombination mit einem weiteren Wärmeerzeuger für Spitzenleistung ergänzt wird. Daher ist das Gerät auch für hybride Sanierungslösungen geeignet.

Hybride Systeme mit erneuerbarer Energie

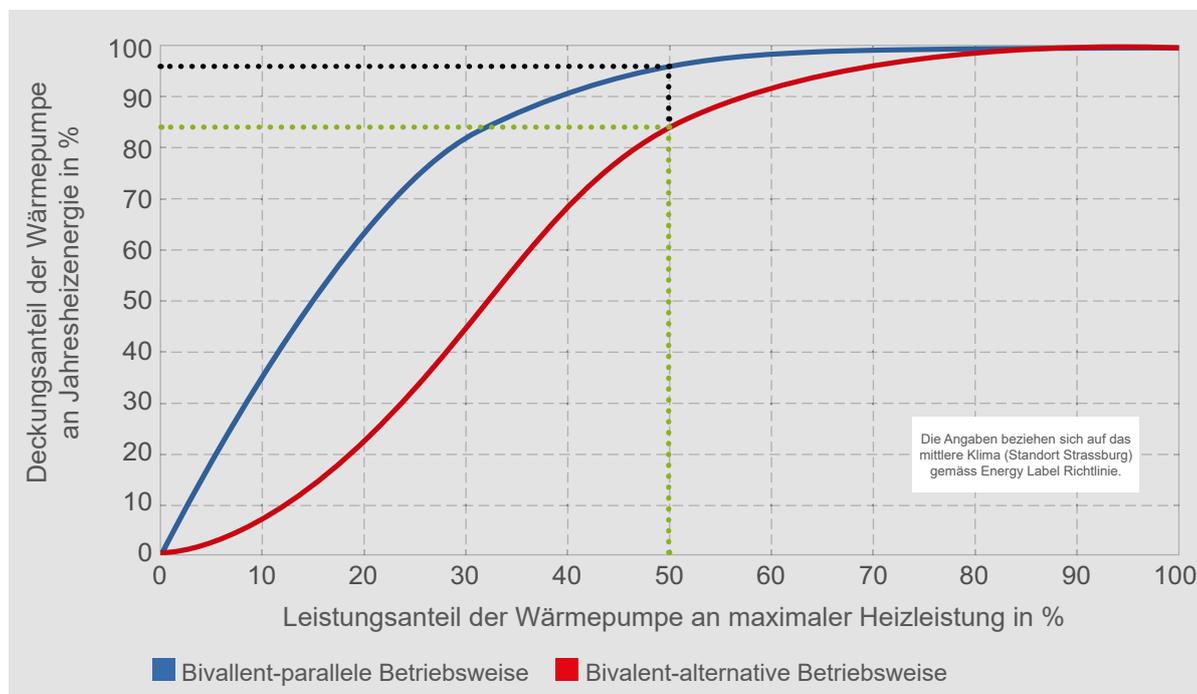
Mit der Belaria® fit können hybride Lösungen mit ökologischen und ökonomischen Vorteilen geplant werden, die auch den Vorschriften zum geforderten Anteil an erneuerbarer Energie gerecht werden.

„Durch den Einsatz der Belaria® fit in einem hybriden System – beispielsweise zusammen mit einem UltraGas® Kessel – kann mit nur 50% Heizlastanteil ein Jahresenergieverbrauch von rund 80% durch die Wärmepumpe erreicht

werden“, führt Produktmanager Kevin Allenspach weiter aus. Somit ist neben dem effizienten Betrieb auch eine Förderfähigkeit möglich.

Ökologisch tragbares Kältemittel

Die Belaria® fit wird mit dem Kältemittel R32 betrieben. Dieses Kältemittel gilt aufgrund seiner günstigen Treibhaus-eigenschaften als zukunftssichere Lösung. Die volumetrische Kälteleistung von R32 ist überdies sehr hoch – ca. 1,6-mal so hoch wie beispielsweise jene des Kältemittels R410A – wodurch das Gerät sowohl im Kühl- als auch im Heizbetrieb hohe Leistungen erreicht.



Quelle: Hoval

Im Diagramm ist der Zusammenhang zwischen dem Leistungsanteil der Wärmepumpe an der maximalen Heizleistung und dem resultierenden Deckungsanteil der Wärmepumpe an der Jahresheizenergie dargestellt. Beträgt der Leistungsanteil der Wärmepumpe 50%, so kann bei einer bivalent-alternativen Betriebsweise der Hybridanlage ein Deckungsanteil von 83% und bei einer bivalent-parallelen Betriebsweise ein Deckungsanteil von 97% erreicht werden.

Mehr Komfort durch smarte Vernetzung

Hoval und Loxone kooperieren und vereinfachen die Systemintegration

Für Smart-Home-Gebäude kann die intelligente Verbindung der Raumklima-Lösungen von Hoval nun plug & play in den Loxone Energiemanager integriert und von dort energieeffizient gesteuert werden.

Ein zentrales Thema unserer Zeit besteht darin, die Energieeffizienz in Gebäuden zu erhöhen. Gerade die Heizung, die Kühlung und die Lüftung sind zentrale Elemente der Gebäudetechnik und daher wesentliche Einflussgrößen für die gesamte Energieeffizienz. Da die Haustechnik zunehmend digitalisiert wird, sind Smart Homes immer stärker im Trend.

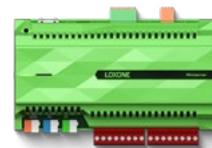
Um ein Gebäude in ein Smart Home zu transformieren, werden notwendige Daten direkt aus einem Gebäude analysiert und die Haustechnik dadurch angepasst. Verschiedene Einstellungen können komfortabel digital bedient werden, wobei jene Komponenten, die für das Smart Home ausgewählt wurden, optimal zusammenspielen. So kann ein Smart Home zum Beispiel die Beschattung, die Heizung und das Multimedia-System miteinander kommunizieren lassen und dadurch in Einklang bringen.

Extrem flexibles System

Seit diesem Jahr können Hoval-Heizsysteme in Loxone integriert werden. Das österreichische Unternehmen Loxone wurde 2009 gegründet und ist heute Marktführer im Bereich der Haus- und Gebäudeautomation. Hard- und Software von Loxone sind aufeinander abgestimmt. Die kostenlose Software zur Konfiguration und Visualisierung von Gebäude- und Hausautomationsprojekten ist am Markt einzigartig; mit seinem grünen Miniserver hat Loxone die Smart-Home-Branche praktisch revolutioniert.

Im Sinne einer bestmöglichen Netzwerkkommunikation bietet Loxone mit seinem Miniserver eine offene Schnittstellenstruktur. Dieser macht das System unendlich flexibel und ermöglicht ein ganzheitliches Energiemanagement. Von den vielen Schnittstellen wiederum ist eine davon jene zum Heizsystem.

Zur Einbindung des Hoval-Heizsystems gibt es in der Loxone Library kostenlose Templates. Als gemeinsame Schnittstelle fungiert die Loxone Modbus Extension.



„Gemeinsam mit starken Partnern schaffen wir bei Loxone intelligente Lösungen für das zeitgemässe Wohnen und Arbeiten. Wir freuen uns sehr, nun auch Hoval als bedeutenden Anbieter für Raumklima-Lösungen zu unseren Partnern zu zählen.“

Rüdiger Keinberger
CEO Loxone

Hoval

LOXONE

Fallbeispiel Hoval-Integration

Für die Verbindung von Hoval- und Loxone-Raumlösungen gibt es inzwischen zahlreiche unterschiedliche Anwendungsfälle. Ein Beispiel ist das Heizen und Kühlen mittels einer Fussbodenheizung mit Pufferspeicher und Loxone Energiemanagement:

Die Wärmepumpe von Hoval wird dabei steuerungstechnisch in das Loxone-System integriert. Überschüssige elektrische Leistung aus der Photovoltaikanlage wird über eine Temperaturerhöhung im Warmwasserspeicher, Pufferspeicher oder im Raum gespeichert. Durch diese thermische Energiespeicherung wird die Energie dann verbraucht, wenn sie zur Verfügung steht. Sogar im Sommer ist dies im Kühlmodus der Wärmepumpe möglich. Dabei wird die Temperatur im Pufferspeicher und/oder im Raum leicht abgesenkt.

Oberste Priorität: Datensicherheit

Durch die Digitalisierung von Gebäuden werden zahlreiche Raumklimadaten erfasst. Datensicherheit ist in Smart Homes ein wichtiges Thema. Beide Kooperationspartner, sowohl Loxone als auch Hoval, haben auch in diesem zentralen Punkt ein gemeinsames Verständnis und sehen den Datenschutz als Teil ihres Werteversprechens.



Energie-Management auf einem neuen Level: Smarte Steuerung von Automatisierungsaufgaben in Innen- und Aussenräumen.



„Bei Loxone und uns stimmt die Chemie und wir teilen die gleichen Werte. Unseren beiden Unternehmen sind Lösungen mit höchster Energieeffizienz wichtig, ebenso wie Datenschutz und Bedienungskomfort.“

Peter Gerner
Geschäftsleitung Hoval Gruppe
Co-CEO

Alles komplett vom Dach aus

Die neue Generation von TopVent® für dezentrale Hallenklima-Systeme ist da



Die neue Serie von Dachlüftungsgeräten für Zu-, Um- und Mischluft bietet beste Flexibilität für eine optimale Hallenklimatisierung und fügt sich lückenlos in das Sortiment für dezentrale Hallenklima-Systeme ein. Montage und Wartung erfolgen auf dem Dach.

Hoval Hallenklima-Systeme sind als energetisch unabhängige und frei skalierbare Individuallösungen konzipiert. Sie sind schnell und einfach planbar und lassen sich ohne gravierende bauliche Massnahmen optimal in nahezu jede Umgebung integrieren – komplett und ohne Kompromisse. Die modularen Systeme werden an ausgewählten Stellen montiert, um bestmögliche Klimaverhältnisse im Hallengebäude zu erzielen.

Speziell für die Ansprüche in zeitgemässen Logistik-, Gewerbe- oder Produktionshallen hat Hoval die TopVent® Geräte

entwickelt. Sie ergänzen die bewährten dezentralen Hallenklima-Systeme überall dort, wo es auf einen ungestörten Hallenbetrieb bei einer konstanten Temperatur ankommt.

Inzwischen gibt es sechs Ausführungen der neuen TopVent® Dachlüftungsgeräte – für Umluft bzw. Zuluft, Heizen und/oder Kühlen – in jeweils zwei Leistungsgrössen. Diese decken alle möglichen Anforderungen für eine optimale Hallenklimatisierung ab.

„Mit dem neuen TopVent® C und S haben wir ein Dachlüftungsgerät, das den modernen Ansprüchen unserer Kunden entspricht“, so Thomas Bacik, Produktmanager für Klimatechnik bei Hoval.

„Bei der Entwicklung wurde vor allem darauf geachtet, dass kaum Platz für das Gerät und Wartungsflächen in der Halle notwendig sind. Damit kann das komplette Hallenvolumen genutzt werden. Dieser Lösungsansatz ist vor allem im Lager- und Logistikbereich von grosser Bedeutung.“



TopVent® Dachgeräte von Hoval wurden speziell für die Ansprüche in modernen Logistik-, Gewerbe- oder Produktionshallen entwickelt.



„Mit dem neuen TopVent® C und S haben wir ein Dachlüftungsgerät, das den modernen Ansprüchen unserer Kunden entspricht. Die jährliche Wartung und eventuelle Reparaturarbeiten können ohne Beeinträchtigung des Betriebs in der Halle durchgeführt werden.“

Thomas Bacik
Produktmanager für Klimatechnik
bei Hoval

Wartung und Montage vom Dach

Die TopVent® Geräte werden komplett vom Dach aus auf vorgefertigte Dachsockel und Dachdurchführungen montiert. Alle zu wartenden Komponenten sind dabei vom Dach aus zugänglich – ein Zugang vom Inneren der Halle ist hierfür nicht notwendig. Somit können auch regelmäßige Wartungs- und Servicearbeiten ohne Beeinträchtigung der Infrastruktur und der Arbeitsabläufe in der Halle durchgeführt werden. Lediglich der hydraulische und elektrische

Anschluss der Geräte muss im Inneren der Halle erfolgen. Das zonenbasierte Regelungskonzept mit flexibel kombinierbaren Betriebsarten verschiedener Geräte erfüllt auch hohe Erwartungen an Betriebszeiten und Temperaturen. Da das dezentrale System aus hocheffizienten Geräten optimal dimensioniert werden kann, ist es äusserst wirtschaftlich. Der integrierte Hoval Air-Injector sorgt überdies für eine optimale Luftverteilung und geringe Temperaturschichtung.

Herzstück in Angriff genommen

Ein 100-jähriges Bauernhaus im Schweizer Kanton Bern hat eine moderne Holzpellet-Heizung erhalten

In der Nähe von Thun konnte Bruno Trachsel ein altes Bauernhaus erwerben. Für ihn ging damit ein Traum in Erfüllung. Dass das Haus energietechnisch auf den neuesten Stand gebracht werden musste, war für Bruno Trachsel klar: Er entschied sich für eine klimaneutrale Biomasse-Heizung mit dem regional produzierten Energieträger Holzpellets.

Wenig ausserhalb des Dorfes Oberdiessbach steht man in schönster Idylle. Die Gegend ist hügelig, Wiesen, Obstbäume und Wälder prägen das Bild und schöne alte Bauernhäuser liegen wie Perlen verstreut in der Landschaft. In einem dieser Häuser lebt der Biomasse-Experte Bruno Trachsel mit seiner Frau und seinen zwei Hunden.



Dass am 100-jährigen Bauernhaus einiges erneuert werden sollte, war Bruno Trachsel klar. Ebenso klar war aber auch, wo die Prioritäten liegen. Energietechnisch sollte es auf den neuesten Stand gebracht werden. Als Erstes erneuerte er sämtliche Fenster und Aussentüren. Dann nahm er das Herzstück in Angriff. Die bestehende 23-jährige Ölheizung mit den drei 1000-Liter-Tanks wurde durch einen modernen Holzpellet-Heizkessel BioLyt 15 ersetzt. Wäre auch eine Wärmepumpen-Lösung möglich gewesen? „Ja“, meint Bruno Trachsel, „aber Heizen mit Holz ist meine Materie. Holz ist ein CO₂-neutraler einheimischer und nachwachsender Rohstoff. Ausserdem kann ich so im eigenen Zuhause Einstellungen vornehmen, Parameter definieren und laufend Optimierungen vornehmen. Diese Erfahrungen kann ich meiner Kundschaft weitergeben. Zudem gibt der Energieträger Holzpellets gerade in Zeiten explodierender Kosten für fossile Brennstoffe Sicherheit und Unabhängigkeit von geopolitischen Ereignissen.“



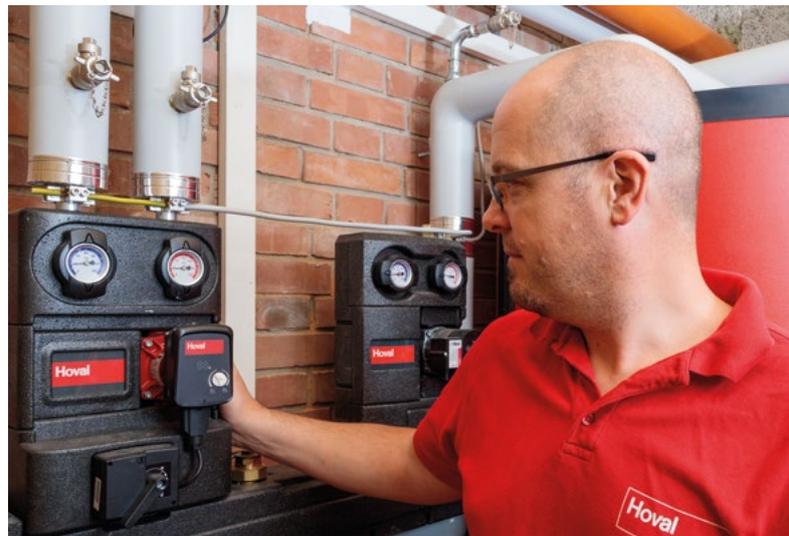
Biomasse-Experte Bruno Trachsel hat sich seinen Haustraum erfüllt, indem er ihn praktisch umgesetzt hat.

Ausgerüstet für die Gegenwart, bereit für die Zukunft

Der Hoval BioLyt 15 Heizkessel ist nun seit drei Jahren in Betrieb und sorgt für angenehme Wärme im Haus, das aus einer 5,5-Zimmer- sowie einer 3,5-Zimmer Wohnung mit insgesamt etwa 200 m² Wohnfläche besteht. «Störungen gibt es keine», sagt Bruno Trachsel, «und die Heizkosten sind gegenüber der alten Ölheizung deutlich tiefer.»

Dann verweist er auf eine Optimierung des Systems, die zusätzlich schädliche Emissionen verhindert. Sein BioLyt Heizkessel wird nicht wie üblich durch eine pneumatische Saugturbine mit Pellets versorgt, sondern durch eine Steiner-Spirale. Der Vorteil: Beim Saugmechanismus entsteht Unterdruck, wodurch die Heizung mehrere Male am Tag neu gestartet werden muss. «Mit der Steiner-Zuführung

kann der Tagesbehälter auch während des Heizbetriebs nachgefüllt werden», sagt Bruno Trachsel. Auch beim Puffer, der die Energie des warmen Heizungswasser speichert, hat er sich etwas Besonderes einfallen lassen. Im Nebenraum steht ein Unitec Puffer, der durch zusätzliche Dämmung 'hovalisiert' wurde. Dieses Gerät ist mit einem PV-Elektro-einsatz ausgerüstet. Noch ist dieser Einsatz nicht in Betrieb. In naher Zukunft jedoch sollen im Zuge der Dachsanierung Photovoltaik-Module installiert werden. Dadurch wird die Holzheizung entlastet, und der Selbstversorgungsgrad an erneuerbarer Energie wird zusätzlich optimiert.



Hands-on-Mentalität: Der Berner weiss, wie er den BioLyt® Kessel zu bedienen hat.

Schritt für Schritt 100% nachhaltig

Die komplette Sanierung des 100-jährigen Hauses ist für Bruno Trachsel ein Projekt in mehreren Schritten. Das betrifft auch die Warmwasseraufbereitung für den täglichen Gebrauch. Um die 3,5-Zimmer-Wohnung im Erdgeschoss gut vermieten zu können, hat er sich schon früh für einen Hoval CombiVal WPE-Boiler, also einen Trinkwasserspeicher mit integrierter Luft/Wasser-Wärmepumpe, entschieden. In seiner eigenen Wohnung wird das Warmwasser noch durch einen Elektroboiler sichergestellt. «Nicht mehr lange», sagt Bruno Trachsel, «Sind die PV-Module erst einmal installiert, erhalten wir Warmwasser quasi zum Nulltarif.» Und damit ist seine Vorstellung vom alten Bauernhaus mit 100 Prozent nachhaltiger Energie und tiefen Kosten zum Greifen nah.

Alle Daten in Echtzeit

Heizhaus wird über
die Leittechnik
HovalSupervisor
gesteuert



Das für Kompetenz im Klimaschutz ausgezeichnete Heizhaus Millstatt in Kärnten setzt auf die Fernwärme-Expertise von Hoval. Fernwärmeübergabestationen stellen sicher, dass rund 100 Gebäude permanent über nachhaltig produzierte Heizwärme und Warmwasser verfügen.

Seit Ende 2016 ist das Hackschnitzel-Heizwerk mit 2 Megawatt Heizleistung in Betrieb. Das Heizhaus oberhalb des Millstätter Sees verfügt über zwei Biomasse-Kessel, einen riesigen Pufferspeicher sowie eine zusätzliche Ausfallsicherung, die eine ununterbrochene Wärmeversorgung der angeschlossenen Gebäude garantiert. Die Anlage liefert das ganze Jahr über nachhaltige Energie für Raumwärme und Warmwasser. Sie versorgt öffentliche Gebäude wie Rathaus, Volksschule, Kur- und Badehaus ebenso wie Gewerbeobjekte und Privathaushalte. Zur Einbindung von Neukund:innen wird das bereits über sechs Kilometer lange Leitungsnetz laufend erweitert. Der CO₂-neutrale Brennstoff stammt aus Wäldern im Umkreis von 50 Kilometern. Damit leistet das Fernwärmenetz einen beachtlichen Beitrag zum Klimaschutz und zur regionalen Wertschöpfung.

Was macht die HSH Nahwärme Millstatt so ressourcenschonend?

Die Fernwärme-Anlage in Millstatt zeichnet sich durch eine überdurchschnittliche Effizienz aus. Aus diesem Grund würdigte klimaaktiv, eine breit angelegte Initiative des Bundesministeriums für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie, das Vorzeigeprojekt mit einer Auszeichnung für Kompetenz im Klimaschutz. Eine spezielle Wärmerückgewinnung nutzt die Rauchgase, wodurch man bis zu 20% weniger Hackschnitzel benötigt. Auch die niedrige Rücklauftemperatur von 45 Grad ermöglicht sehr gute Effizienzwerte. Die bestmöglich gedämmten Fernwärmeleitungen halten den Wärmeverlust konstant unter 10%. Im Zusammenspiel mit den hochwertigen Komponenten und der Software von Hoval entsteht auf diese Weise ein effizientes Gesamtsystem. Im Einsatz sind das Hoval Puffermanagement, die Netzregelung, die Fernwärmeübergabestationen mit Sonderwärmetauscher und das Speicherladesystem TransTherm aqua. „Bei Hoval kommt alles aus einer Hand. Die perfekt aufeinander abgestimmten Komponenten sorgen nicht nur für einen effizienten Betrieb, sondern können zusammen mit der Regelungs- und Leittechnik sogar die Amortisations-

zeit verkürzen“, so Franz Palli, Produktmarktmanager Fernwärme bei Hoval. Gesteuert und optimiert wird alles über die Leittechnik HovalSupervisor.

Das Fernwärme-Heizhaus im Blick

Um die Anlage jederzeit effizient zu betreiben, muss die Regelung leicht zu bedienen sein und einen guten Überblick geben. Die Heizhaus-Visualisierung HovalSupervisor zeigt Mario Rauter und dem Fernwärme-Millstatt-Team alle Daten in Echtzeit an – von der Wärmeproduktion über die Leistungswerte bis hin zur Auslieferung. „Grosse Pluspunkte bei Hoval sind die intuitive Bedienung und die Möglichkeit einer Schnittstelle für die Kund:innen. Diese haben dann Zugriff über die HovalConnect App.“ Für die Millstätter Fernwärme-Kund:innen liefert Hoval auch sämtliche Übergabestationen. „Bisher gibt es 120 Stück verteilt im ganzen Ort, von Hotels bis hin zu Einfamilienhäusern. Hoval übernimmt die komplette Einstellung und Regelungstechnik. Die Wärmezählerdaten dieser Stationen werden direkt ins Heizhaus

übertragen und wir können anhand der Verbrauchszahlen die Kosten berechnen“, gibt Rauter Einblicke.

Mit Kompetenz und Service zum Erfolg

Ausschlaggebend für die Partnerschaft mit Hoval bei diesem Projekt war auch das kompetente Team. Das Hoval Kompetenzzentrum für Fernwärme hat seinen Sitz in Zeltweg, kann sich aber jederzeit online mit dem Heizhaus verbinden. Dieses Back-up im Hintergrund gibt Sicherheit: „Wenn es einmal Probleme gibt – egal ob im Heizhaus oder in einem der angeschlossenen Gebäude – haben wir sofort einen Profi online zur Seite oder auch kurzfristig vor Ort, falls notwendig. Das spart Zeit und vor allem auch Geld. Wir selbst sind ein kleines Team und könnten nie alles allein abdecken. Bei Hoval haben wir jederzeit eine Ansprechperson, die sich auch bei Neuanschlüssen rasch um eine perfekte Einstellung der Übergabestation kümmert“, zeigt sich Mario Rauter zufrieden mit der Zusammenarbeit.

Die Visualisierung des Heizhauses wird den Kund:innen genau erklärt.



Hoval übernimmt die komplette Einstellung und Regelungstechnik.



Vor Ort oder online – die Hoval-Profis stehen ihren Kund:innen zur Seite.



Der HovalSupervisor zeigt alle Daten in Echtzeit an.

Systemlösung für alle Lebenslagen

Heizungsprofi ersetzt Ölheizung durch Wärmepumpe



Als beim Wohn- und Geschäftsgebäude der Installateurfamilie Kemper der Austausch der alten Ölheizung anstand, fiel die Entscheidung auf eine Wärmepumpen-Systemlösung von Hoval. Der Hoval-Partner aus Nordrhein-Westfalen schätzt die zukunftsfähige Technik aus einer Hand.

Nicolas Kemper war schon immer ein Fan von Wärmepumpen. Als Mann vom Fach war ihm klar, dass eine gut geplante Wärmepumpenanlage auch ein grosses, teilsaniertes Gebäude effizient heizen und mit Warmwasser versorgen kann. Im Frühling 2021 sollte endgültig Schluss sein mit der Ölheizung im 300 m² grossen Gebäude mit Büro, Lagermöglichkeiten und zwei Wohnungen der Familie Kemper. Die nötige Sanierung des Öltanks wäre genauso teuer gekommen wie eine geförderte Wärmepumpe. Steigende

Heizölpreise, die staatlichen Förderungen für erneuerbare Energien und nicht zuletzt die bereits vorhandene Photovoltaikanlage erleichterten zusätzlich die Entscheidung für eine Luft/Wasser-Wärmepumpe.

Heizkörper und Wärmepumpe – das funktioniert!

„Bereits bei der Grundsanierung des Hauses im Jahr 2004 installierten wir überall, wo es sinnvoll und möglich war, eine Fussbodenheizung. Damit schufen wir optimale Bedingungen für eine Wärmepumpe“, erzählt Kemper. In Räumen, in denen eine Fussbodenheizung nicht möglich war, sind Niedertemperatur-Heizkörper in Verwendung. Für Sanierungsprojekte wie dieses ist die Belaria® pro comfort von Hoval wie geschaffen. „Die Heizungsumstellung ging reibungslos und rasch über die Bühne. Wir mussten nur einen Tag ohne Warmwasser auskommen“, zeigt sich Kemper



„Hoval verwendet ein vernünftiges Kältemittel mit niedrigem GWP-Wert. Dadurch entspricht die Belaria® pro bereits heute den gesetzlichen Anforderungen von morgen.“

Nicolas Kemper
Menden, Nordrhein-Westfalen

begeistert. Die Wärmepumpentechnik wurde direkt dort montiert, wo zuvor die Öltanks aufgebaut waren. Man musste schliesslich nur noch „umstecken“. „Jetzt riecht es nicht mehr nach Heizöl“, weiss die Familie Kemper die neue, saubere Wärmequelle zu schätzen.

Edle Optik, neueste Technik

Neben einem kompetenten Service waren Nicolas Kemper vor allem auch eine minimale Geräuschemission und ein hochwertiges Erscheinungsbild wichtig. „Die Anlage steht draussen und soll auch in einigen Jahren noch gut aussehen und nicht durch die Witterung abgenutzt sein. Viele Mitbewerber verwenden Kunststoff, Hoval verwendet Blech“, was für Kemper ein klares Qualitätsmerkmal darstellt.



Die minimale Geräuschemission war für Nicolas Kemper ein ausschlaggebendes Kriterium.

Intelligente Steuerung für höchste Effizienz

Besonders wichtig war dem Heizungsprofi, dass alle Geräte von einem Hersteller kommen und leicht miteinander zu verbinden sind. Hier punktet Hoval mit der umfassenden, aufeinander abgestimmten Produktpalette und der einheitlichen Systemregelung TopTronic® E, die alle Komponenten steuert. So hat Herr Kemper am Display das gesamte System im Blick: die beiden Belaria® Luft/Wasser-Wärmepumpen-Kaskaden, zwei EnerVal 500-Liter-Wasserspeicher und die beiden TransTherm®-Module zur hygienischen Trinkwasser-

erwärmung bzw. zum Anschluss an die bestehende Solaranlage. Eine weitere Voraussetzung war eine gute Online-Anbindung, wie sie HovalConnect bietet, da auch Kempers Eltern in dem Haus leben und nicht mehr in der Lage sind, etwa bei Störungen selbst einzugreifen. „So kann ich unterwegs jederzeit mit meinem Smartphone auf die Geräte zugreifen“, hebt der Hoval-Partner die Vorteile hervor.

Ökologisch heizen mit der Luftwärmepumpe

Bei der Wahl der Wärmepumpe achtete der Techniker auch auf die Details: „Hoval verwendet ein vernünftiges Kältemittel mit niedrigem GWP-Wert“, erklärt Kemper. Denn mit dem natürlichen Kältemittel, das die Belaria® pro enthält, entspricht die Wärmepumpe bereits heute den gesetzlichen Anforderungen von morgen. Besonders nachhaltig arbeitet die Anlage mit dem Solarstrom aus der eigenen Photovoltaikanlage. So profitieren die Kempers privat wie als Unternehmen von niedrigen Betriebskosten und einem klimafreundlichen Heizsystem für die Zukunft.



Wo Öltanks aufgebaut waren, steht nun ein komplett neues System aus Wärmepumpen-Kaskaden, TransTherm®-Modulen und Wasserspeicher.

50 000 Euro Einsparungen pro Jahr



Mit dem Einsatz von zwei UltraGas® Doppel-Kesseln konnte ein belgisches Spital eine enorme Effizienzsteigerung bei seinen Betriebskosten erzielen.

Jedes Unternehmen möchte seine Kosten so weit wie möglich senken und gleichzeitig einen reibungslosen Betrieb gewährleisten. Das Krankenhauszentrum in Mouscron, das als Exzellenzzentrum in verschiedenen Bereichen anerkannt ist, hat diese Herausforderung gemeistert, indem es auf eine aussergewöhnliche Heizungslösung setzte.

Die heutige Version des Centre Hospitalier de Mouscron (CHM) im Nordwesten Belgiens entstand im Jahr 1995 durch die Fusion von zwei Krankenhäusern. Es verfügt über ca. 400 Betten, zwölf Operationssäle, einen Kernspintomographen, drei Räume für Strahlentherapie, einen robotergestützten Operationssaal und seit einem Jahr auch über neue Teilchenbeschleuniger. Die grösste Stärke des Spitals liegt in seiner Onkologie-Abteilung. Diese ist auf belgischer Ebene als Exzellenzzentrum anerkannt. Auch das Dialysezentrum

und das Diabeteszentrum sind sehr bekannt. Vor Kurzem erweiterte das CHM die Strahlentherapie und die Notaufnahme auf 5 000 m².

Hoval UltraGas® mit insgesamt vier Megawatt

Wie in jeder Gesundheitseinrichtung ist der Bedarf an Heizung und Warmwasser auch in diesem Krankenhaus besonders hoch.

„Wir hatten uns erst vor zehn Jahren für Brennwertkessel entschieden, doch diese sind undicht geworden“, berichtet Paul Ardenois, der Logistikleiter des Krankenhauses. „Mit dem neu gewählten Modell – nämlich Hoval UltraGas® mit vier Megawatt – haben wir uns für die Zukunftssicherheit entschieden. Der Wärmetauscher, welcher auf der Wasserseite zu 100% aus Edelstahl besteht, verspricht, dass der Kessel 20 bis 30 Jahre lang einsatzbereit bleibt. Und in der Tat: Dieser UltraGas®-Kessel stellt mit seinen aussergewöhnlichen Wirkungsgraden das Nonplusultra auf dem Markt dar. Durch die Installation von zwei UltraGas®-Kesseln (2000D) haben wir innerhalb der ersten drei Jahre eine Einsparung von 14 Prozent im Vergleich zu den früher installierten



Die UltraGas® Kessel haben die Krankenhausleitung auf ganzer Linie überzeugt.



Brennwertkesseln festgestellt. In Zahlen ausgedrückt bedeutet dies mehr als 50 000 Euro Einsparungen pro Jahr.“ Der technische Direktor des Krankenhauszentrums, Jérémie Leleu, ergänzt: „In Bezug auf den Energieverbrauch können wir im Winter von einem Gewinn von acht bis neun Prozent und im Sommer von einem Gewinn von 35 bis 45 Prozent sprechen.“

festgestellt, dass die Qualität von Geräten im Allgemeinen immer weiter abnimmt, was wahrscheinlich auf die geplante Obsoleszenz zurückzuführen ist. Mit der Marke Hoval entdecken wir die echte Qualität von früher wieder, mit dem zusätzlichen Aspekt der Avantgarde. Hoval bietet nicht nur einen Heizkessel mit einer aussergewöhnlich langen Lebensdauer, sondern auch eine aussergewöhnliche technische Leistung. Wir sind überzeugt, dass wir auf das Beste auf dem Markt gesetzt haben.“

Abwicklung über Hoval-Partner Edergen

Die freigesetzten Vorteile sind allerdings auch technischer Natur: „Die Möglichkeit, mit sehr hohem Delta T zu fahren, ermöglicht eine kältere Rücklauftemperatur des Wassers. Dies begünstigt die Gaseinsparung“, sagt Jérémie Leleu. „Auch das Kaskadenmanagement der Kessel ist in Bezug auf Leistung und Geschwindigkeit beeindruckend.“ Jérémie Leleu betont auch die Schnelligkeit der technischen Abwicklung des Projekts. Diese erfolgte, gemeinsam mit dem Vertrieb der Produkte, über die in Belgien ansässige Hoval-Partnerfirma Edergen. Edergen verkauft Lösungen für Heizung, Kühlung und Lüftung im mittelgrossen Geschäftsbereich und bietet auch damit einhergehende Serviceleistungen an.

Im Nachhinein zeigt sich die Krankenhausleitung nicht nur mit den Produkten sehr zufrieden, sondern auch mit deren Betrieb und dem Kundendienst. „Wir haben seit der Inbetriebnahme des Kessels keine einzige Panne verzeichnet. Auch die Wartungsfreundlichkeit ist aufgrund der Zugänglichkeit und der Konstruktion des Kessels aussergewöhnlich gut“, sagt Paul Ardenois. „In den letzten Jahren haben wir

Das Krankenhauszentrum in Mouscron ist als Exzellenzzentrum in verschiedenen Bereichen anerkannt.



„Fachkräftemangel



Dominic Senn: „Es müssen auch in handwerklichen Berufen genügend Kräfte ausgebildet werden, damit wir die Energiewende packen.“

Dominic Senn ist seit elf Jahren Geschäftsleiter der Müller + Hänni AG und Hoval-Fachpartner. Im persönlichen Interview mit Hoval spricht der 47-jährige Gebäudetechniker über interessante Themen aus der Branche.

Herr Senn, wie sind Sie mit der HLK-Branche in Berührung gekommen? Was hat Sie daran gereizt?

Dominic Senn: Die Branche wurde mir gewissermassen in die Wiege gelegt. Ich habe bereits als Jugendlicher im Familienbetrieb mitgeholfen und konnte schon in jungen Jahren Bodenheizungen verlegen. Der Berührungspunkt war dementsprechend sehr früh da. Nachdem sich die Tätigkeiten zu einem Hobby entwickelt haben, sind sie zusätzlich auch noch zu meinem Beruf geworden.

ist absolut spürbar“



„Wir alle müssen gemeinsam einen Beitrag leisten, um künftig klimaneutral zu sein.“

Dominic Senn
Geschäftsführer
Müller + Hännli AG

Fordert Sie die Ansicht „Hobby als Beruf“ zusätzlich?

Dominic Senn: Ja, natürlich! *lacht* Das gehört zu unserer Firmenphilosophie. Wir möchten Hauseigentümer:innen dafür begeistern, wie man mit teilweise einfachen Methoden Ressourcen sparen und nachhaltig heizen kann. Wenn wir diese Begeisterung nicht selbst teilen können, sind auch Hauseigentümer:innen nicht dazu bereit. Und darum geht es doch: Wir alle müssen gemeinsam einen Beitrag leisten, um künftig klimaneutral zu sein.

Was zeichnet Ihr Unternehmen aus – wo liegen Ihre konkreten Spezial-Kompetenzen?

Dominic Senn: Unsere Kernkompetenz liegt sicherlich in der Gebäudesanierung. Hier können wir als GEAK Experten eine individuelle Planung und Auslegung auf jedes Projekt garantieren. Dank fachlich ausgebildeten Mitarbeitenden können wir ein massgeschneidertes Rundum-Paket anbieten. Das zeigen wir dadurch auf, indem die installierten Anlagen auch bei Folgebesuchen wie geplant einwandfrei funktionieren. Mit jedem abgeschlossenen Projekt hinterlassen wir unsere Visitenkarte.

Da Sie auch Lernende ausbilden: Merken Sie einen Mangel an Fachkräften?

Dominic Senn: Es ist haarsträubend, was mit dem Arbeitsmarkt passiert. Wir spüren einen absoluten Fachkräftemangel und da muss ein Umdenken stattfinden – ansonsten haben wir über kurz oder lang ein grosses Problem.

Es müssen auch in handwerklichen Berufen genügend Kräfte ausgebildet werden, damit wir die Energiewende packen. Dafür braucht es wieder mehr Jugendliche, die einen handwerklichen Beruf erlernen. Bei Schul- und Berufsmessen versuchen wir die Leute aktiv für eine handwerkliche Lehre zu begeistern.

Hat sich die Branche seit Ihrem Berufsstart verändert?

Wenn ja: inwiefern konkret?

Dominic Senn: Ohh, da ging einiges *lacht*. Zentral das Umdenken von fossiler Energie zu klimaneutralen Energiequellen. Zum anderen aber auch das allgemeine Bewusstsein in Zusammenhang mit Energien, Abfall und der Umwelt. Beispielsweise trennt man heutzutage Abfall viel bewusster als früher. Das sind alles sehr erfreuliche und positive Aspekte. Man muss aber auch erwähnen, dass sich auch hier die Situation mit Arbeitskräften gewandelt hat. Heute bildet man sich stetig weiter. Es reicht nicht mehr, nur eine Lehre zu machen. Grund dafür ist sicherlich unter anderem die schnell voranschreitende Technologie.

Und das Bewusstsein von Hauseigentümer:innen?

Dominic Senn: Unsere Kund:innen können sich – dem Internet sei Dank – schnell und einfach informieren. Das macht es umso wichtiger, dass wir ebenfalls auf dem neuesten Stand sind und unser Handwerk kennen. Wer nicht sattelfest ist, verpasst den Anschluss. Und wir möchten nicht Verkaufende, sondern Experten sein.



**Seit wann arbeiten Sie mit Hoval zusammen?
Wie sind Sie auf das Unternehmen aufmerksam
geworden?**

Dominic Senn: Die Marke Hoval ist mir bereits während der Lehre immer wieder begegnet. Gerade früher, als es nicht viele Hersteller zur Auswahl gab, war Hoval der bedeutendste Anbieter in Sachen Heiz- und Klimatechnik. Bei meiner Übernahme von Müller + Hänni haben wir nach einem sattelfesten Lieferanten gesucht. Die Wahl fiel schlussendlich auf Hoval.

Wie empfinden Sie die Zusammenarbeit mit Hoval?

Dominic Senn: Ich schätze es sehr, dass mit Hoval eine Partnerschaft geführt werden kann. Wir werden beispielsweise regelmässig gefragt, was wir von den Produkten halten oder ob es Verbesserungspotenzial gibt. Auch setzen wir gemeinsam Prototyp-Anlagen um. Das ist für mich eine Partnerschaft: Wenn man die Gegenseitigkeit spürt, auf Augenhöhe spricht und etwas daraus entsteht. Natürlich ist auch eine persönliche Geschichte dahinter, wenn ich behaupten kann: Als Lernender habe ich die Produkte installiert und heute kann ich sie mitentwickeln. Das freut mich sehr.

Welche Erlebnisse oder Herausforderungen sind Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben?

Dominic Senn: Weil jedes Projekt eine neue Herausforderung ist, kann ich mich auch an jede Installation erinnern. Das reicht von Anlagen, die wir auf Schiffen installiert haben, bis hin zu Projekten, an die niemand geglaubt hat. Am Ende haben wir es immer gemeinsam geschafft.

Wo sehen Sie die konkreten Vorteile einer Zusammenarbeit mit Hoval?

Dominic Senn: Hoval ist immer noch ein Familienbetrieb wie wir – und das merkt man. Es wird sich Zeit genommen für uns und Rückmeldungen werden angehört. Hoval möchte erstklassige Produkte ausliefern. Wir wollen mit diesen Systemen und dem Fachwissen unsere Kund:innen begeistern. Am Ende führt das dazu, dass unsere Wege gleich verlaufen.

Wo ist die familiäre Komponente von Hoval am meisten spürbar?

Dominic Senn: Bei Hoval geht es nicht immer primär um ein erzwungenes Verkaufen von Produkten. Das Zwischenmenschliche und die gemeinsame Partnerschaft stehen stark im Vordergrund.

Hoval sieht sich verpflichtet, Verantwortung für Energie und Umwelt zu übernehmen. Teilen Sie diese Vision? Und wie können wir gemeinsam mit Ihnen diese Verantwortung konkret übernehmen?

Dominic Senn: Absolut! Wir sind Fachleute, wir müssen das für uns und unseren Nachwuchs angehen. Das ist unser Ziel. Als Fachexperten müssen wir die Begeisterung teilen. Und das funktioniert nur, wenn wir diese Einstellung auch selbst leben. Wenn nicht wir, wer dann?!

Wo sehen Sie die Branche in zehn Jahren? Auf welche Herausforderungen müssen sich sowohl Hersteller als auch Installateure und Planer aus Ihrer Sicht einstellen?

Dominic Senn: Ich vermute, es wird alles viel automatisierter, sparsamer und effizienter ablaufen. Wie sich die ganze Technologie weiterentwickelt, ist schwer vorauszusagen. Ein Knackpunkt wird jedoch bestimmt der Fachkräftemangel und das nötige Wissen für neue Technologien sein.

Welche Innovation braucht es aus Ihrer Sicht noch in der HLK-Branche?

Dominic Senn: Aus meiner Sicht hat man bereits sehr viel weiterentwickelt. Wichtig ist, dass man in Zukunft auch den ganzen Zyklus betrachtet – von der Entwicklung über die Energienutzung bis zur Entsorgung. Da gibt es bestimmt noch viele Stationen mit Potenzial. Ich bin der Meinung: Wenn wir es schaffen, Ressourcen der Natur zu verwenden und diese danach wieder zurückzugeben, dann haben wir die Innovation erfolgreich geschaffen.

Herr Senn, wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch!

Müller + Hänni wurde bereits 1980 gegründet. Das Schweizer Familienunternehmen ist auf die Gebiete Heizung, Sanitär und Planung spezialisiert. Das umfasst auch 3D-Badplanungen, Energieberatungen des GEAK und Minergie-Planungen. Der Standort der Müller + Hänni AG wurde sukzessive erweitert – heute gibt es Filialen in Spiez, Seftigen und Gwatt.

„Grosses Privileg“



Herr Di Cola, im September 2022 starteten Sie bei Hoval Schweiz als Geschäftsführer. Worauf konnten Sie sich besonders freuen?

Luigi Di Cola: Ich habe mich sehr darauf gefreut, die Mitarbeitenden und die Kundschaften kennenzulernen. Es ist ein grosses Privileg für mich, mit so tollen Produkten, einer starken Marke und sehr gut ausgebildetem Personal den Markt bearbeiten zu dürfen. Ich freue mich auch sehr, nach drei Jahren Branchenabstinenz all die Kund:innen, die ich in der Vergangenheit kennen und schätzen gelernt habe, wieder persönlich zu treffen.

Haben Sie eine besondere Beziehung zur Marke Hoval?

Luigi Di Cola: Hoval begleitet mich schon mein ganzes berufliches Leben lang. Angefangen hat es in meinen Lehrjahren als Heizungszeichner: Schon zu dieser Zeit durfte ich meine ersten fachlichen Erfahrungen mit den tollen Produkten und den besten technischen Unterlagen der Branche machen. Später wurde Hoval fortwährend in meinen Ausschreibungen berücksichtigt. In der darauffolgenden Ausbildung zum Techniker TS trug dann meine Diplomarbeit den Titel „Messungen an einem Brennwertkessel für ölbefeuerte Heizungen aus der Hovalwerk AG“. Dies war ein echter Meilenstein für mich, im Zuge dessen ich Mensch und Technik gleichermaßen in Vaduz schätzen gelernt habe.

Zu einem späteren Zeitpunkt übernahm ich die Geschäftsführung der Arbonia AG und Hoval war auf einmal mein grösster Kunde. Die Zusammenarbeit mit den Beteiligten war immer sehr konstruktiv und auf Augenhöhe. Schon damals fiel mir die stark familiär geprägte Kultur von Hoval auf. Strenger wurde es dann, als Hoval mein Marktbegleiter

wurde. Dem Unternehmen Hoval die Marktanteile strittig zu machen, war eine richtige Knacknuss. Auch darum bin ich nun sehr froh, bei Hoval zu sein.

Wie haben Sie unsere Branche in den letzten drei Jahren miterlebt? Was hat Sie am meisten beeindruckt?

Luigi Di Cola: Obwohl ich die letzten Jahre branchenfremd gegangen bin, habe ich den Kontakt zu den Gebäudetechnik-Kundschaften nie abgebrochen. So habe ich mitbekommen, wie sich der Markt und die Bedürfnisse geändert haben. Die Digitalisierung schreitet zwar voran, in diesem Bereich befindet sich die Baubranche aber noch weit hinter anderen Branchen und hat einen starken Aufholbedarf. Die Pandemie-Zeit hat hier aber definitiv Spuren hinterlassen und notgedrungen die Prozessdigitalisierung vorangetrieben. Das hat uns gutgetan, auch wenn wir die unsichere Zeit von Krankheiten und Lockdowns nicht mehr erleben wollen.

Wo sehen Sie Hoval in zehn Jahren?

Luigi Di Cola: In zehn Jahren werden wir im Bereich Wärmepumpen weiterhin einer der wichtigsten Player im Schweizer Markt sein. Das bedeutet: Wir werden den technischen Lead haben und ganz vorne sein, wenn es um die Ausschreibung von Planungsbüros geht. Hierzu schliesse ich das System mit Komfortlüftung, PV- und Solaranbindung sowie Warmwassererzeugung im Wohnbau nicht aus. Auch im Gewerbe- und Industriebau wird Hoval eine klare Marktpositionierung durch die starke technische Ausrichtung erreichen. Da bin ich mir ganz sicher. Weiter werden Vertrieb und Service künftig digitaler funktionieren; das E-Commerce sowie predictive Maintenance werden ein ganz normaler Teil von Verkauf und Service sein. Die Effizienz wird somit in beiden Bereichen markant steigen.

Herr Di Cola, wir bedanken uns herzlich für das Gespräch!

Das ausführliche Interview mit Geschäftsführer Luigi Di Cola kann online unter [hoval.ch](https://www.hoval.ch) gelesen werden.

Die Berufung bei Hoval gefunden

Im Feld der dezentralen Lüftungstechnik ist Jürgen Dorenburg ein Experte der ersten Stunde. Der diplomierte Ingenieur verfügt über langjährige Erfahrung in der Hallenlüftung, und das insbesondere in der Lüftung von Produktionshallen. Seit dem Jahr 2012 ist der ehemalige Geschäftsführer der Hoval Klimatechnik Deutschland im Bereich der Konzeption, Messung und Berechnung der Lüftung von Produktionshallen selbstständig tätig und hat in diesem Rahmen mehrere Fachbücher publiziert.

Herr Dorenburg, Sie haben Physik und Maschinenbau an der TH Darmstadt studiert und waren vor Ihrer Selbstständigkeit Geschäftsführer bei der Hoval GmbH Klimatechnik in Deutschland. Was hat Sie dazu bewogen, bei der Firma Hoval einzusteigen?

Jürgen Dorenburg: Die angebotene Stelle interessierte mich aufgrund ihrer Vielseitigkeit. Da waren zum einen die Wärmetauscher und zum anderen die Lüftungstechnik. Mit Wärmetauschern hatte ich bereits bei einer früheren beruflichen Tätigkeit Erfahrung sammeln können. Dort war ich mit der Projektierung und dem Verkauf von Prozesskühlern für Chemie, Petrochemie und der Rückkühlung von Hochöfen befasst. Mit Lüftungstechnik hatte ich bis dahin keine Berührung und gehörte damit zu den Quereinsteigern. Im Studium hatte ich mich aber eingehend mit Strömungsmechanik beschäftigt und fühlte mich gut gerüstet. Ich schätze die Vielseitigkeit der Kombination von Projektierung und Verkauf, die ich dann auch bei Hoval fand, sehr.

Wenn Sie auf 29 Jahre bei Hoval zurückblicken, was waren für Sie die grossen Meilensteine in der Unternehmensgeschichte im Bereich der Klimatechnik?

Jürgen Dorenburg: Die Klimatechnik wurde stetig geänderten Anforderungen angepasst und für neue Anwendungen weiterentwickelt. Ich habe das allerdings nicht so sehr als durch Meilensteine geprägt empfunden.



Sie sind nicht nur selbstständig im Bereich der Konzeption, Messung und Berechnung der Lüftung von Produktionshallen tätig, sondern auch Autor mehrerer Fachbücher und Schulungsreferent im Bereich der Hallenlüftung. Welchen Tipp können Sie den Kolleg:innen in der Entwicklung und Planung mit auf den Weg geben?

Jürgen Dorenburg: Ich komme aus der Ecke der Physik und gehe den Dingen gerne auf den Grund. Als Quereinsteiger habe ich mich zuerst mit den gängigen Richtlinien befasst, dort zitierte Quellen durchgearbeitet und mich insbesondere mit Forschungsberichten beschäftigt. So erarbeitet man sich im Laufe der Zeit ein Hintergrundwissen, das die Fähigkeit schärft, vernetzter zu denken. Das ist zwar nicht der einfache, aber der bessere Weg, den ich nur empfehlen kann.

Kommen wir zur Technik. Welche Schwierigkeiten boten sich Ihnen anfangs beim Vertrieb der dezentralen Lüftungsgeräte?

Jürgen Dorenburg: An Fach- und Hochschulen wurde das zentrale System als Standardlösung dargeboten. Dezentral war neu und der Einsatz beschränkte sich auf eingeschossige Hallen. Die Vorteile des neuen Systems waren daher grundsätzlich erklärungsbedürftig. Obendrein musste, zu einer Zeit, in der die überwiegende Mehrheit der Lüftungsgeräte ohne Wärmerückgewinnung ausgeliefert wurde, die Sinnhaftigkeit unserer integrierten Wärmerückgewinnung nachgewiesen werden.

Sie haben eben erwähnt, dass das System sowie die Vorteile zu Beginn sehr erklärungsbedürftig waren. Was genau sind die wesentlichen Unterscheidungsmerkmale beider Systeme?

Jürgen Dorenburg: Da ist vor allen Dingen das Gewicht zu nennen. Zentralanlagen mit Luftleitungsnetz und Luftdurchlässen sind etwa um Faktor 3 schwerer als das Gesamtgewicht der erforderlichen Anzahl dezentraler Geräte. Das ermöglicht eine einfachere Hallenstruktur. Zudem erweist sich die Einbindung dezentraler Geräte in die Infrastruktur von Produktionshallen häufig als einfacher, als ein Luftleitungsnetz zwischen Kranbahnen, Fördersystemen oder Versorgungsleitungen zu integrieren. Der Verzicht auf ein Luftleitungsnetz vermeidet dessen Leckverluste und damit die Notwendigkeit zur entsprechenden Erhöhung des Fördervolumenstroms.

Beschränkt sich der Unterschied zu Zentralanlagen damit im Wesentlichen auf den Verzicht eines Luftleitungssystems?

Jürgen Dorenburg: Nicht nur. Dezentrale Systeme bieten die Möglichkeit des stufenweisen Ausbaus von Neuanlagen und die einfache Erweiterung bestehender Anlagen. Vorteilhaft ist auch die Möglichkeit der Wartung während der Betriebszeit, da kurzfristiges Abschalten einzelner Geräte im Allgemeinen unproblematisch ist.

Unser Kundenkreis ist vielschichtig. Dazu zählen Betreiber, Planer und Installateure. Welchen Nutzen bietet ihnen der Einsatz eines dezentralen Lüftungssystems?

Jürgen Dorenburg: Der Betreiber erhält mit der Verwendung mehrerer Geräte eine hohe Anlagensicherheit. Da die Geräte lüftungstechnisch fertige Einheiten darstellen, ergibt sich in der Planung ein geringer und damit kostengünstiger Projektierungsaufwand. Dezentrale Geräte erfordern im Gegensatz zu Zentralgeräten einen bedeutend geringeren Montageaufwand. Das führt zu kurzen Montagezeiten und bedeutet für den Installationsbetrieb einen raschen Kapitalrückfluss.

Ein geringerer Montageaufwand und die damit verbundene Kosteneinsparung ist ein interessanter Punkt. Wie läuft die Montage eines dezentralen Systems nun ab?

Jürgen Dorenburg: Dezentrale Geräte bestehen üblicherweise aus zwei Teilen, der Unter- und der Überdacheinheit.



Jürgen Dorenburg: „Die Einbindung dezentraler Geräte in die Infrastruktur von Produktionshallen erweist sich häufig einfacher als jene der zentralen Geräte.“

Die Unterdacheinheit wird mit einem Kran oder Hubschrauber von oben in den Dachsockel eingeführt. Mit einem zweiten Hub wird die Überdach- auf die Unterdacheinheit aufgesetzt und mit vorbereiteten Schraubelementen miteinander verbunden. Damit ist die Gerätemontage bereits beendet.

Gelegentlich werden Bedenken geäußert, dass dezentrale Geräte auf Flachdächern bei starker Sonneneinstrahlung in der aufgeheizten Luft stehen und damit Aussenluft mit deutlich höheren Temperaturen ansaugen. Liegt da etwa ein Handicap vor?

Jürgen Dorenburg: Die Luft wird über Flachdächer tatsächlich stark aufgeheizt. Sie wird dadurch leichter und instabil und bildet an immer wieder verschiedenen Stellen Thermikblasen, die sich vom Dach ablösen und nach oben wegsteigen. Das bewirkt ein stetiges Nachströmen nicht aufgeheizter Luft. Messungen haben gezeigt, dass die Instabilität der aufgeheizten Luft Schichtstärken über ca. 30 cm nicht zulässt und damit deutlich unterhalb der Ansaughöhe der Geräte liegt. Also kein Handicap.

Herr Dorenburg, wir bedanken uns herzlich für das Gespräch!

Lachendes und weinendes Auge



Bewegende Momente Revue passieren lassen hat das Team von Hoval Österreich bei der feierlichen Verabschiedung von Franz Stöbich. Der langjährige Finanzchef in Österreich trat im Juli seine Pension an und verliess Hoval damit nach über 30 Jahren, davon 20 Jahre als Geschäftsführer.



Technik von Hoval im Blickpunkt



Der deutsche Bundeskanzler Olaf Scholz informierte sich im Oktober bei der Hoval Partnerin Ute Giese über innovative Wärmepumpentechnik.

„Um unsere Klimaziele zu erreichen, brauchen wir innovative Technik – wie Wärmepumpen. Ab 2024 wollen wir 500 000 pro Jahr einbauen“, teilte er mit.



Quelle: Screenshot zdf.de

Arbeit trägt Früchte



Ausgezeichnete Ergebnisse müssen gefeiert werden! So auch bei Hoval Italien: Das Team zelebrierte den letzten Geschäftsabschluss gemeinsam in einem Restaurant. Die Anerkennung der geleisteten Arbeit jedes und jeder Einzelnen und des gemeinsam erreichten Ziels ist der beste Weg, um zu verstehen, was als Team geschafft werden kann.



Eindrucksvoller Arbeitsweg



Servicetechniker Kevin Suter ist immer wieder in spektakulären Landschaften im Kanton Graubünden unterwegs. Auf dem Weg zu Wartungsarbeiten für einen Kunden hat er in Versam, am Tor zum Safiental, mit seiner Drohne Bilder bei der Rheinschlucht aufgenommen.



Grosser Messe-Auftritt



Die IFH Intherm, die Fachmesse für Sanitär-, Haus- und Gebäudetechnik, fand dieses Jahr wieder vor Ort in Nürnberg statt. Mittendrin: das Messe-Team von Hoval Deutschland, das zu den Themen Gas-Brennwertkessel, Hallenklima, Hochleistungs-Trinkwasser-Erwärmer, Holzpellet-Heizkessel, Wärmepumpe und Wohnraumlüftung Auskunft gab.



Vorstellung bei Studierenden



Einmal mehr war Hoval an einer Hochschule vor Ort, um das Unternehmen, die Arbeitsfelder und mögliche Berufsangebote zu präsentieren. Auch an der Hochschule Ost in Rapperswil bot sich eine tolle Gelegenheit, um in einer lockeren Atmosphäre Kontaktgespräche mit Studierenden zu führen.



Internationaler Wissenstransfer



2 Tage, 8 Länder, 100% Leidenschaft fürs Marketing ... und jede Menge Netzwerken – das war das Internationale Marketing Meeting von 19. bis 20. Mai 2022 in Aschheim. Neben einem gruppenweiten Geschäftsüberblick präsentierten die Marketingabteilungen der Ländergesellschaften jeweils ein ausgewähltes Best-Practice-Projekt aus ihrem Land und teilten ihre Erfahrungen mit den anderen Marketern.



Wertschätzung für klimafreundliche Produkte



Die österreichische Bundesministerin Leonore Gewessler und die liechtensteinische Regierungschef-Stellvertreterin Sabine Monauni statteten Hoval am Hauptsitz in Vaduz einen Besuch ab. Beim Rundgang durch das Areal stiess bei den Politikerinnen und ihren Delegationen besonders die neue Wärmepumpen-Fertigung auf reges Interesse.



Verantwortung für Energie und Umwelt