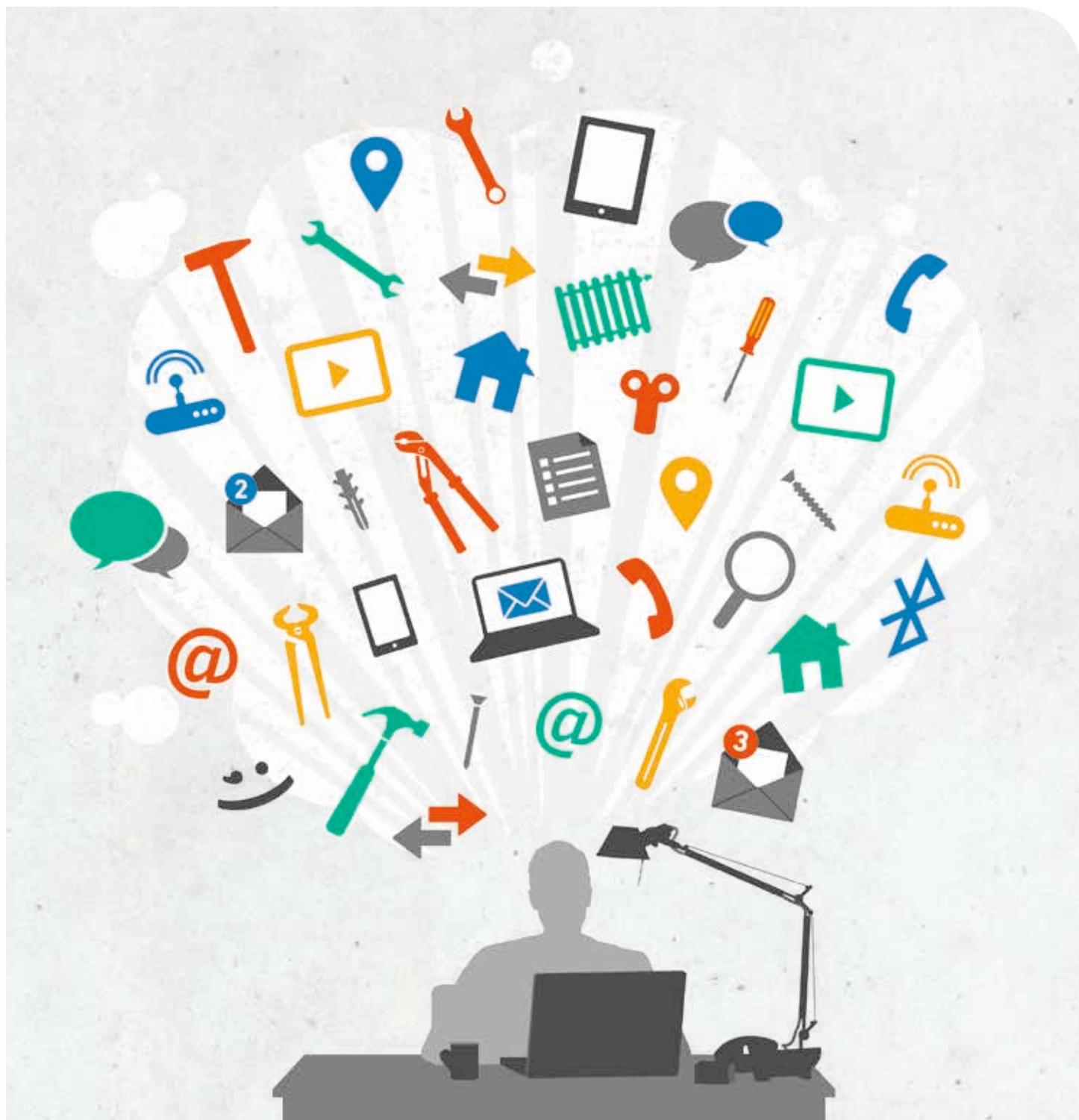


xperts

01|2014 Das Fachhandwerker-Magazin von Wilo



Online-Marketing im SHK-Fachhandwerk Wettbewerbsvorteil im Netz

Wilo-Heatfixx Die einfache Lösung für unterversorgte Heizkörper

Haftungsrisiko Wilo-Partnerschaften bieten Kunden Sicherheit

LIEBE LESERINNEN UND LESER,



sind Sie schon online? Das World Wide Web bestimmt unaufhaltsam immer stärker unseren Alltag, unsere soziale Interaktion und nicht zuletzt auch unser Informationsverhalten. Was posten meine Freunde bei Facebook? Mit welcher Airline komme ich am günstigsten an mein Urlaubsziel? Oder auch: Welchen Fachhandwerker beauftrage ich mit Installationen oder Reparaturen bei mir zu Hause?

Präsenz im Internet wird auch für kleinere Unternehmen zunehmend ein Muss, um alle potenziellen Kunden erreichen zu können. Aus diesem Grund widmet sich diese Xperts-Ausgabe dem Thema Online-Marketing im SHK-Fachhandwerk. Wir bieten Ihnen Tipps

und Informationen, mit denen der Start Ihres Unternehmens im Netz gut und sicher gelingt. Darüber hinaus geben wir einen Überblick über die bunte Welt der Social Media und wie Sie diese für sich nutzen können.

In diesem Heft erfahren Sie außerdem, was Sie gegen unterversorgte Heizkörper tun können und welche Vorteile der frühzeitige Wechsel zu Hocheffizienzpumpen für Sie und Ihre Kunden bringt. Des Weiteren stellen wir Ihnen das hochmoderne und farbenfrohe Gebäude der Behörde für Stadtentwicklung in Hamburg vor und verraten Ihnen, welche „grünen“ Technologien in diesem architektonischen Wunderwerk stecken.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Ihr

Carsten Krumm
Vertriebsleiter DACH

IMPRESSUM

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

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

Annika Pellmann
(Projektmanagement)
T 0231 4102 - 6356
F 0231 4102 - 7846

Gestalterische Konzeption und Layout:
Siedepunkt Kreativagentur GmbH, Köln.
Daniel Banken, Jörg Retterath, Jennifer Späth, Michael Heuss, Anika Werner, Tyzian Masik

Inhaltliche Konzeption und Redaktion:
KOOB Agentur für Public Relations GmbH (GPRA), Mülheim an der Ruhr.
Kendra Taktak, Nina Grubbert, Nathalie Schröder, Jan Steinberg, Tanja Tengler

Bildnachweis:
alle WILO SE, außer Titel, S. 1 (o. l., o. r., u. r.), S. 2, S. 6, S. 7 (u.), S. 8-9, S. 11 (o.), S. 12-13 Siedepunkt Kreativagentur GmbH / S. 1 (u. l.), S. 10 Brigitte Sporer (Getty Images)

wilo



FOKUS

- 02 Online-Marketing im SHK-Fachhandwerk**
Wettbewerbsvorteil im Netz

HINTERGRUND

- 07 Wilo-Stratos und Wilo-Stratos PICO**
TÜV Süd bestätigt erneut Höchstleistungen
- 10 Wilo-Heatfixx**
Die einfache Lösung für unterversorgte Heizkörper

SERVICE

- 06 Strompreisbremse**
Zum vorfristigen Pumpentausch raten
- 08 Haftungsrisiko**
Wilo-Partnerschaften bieten Kunden Sicherheit

PRAXIS

- 12 Hamburger Vorzeigeobjekt**
Hightech in einem der effizientesten Bürogebäude Deutschlands



Dort sein, wo der Kunde ist

WER IM INTERNET PRÄSENT IST, HAT DEUTLICHE WETTBEWERBSVORTEILE

Wie sucht der private Auftraggeber heutzutage nach einem geeigneten Fachhandwerker? Auf jeden Fall muss es schnell gehen und vor allem unkompliziert. Oft fragt er im Bekanntenkreis und bittet um Empfehlungen. Doch spätestens danach kommt das Internet ins Spiel.

Laut einer repräsentativen Studie des Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) nutzen über 55 Prozent der Deutschen regelmäßig das Internet zur Informationsbeschaffung. Nach den 14- bis 29-Jährigen, von denen 80 Prozent das Internet nutzen, um sich zu informieren, bilden die 30- bis 49-Jährigen mit 70 Prozent die zweitgrößte Gruppe. Ein paar Klicks und eine Anfrage bei Suchmaschinen reichen aus, damit der Nutzer findet, was er sucht. Auch Empfehlungen von Freunden werden schnell einmal „gegoogelt“. Wer dort als Fach-

handwerker nicht gefunden wird, läuft Gefahr, dass der Auftrag an ihm vorbeigeht.

Daher kann sich kein Handwerksbetrieb der stetig steigenden Bedeutung des Internets als Marketinginstrument entziehen. Ein gut strukturierter Online-Auftritt, mit einer Mixtur aus informativer Homepage und sozialen Netzwerken (Social Media), gehört mittlerweile zum Marketing-Pflichtprogramm eines jeden SHK-Betriebs, der auch künftig wettbewerbsfähig sein will.



*Search Engine Marketing/Suchmaschinenmarketing

In 30 Minuten zum eigenen Webauftritt

Da sich nicht nur potenzielle-, sondern auch Stammkunden im Internet über Handwerksbetriebe und ihr Leistungsangebot informieren, sollte Wert auf einen professionellen und ansprechend gestalteten Webauftritt gelegt werden. Inzwischen gibt es Dienstleister, die sich auf die SHK-Branche spezialisiert haben und Baukästen für eine Homepage oder gleich die komplette professionelle Erstellung von Webseiten anbieten.

Für Innungsmitglieder hält die Handwerkermarke sogar einen kostenlosen Webbakasten bereit. Mit seinen spezifischen Inhalten passt er sich ganz an die Bedürfnisse und Besonderheiten des SHK-Handwerks an. So hat sich zum Beispiel der Handwerksbetrieb Irmmer GmbH & Co KG in Köln eine überzeugende Homepage aufgebaut. Geschäftsführer Harald Ka-ruth beschreibt, wie einfach die Erstellung für ihn war: „In nur fünf Schritten und 30 Minuten war meine eigene Webseite fertig. Als Vorbereitung habe ich mir mein Firmenlogo und besonderes Bildmaterial von mir in di-

gitaler Form bereitgelegt. Von meinen Arbeiten, beispielsweise einer besonders gelungenen Badsanierung, hatte ich noch Fotos, die mir wichtig waren und die ich gerne einstellen wollte. Dann ging es los: Daten überprüfen, Layout wählen, Logo hochladen, Menüpunkte wählen und festlegen, Texte und Bilder auswählen und einstellen, fertig.“ Das Ergebnis ist jetzt unter www.shk-irmmer.de zu begutachten.

Empfehlungen per Facebook & Co

Eine Studie der Querschiesser Unternehmensberatung belegt, dass über 80 Prozent der Interessenten zuerst die Verwandten und Freunde um Rat fragen, wenn sie einen SHK-Betrieb suchen. Heute geschieht dies häufig über soziale Netzwerke. Damit bekommt die bewährte Mundpropaganda eine neue Dimension. Facebook ist in diesem Bereich wohl die bekannteste Plattform, die sich mit steigenden Zahlen geschäftlicher und privater Nutzer immer mehr verbreitet. Mit der Erstellung einer eigenen Unternehmensseite kann der SHK-Betrieb den direkten Dialog mit seinen Zielgruppen verstärken. ▶

Den Webbakasten
der Handwerkermarke
finden Sie unter:

<http://www.handwerkermarke.de>

Impressumpflicht beachten!

Maik Swienty, Rechtsanwalt bei der Dr. Wentzel Anwalts- und Notarkanzlei in Witten



„Die Pflicht zur Anbieterkennzeichnung soll dazu führen, dass es dem Nutzer einer Internetpräsenz möglich ist, herauszufinden, mit wem er es zu tun hat. Diese Pflicht ist dem Gesetzgeber so wichtig, dass Wettbewerber bereits kleinste Fehler abmahnen können! Daher muss das Impressum vollständig, für den Nutzer der Präsenz stets verfügbar, leicht erkennbar und unmittelbar erreichbar sein.“

Neben Facebook sind auch andere Social Media-Plattformen, wie Google+ oder Xing, beliebte Marketingtools. Insbesondere die Business-Plattform Xing bietet die Möglichkeit, sich als Fachbetrieb zu positionieren und ein Netzwerk aus Geschäftskontakten sowie potenziellen Kunden zu schaffen. Auch hier lassen sich Unternehmensseiten erstellen, allerdings ist es zunächst Voraussetzung, mit einem persönlichen Profil auf der Plattform vertreten zu sein. Wie es geht, zeigt die Checkliste auf Seite 5.

Webseite + soziales Netzwerk = Kommunikative Basis für Erfolg

Unternehmen müssen Zeit in die regelmäßige Pflege der Homepage und die Nutzung von Social Media investieren. Fehlerhafte oder veraltete Online-Profile helfen weder dem Betrieb noch dem Nutzer – sie können sogar kontraproduktiv sein. Gut gepflegt, leistet der Internetauftritt aber einen erheblichen Beitrag zur Verkaufsförderung. Sicher ist, dass jeder Betrieb, der sich heute bereits entsprechend aufstellt, einen deutlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber seinen Mitbewerbern im Markt genießt. ■



Suchen

SHK Handwerker regional

Abschicken



„Fast alle suchen Handwerker online.“

Birgit Jünger, Referatsleiterin Marketing des ZVSHK

Frau Jünger, wieso ist es für SHK-Fachhandwerksbetriebe so wichtig, mit einer eigenen Homepage im Netz vertreten zu sein?

Der eigene Auftritt im Internet schafft die Basis für den elektronischen Kontakt zu bestehenden und neuen Kunden. Fast alle potenziellen SHK-Kunden informieren sich heute vorab über Leistungen und Möglichkeiten für ihr Anliegen und suchen auch den dazu passenden Handwerker online. Daher ist es besser, wenn SHK-Innungsmitglieder eine eigene, gut gemachte Seite bieten. Sie können sich und ihre Leistungen darstellen und neue Kunden akquirieren.

Was ist bei Social Media zu beachten?

Der Eintritt in dynamische Netzwerke setzt immer auch die eigene Dynamik

voraus. Das heißt, in diesem Fall ist genau zu beobachten, welche Reaktionen die eigenen Einträge auslösen und bei Bedarf zügig zu reagieren. Damit ist Zeitaufwand verbunden, der in die tägliche Arbeit eingebunden werden muss. Zudem sollten SHK-Innungsmitglieder zunächst prüfen, welche Ziele sie mit Social Media verfolgen: Sind dort potenzielle Kunden? Können eigene Leistungen oder Angebote bestmöglich dargestellt werden? Das muss jeder individuell für sich prüfen.

Welche Tipps geben Sie Fachhandwerkern, die sich mit Online-Marketing beschäftigen möchten?

Online-Marketing umfasst alle Maßnahmen, die mit Hilfe des Internets abgewickelt werden. Jeder, der eine eigene Internetseite pflegt, betreibt On-

line-Marketing. Nur ein übersichtliches Layout und klar formulierte Texte laden Besucher ein, die Seiten zu lesen. Dazu gibt es weitere Details, wie das Anlegen eines Kontaktformulars, die den eigenen Auftritt abrunden können. In Eigenleistung ist es oft schwierig, perfekte Internetseiten zu gestalten, da meistens die Zeit fehlt. SHK-Innungsmitglieder finden deshalb Unterstützung beim Webgenerator der Handwerkermarke. Mit diesem Webbakasten sind die besten Voraussetzungen geschaffen, um in kurzer Zeit einen professionellen Internetauftritt zu gestalten. Vorbereitetes Bildmaterial und SHK-spezifische Textbausteine erleichtern die Gestaltung von klar strukturierten und informativen Seiten. ■



Checkliste für einen gelungenen Start im Netz

Egal ob Homepage, Facebook- oder Xing-Profil...

...die folgenden sieben Schritte weisen den Weg zu einer erfolgreichen Präsenz im Internet:

1 Selbst gemacht oder selbst beauftragt?

- ✓ Die wichtigste Entscheidung zuerst: Wird die Gestaltung und Pflege des Internetauftritts selbst erledigt, oder in die Hand eines externen Dienstleisters gegeben?

2 Analyse der Ist-Situation

- ✓ Welche zeitlichen und finanziellen Möglichkeiten stehen zur Verfügung?
- ✓ Welche Informationen gibt es über meinen Betrieb bereits im Netz?
- ✓ Welche Wettbewerber sind im Internet auf welche Art und Weise präsent?

3 Ziele und Zielgruppe

- ✓ Welche Ziele (zum Beispiel Kontaktaufnahme, Auftragsabwicklung, Verkauf) sollen erreicht werden?
- ✓ Welche Zielgruppen mit welchen Bedürfnissen und Interessen sollen angesprochen werden?

4 Verantwortlichkeiten vorher klären

- ✓ Wer im Betrieb wird fortan für Wartung, Pflege und Aktualisierung verantwortlich sein? Es gilt: „Alle“ ist „Keiner“.

5 Namensfindung für den Auftritt im Netz

- ✓ Ist der Name so gewählt, dass Interessenten nach ihm suchen würden?
- ✓ Werden mit dem Namen fremde Markenrechte verletzt?

6 Inhalte

- ✓ **Homepage:** Menüpunkte, Texte / Inhalte, Bilder und Grafiken, Bildrechte prüfen, Schmuckfarben, Schriftarten, Animationen, Kontaktmöglichkeiten (Telefon, Fax, E-Mail, Kontaktformular), Impressum (gesetzlich vorgeschrieben)
- ✓ **Facebook:** Unternehmensbild als Aufmacher, Infotab (Unternehmensvorstellung), Art/Form der Beiträge und Anwendungen (z. B. Gewinnspiele oder Gutscheinkaktionen), Kontaktmöglichkeiten, Impressum (gesetzlich vorgeschrieben)
- ✓ **Xing:** Entscheidung über die Form der Mitgliedschaft, persönliches Profilbild des Unternehmers, Inhalte. Was wird gesucht und geboten? Qualifikation in den Vordergrund stellen, Verweis auf Homepage & Facebook-Seite, geschäftliche Kontaktdaten

7 Hausaufgaben erledigen

- ✓ Inhalte müssen stetig aktualisiert werden.
- ✓ Einladung an Bekannte und Kunden zur Begutachtung und Kommentierung von Homepage und Social Media-Profil.
- ✓ Ständige Erweiterung des Netzwerkes via Social Media.

Danke!

Gedruckt oder digital – stapeln sich in Ihrem Betrieb die Aktenordner oder nutzen Sie eher digitale Informationen?

Das war der Hintergrund der Kunden-Umfrage von Wilo, die Anfang Januar 2014 durchgeführt wurde. Wir sind begeistert von Ihrer Teilnahmebereitschaft und möchten an dieser Stelle Dankeschön sagen!



Zum vorfristigen Pumpentausch raten

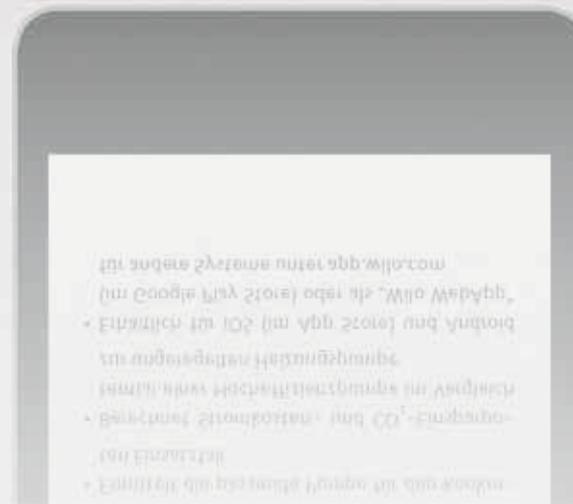
Auch 2014 sorgt die EEG-Umlage für ansteigende Strompreise. Gut einen Cent mehr wird den Verbraucher die Umlage zur Förderung der erneuerbaren Energien in diesem Jahr kosten. Wer jetzt als Fachhandwerker mit einer professionellen Beratung auf Stromsparpotenziale hinweist, kann lukrative Zusatzgeschäfte machen und seine fachliche Kompetenz herausstellen.



In den Köpfen der Verbraucher ist angekommen, dass der drastische Anstieg der Strompreise in den nächsten Jahren nach energie-sparenden Investitionen verlangt. Doch wenn vom Stromsparen die Rede ist, denken viele Menschen zunächst an Energiesparlampen oder energieeffiziente Haushaltsgeräte. Dass sich der oftmals größte „Stromfresser“ im Heizungskeller befindet, ist vielen noch nicht bewusst. Aufgrund der aktuellen Sensibilisierung für das Thema Energie empfiehlt es sich, bei den Kunden für einen vorfristigen Pumpentausch zu werben und so zusätzlichen Umsatz zu erzielen.

Der Austausch einer unregelmäßig arbeitenden Heizungspumpe gegen ein Hocheffizienzmodell amortisiert sich in kürzester Zeit und erspart Betreibern Jahr für Jahr hohe Kosten. So rechnet sich beispielsweise die Wilo-Stratos PICO in der Regel binnen zwei Jahren. Danach werden bei einem Strompreis von 22 Cent je Kilowattstunde im Vergleich zur unregelmäßig arbeitenden Altpumpe jährlich bis zu 166 Euro an Stromkosten gespart (Basierend auf eigenen Berechnungen der WILO SE).

Die Empfehlung und Installation einer Hocheffizienzpumpe ist für den Fachhandwerker gleich doppelt profitabel: Neben diesem schnell ausgeführten Auftrag unterstreicht er mit der Beratung, durch die der Kunde viel Geld sparen kann, die eigene Kompetenz und legt damit den Grundstein für eine dauerhafte, vertrauensvolle Kundenbeziehung. Für das Beratungsgespräch sind insbesondere die mittel- und langfristigen Kosteneinsparungen durch den geringen Stromverbrauch der Hocheffizienzpumpe sowie der Klimaschutz und die Energiewende überzeugende Argumente. ■





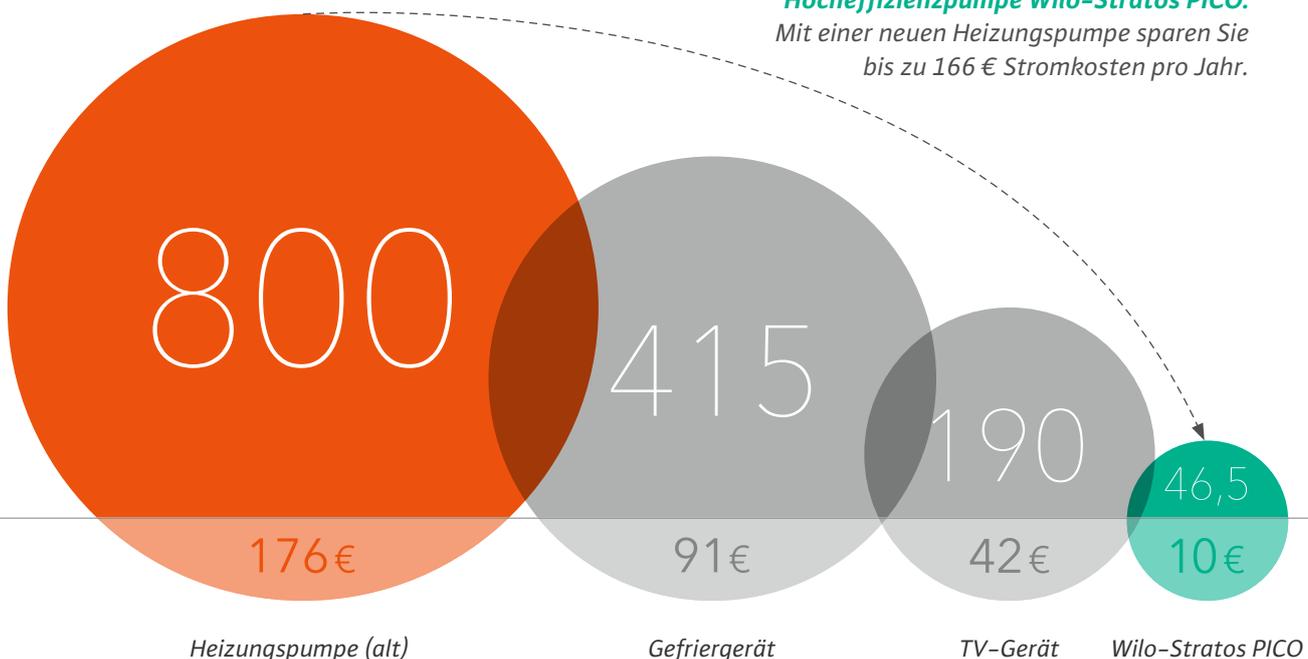
Wilo-Stratos und Wilo-Stratos PICO: TÜV Süd bestätigt erneut Höchstleistungen

Die energieeffiziente Ausrichtung von Produkten spielt eine stetig wachsende Rolle für Betreiber. Nur wer Produkte anbietet, die den modernen Anforderungen an Energieeffizienz entsprechen, bleibt wettbewerbsfähig. Mit der Re-Zertifizierung der Stratos und der Stratos PICO Baureihen bestätigt der TÜV Süd sowohl die hocheffizienten Leistungsgrade als auch die hohe Qualität der Wilo-Pumpen für weitere drei Jahre. Das Prüfzeichen „Energie- und Medieneffizienz in der Maschinen- und Anlagentechnik“ bescheinigt darüber hinaus, dass die Betriebsmedien effizient und

umweltschonend genutzt werden. Die zukunftsichere und erprobte Technik der Modelle gewährleistet, dass die Pumpen beider Baureihen bereits heute die Anforderungen der zweiten Stufe der europäischen ErP-Richtlinie erfüllen, die erst im Jahr 2015 in Kraft tritt. Für Betreiber ergeben sich Stromkosteneinsparungen von bis zu 90 Prozent gegenüber einer alten, unregulierten Heizungspumpe. Diese Argumente können SHK-Fachhandwerker in Beratungsgesprächen nutzen. ■



Hocheffizienzpumpe Wilo-Stratos PICO.
Mit einer neuen Heizungspumpe sparen Sie bis zu 166 € Stromkosten pro Jahr.



Den Berechnungen liegt ein Strompreis von 22 ct/kWh zugrunde. Die Werte wurden kaufmännisch auf Vorkommastellen gerundet. Berechnungsgrundlage Haushaltsverbraucher und alte Heizungspumpe: Jahresstromverbrauch laut Stiftung Warentest, Sept. 2007. Wilo-Stratos PICO: eigene Berechnungen; Annahmen: 6.000 Betriebsstunden pro Jahr, 1 m³/h Förderstrom, 1,5 m Förderhöhe. Zertifikat abrufbar unter www.wilo.de/rechtliches

WILO-PARTNERSCHAFTEN BIETEN KUNDEN SICHERHEIT

Auf der Suche nach einem günstigen Weg, Heizungen oder Sanitäranlagen zu erneuern oder umzurüsten, vertrauen immer mehr Betreiber auf den Kauf im Internet oder im Baumarkt, oft mit fatalen Folgen. Wilo spricht sich entschieden gegen den Internet- und Baumarktvertrieb aus und beliefert daher über einen dreistufigen Vertriebsweg ausschließlich den Fachgroßhandel.

Viele SHK-Fachhandwerker kennen das Problem: Ein potenzieller Kunde holt sich eine qualifizierte Beratung bei einem Fachbetrieb ein. In der Meinung, Kosten zu sparen, greift er dann aber auf Baumarktware oder ein günstiges Angebot aus dem Internet zurück. Dass ihm daraus viel höhere Kosten entstehen können und er zudem auf wichtige Leistungen und Absicherungen verzichten muss, wird ihm erst bewusst, wenn es zu spät ist. Hauseigentümer über die Risiken aufzuklären, ist ein wichtiges Werkzeug für das Fachhandwerk, um Kunden zu gewinnen und auch zukünftig zu binden. Wilo empfiehlt den sicheren Kauf beim Fachhandwerker und unterstützt seine Partner mit Argumenten. Wer sich für den qualifizierten Fachbetrieb entscheidet, setzt auf qualitätsgeprüfte Originalware und ist im Schadensfall abgesichert – hierfür garantiert die Handwerkermarke. Der einwandfreie Zustand der Produkte sowie ihr hoher innovativer Standard wird gewährleistet – dazu gehört auch beste Energieeffizienz, die für Kunden hohe Kosteneinsparungen bedeutet.

Wer billig kauft, zahlt doppelt

Bei Internetkäufen sind Herkunft und Zustand der Ware teilweise nicht eindeutig. Oft erfolgt die Zahlung per Vorkasse. Kommt es zur Reklamation oder Schaden, weil das Produkt defekt ist oder nicht vorschriftsmäßig montiert wurde,

trägt der Kunde das Haftungsrisiko – und damit auch die Kosten für den Handwerker, der zur Schadensbehebung herangezogen wird. Zudem trägt bei Online-Bestellungen der Haftungszeitraum nach Kaufvertragsrecht nur zwei Jahre. Auf die Dienstleistung des Fachhandwerkers besteht hingegen fünf Jahre Handwerkergarantie. Auch schließt die fachmännische Montage qualitativ hochwertiger Originalprodukte das Schadensrisiko nahezu aus. Sollte es doch einmal zu Schwierigkeiten kommen, profitieren Kunden, die Wilo-Produkte verwenden von der Haftungsübernahmeerklärung zwischen Wilo und dem ZVSHK zu Gunsten der Innungsbetriebe. Demnach kommen auf den Hauseigentümer keine Zusatzkosten durch Schäden, Folgeschäden oder Neumontage zu – eine Tatsache, die vielen nicht bewusst ist. Für den Fachhandwerker bedeutet das Absicherung und vor allem eine hohe Kundenzufriedenheit.

Gut geplant ist sicher

Der Schlüssel für eine nachhaltige Betriebssicherheit liegt in der umfassenden Planung. Diese kann nur der Fachhandwerker bieten, der sich beim Kunden ein genaues Bild von den Begebenheiten vor Ort macht. Dazu gehört auch der fachmännische Blick in den Heizungskeller, wenn es beispielsweise um den Einbau einer neuen Heizungspumpe geht.





Bei größeren Maßnahmen übernimmt er bei Bedarf auch die Koordination anderer Handwerker wie Fliesenleger, Trockenmaurer oder Elektriker. Auch ist vielen Hausbesitzern nicht bewusst, dass Internetbestellungen in der Regel nur bis zum Bürgersteig geliefert werden, während der Fachhandwerker für Einbau und Produkt Verantwortung übernimmt. Dieses Plus an Komfort und Service ist ausschlaggebend für Kunden, denn es schont Nerven und spart Zeit und Geld. Die gute Planung, die Montage durch geschultes Fachpersonal, die entgegenkommende Reklamationsabwicklung sowie die Sicherheit, ein vollständiges Angebot zu erhalten, das Preisüberraschungen von vorn herein ausschließt, sind gute Argumente für das Fachhandwerk. Daher setzt Wilo auf diese Partnerschaft und bietet jederzeit Unterstützung durch den Wilo-Werkskundendienst.

Unter www.xperts.de finden Sie 46 Gründe, warum die Leistungen des Fachhandwerkers für Ihre Kunden so wichtig sind. ■



Wilco-Heatfixx

DIE EINFACHE LÖSUNG FÜR UNTERVERSORGTE HEIZKÖRPER

Die kalte Jahreszeit bringt manchmal zutage, was den Sommer über verborgen blieb: Die Rede ist von unterversorgten Heizkörpern. Spätestens dann wenden sich Kunden hilfeschend an ihren SHK-Fachhandwerker. Eine schnelle, saubere und effiziente Lösung für die zielgerichtete Versorgung von Heizkörpern bietet die hocheffiziente Miniaturpumpe Heatfixx von Wilo.

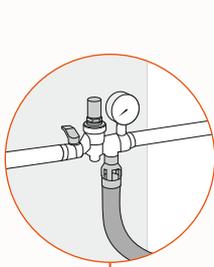
Die Nassläufer-Miniaturpumpe Heatfixx ergänzt und unterstützt die zentrale Umwälzpumpe, indem sie Heizflächen, die nicht mehr optimal versorgt werden, gezielt Heizwasser zuführt – besonders hilfreich, wenn ein hydraulischer Abgleich nicht möglich ist. Der Funk-Raumtemperaturregler mit autarker kabelloser Energieversorgung ermöglicht außerdem die einfache Integration eines zusätzlichen Heizkörpers in das System und stellt dadurch eine optimale Versorgung dieses neuen Heizkörpers sicher. Die Installation von Zusatzheizflächen gelingt dem Fachhandwerker so mühelos. Durch den direkten Anschluss der Vor- und Rücklaufleitungen an einen Solar-Pufferspeicher ist die gezielte Ansteuerung einer Heizfläche wie beispielsweise eines Handtuchwärmers im Bad möglich. Erforderliche bauseitige Sicherheitstemperaturbegrenzungen für die Heizflächenversorgung aufgrund hoher Speichertemperaturen sind dabei zu berücksichtigen.

Die kleine Einzelpumpe wird am Heizkörper anstelle der Rücklaufverschraubung montiert. Der Funk-Raumtemperaturregler steuert die

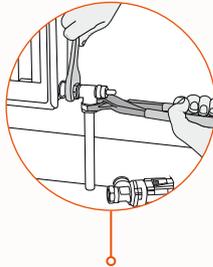
Pumpe in Abhängigkeit von der eingestellten Raum-Solltemperatur an. Auch eine Tag- und Nachtschaltung ist möglich. Die Elektronik-Box dient der Spannungsversorgung und wird in der Nähe der zu versorgenden Heizfläche an die Wand angebracht – ein 230-V-Anschluss vorausgesetzt. Für die rund 60-minütige Montage je Heizfläche benötigen Installateure kein Spezialwerkzeug. Das Aufputzmontage-Set beinhaltet alle benötigten Komponenten zur Installation. Dazu gehören im Einzelnen: Die Pumpe 1.0, der Elektronikbox-Aufputz mit vormontierten Elektronik-Bauteilen, Befestigungsschrauben für die E-Box, der Heatfixx Funk-Raumtemperaturregler, eine Batterie für den Raumtemperaturregler und natürlich die Einbau- und Bedienungsanleitung.

Die Pumpe 1.0 wird in einen Pumpenadapter in der Baugröße einer Heizkörper-Rücklaufverschraubung geschraubt, der in verschiedenen Bauformen je nach Heizflächenanschluss erhältlich ist. Dieser muss entsprechend dazu ausgewählt und separat bestellt werden. ■

5 SCHRITTE ZUR KUNDENZUFRIEDENHEIT



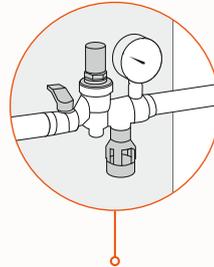
Heizfläche/Anlage entleeren



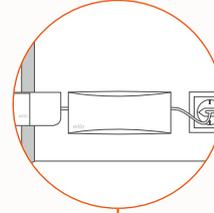
Rücklaufverschraubung am Heizkörper demontieren, Heatfix-Pumpenadapter mit Pumpe am Heizkörper-Rücklauf montieren



Elektronische Anschlussbox und Funk-Raumtemperaturregler montieren



Heizflächen befüllen und entlüften



Pumpenkabel und Kabel für Spannungsversorgung einstecken

BESTANDTEILE DES WILO-HEATFIXX-SETS



01 Funk-Raumtemperaturregler

ermöglicht die Einstellung der Solltemperatur des Raums. Die Pumpe schaltet sich bedarfsabhängig und automatisch an oder aus. Tag- und Nachtschaltung ist möglich. Die Funkfrequenz beträgt 868 Mhz.

02 Elektronikbox

als Aufputzversion inklusive Stromversorgung mit Wandler von 230V auf 24V Sicherheitskleinspannung erhältlich. Die Elektronikbox verfügt über das Modul Heatfixx (Pumpenelektronik mit Anschluss-Buchse für das Pumpenkabel), den Funkempfänger zur Ein- und Ausschaltung der Pumpe mittels Funk-Raumtemperaturregler sowie ein drei Meter langes 230-V-Stromkabel.

03 Pumpe mit Pumpenadapter

mit fest eingestellter Drehzahl am Modul Heatfixx in der Elektronikbox, Pumpe mit 1,5m Anschlusskabel. Einsetzbar mit den jeweils notwendigen Pumpenadaptern.

04 Designabdeckung



Optisch und technisch ein Highlight: Der neue Sitz der Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt (BSU) in Hamburg gehört dank modernster Anlagentechnik zu den energieeffizientesten Bürogebäuden Deutschlands.

Für seinen ressourcenschonenden Betrieb sorgen unter anderem Pumpen von Wilo.

Wilo pumpt in einem der effizientesten Bürogebäude Deutschlands:

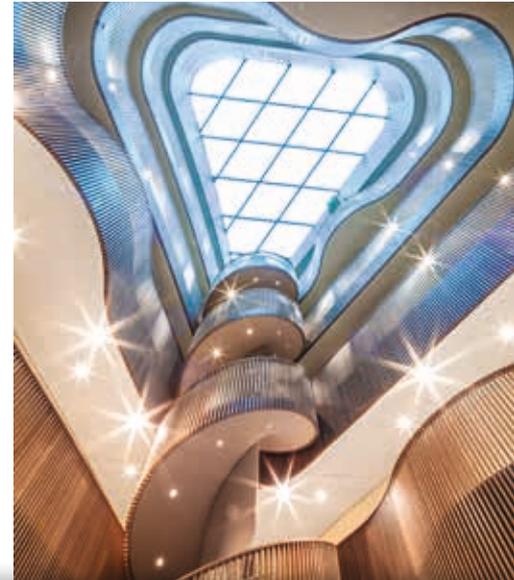
Hightech in Hamburger Vorzeigeobjekt

Mit seiner bunten Fassade ist der neue Sitz der Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt (BSU) der Hingucker im Stadtbild von Hamburg Wilhelmsburg. Dabei überzeugt der Neubau auch durch seine inneren Werte: Dank des Einsatzes modernster Anlagentechnik, beispielsweise mit Hocheffizienzpumpen von Wilo, ist die BSU eines der effizientesten Verwaltungsgebäude Deutschlands.

Transparent, offen und energieeffizient gestaltet ist der neue Bürokomplex für die rund 1.500 Angestellten – darunter auch die mit in den Bau gezogenen Mitarbeiter des Landesbetriebs für Geoinformation und Vermessung. Das im März 2013 fertiggestellte und von den Berliner Architekten Sauerbruch und Hutton und der Ingenieursgesellschaft Innisus RR entworfene Objekt hat in puncto nachhaltige Bauweise Vorbildcharakter: Mit einem jährlichen Primärenergiebedarf von maximal 70 Kilowattstunden je Quadratmeter und einem jährlichen Heizbedarf von maximal 15 Kilowattstunden je Quadratmeter erfüllt das Gebäude nach Passivhausstandard alle Anforderungen des Gold-Zertifikats der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB).

Gut durchdachte Systeme im Verbund

Möglich gemacht hat dies das gelungene Zusammenspiel modernster technischer Energielösungen: ein effizienter Sonnenschutz, ein ausgeklügeltes Be- und Entlüftungssystem mit Wärmerückgewinnung, Nachtauskühlung über Lüftungsklappen, eine hochgedämmte Gebäudehülle und das Beheizen und Kühlen der Räume über Thermoaktivdecken bilden das energetische Gesamtkonzept. Dabei sind die Komponenten so aufeinander abgestimmt, dass sich Heiz- und Kühlbedarf im Schnitt ausgleichen. Alle Büroräume werden mittels der Thermoaktivdecken auf mindestens 20 Grad Celsius im Winter und maximal 26 Grad Celsius im Sommer temperiert. Die Vorlauftemperaturen werden über das Gebäudeleitsystem zentral geregelt und im jeweiligen Heizkreis eingestellt.



Als wichtigste Temperaturquelle dient Geothermie in Verbindung mit Sole-Wasser-Wärmepumpen. 834 Bohrpfähle versorgen das Gebäude zuverlässig mit Wärme- oder Kühlenergie. Im Winter erzeugen die Wärmepumpen Temperaturen zwischen 30 und 33 Grad Celsius. Im Sommer entzieht ein Wärmetauscher dem durch das Feld zirkulierenden Sole-Wasser die Kühlenergie. Zusätzlich bewirken Nachtlüftungsklappen in jedem Büroraum die Kühlung des Gebäudekomplexes durch die erhaltete Nachtluft. Bei Bedarf unterstützen auch die Thermoaktivdecken die Nachtkühlung, indem sie mit 18 Grad Celsius temperiertem Wasser gespeist werden.

Effizient durch effiziente Helfer

Nachhaltige Technologie ist besonders für die Heiztechnik ein wichtiges Thema. Um den Heiz- und Kühlbedarf des Gebäudes so wirkungsvoll und umweltfreundlich wie möglich zu gestalten, sind im neuen BSU-Gebäude 42 Wilo-Hocheffizienzpumpen des Typs Stratos im Einsatz und unterstützen das fein abgestimmte Heiz- und Kühlsystem des Vorzeigebauwerks. Mit ihrer zukunftssicheren und erprobten Technik entsprechen die Pumpen bereits heute den Anforderungen der europäischen ErP-Richtlinie, die erst 2015 in Kraft treten. Das ist vor allem zwei Faktoren

zu verdanken: Die innovativen EC-Motoren haben keine rotorbedingten Verluste und erreichen dadurch hervorragende Wirkungsgrade. Zum anderen regelt der Motor seine Drehzahl bedarfsabhängig und reduziert so den Stromverbrauch um bis zu 90 Prozent im Vergleich zu einer herkömmlichen unregulierten Pumpe. Ein weiterer Vorteil des Modells liegt in seiner Kommunikationsfähigkeit mit der Gebäudeautomation. Dadurch eignet sich die Wilo-Stratos hervorragend für das professionelle Gebäudemanagement.

Auch für das Ab- und Schmutzwasser-Management wurden Wilo-Pumpen unterschiedlicher Typen installiert, darunter Abwasser-Tauchmotorpumpen mit und ohne Schneidwerk, Abwasser-Hebeanlagen und Schmutzwasserhebeanlagen. Insgesamt kommen im neuen BSU-Gebäude 104 Wilo-Pumpen zum Einsatz. Um auch den Trinkwassereinsatz ökologisch sinnvoll zu reduzieren, setzt die Behörde auf die Nutzung von Regenwasser: Die zur Verfügung stehenden Wasserkapazitäten versorgen die WC- und Urinalanlagen vom Untergeschoss bis ins vierte Obergeschoss. Durch den konsequenten Einsatz regenerativer Ressourcen und energieeffizienter Technologien setzt das Hightech-Haus neue Maßstäbe für Gebäude dieser Größenordnung. ■



2147513/42T/1401/D/CW

SHK-Handwerkertage 2013 Branchentreffen in Köln

Rund 520 Teilnehmer kamen bei den SHK-Handwerkertagen am 27. und 28. September 2013 in Köln zusammen, um Chancen und Herausforderungen der Branche zu diskutieren und sich zu informieren. Die siebente Runde des Events fand im exklusiven Ambiente des Kölner Maritim Hotels statt.

Wilo-Vertriebsleiter Carsten Krumm zeigte sich sehr erfreut über den guten Zulauf: „Als Initiatoren freuen wir uns darüber, dass das Event auch in diesem Jahr so erfolgreich war. Unser Anliegen, dem fachlichen Austausch innerhalb der SHK-Branche, speziell zwischen Industrie und Handwerk, einen ansprechenden Rahmen zu bieten, wird von allen stets sehr gut angenommen“. Die SHK-Handwerkertage gehören zu den größten Branchenevents, die von der deutschen SHK-Industrie organisiert werden. Der Fokus der Vorträge lag auf der Energieeffizienz in der Gebäudetechnik. Dr. Michael Herma, Geschäftsführer des VdZ Forum für Energieeffizienz in der Gebäudetechnik e.V. Berlin referierte über „Die Rolle des SHK-Handwerks für die Energiewende“ und sprach sich für eine Erneuerung des Energieausweises im Sinne vergleichbarer Werte aus. Neben weiteren richtungsweisenden Fachvorträgen wie dem von Sven Markschläger, Web Channel Manager von IKEA Deutschland, zum Thema „Web 2.0 – Kommunikation und Herausforderung für alle Marktpartner“, erwartete die Teilnehmer der Vortrag „NO LIMITS – wie schaffe ich mein Ziel“ von Musiker und Extremsportler Joey Kelly. Beim gelungenen Abendprogramm auf der MS Rhein-Energie ließen die Gäste den informationsreichen Tag ausklingen.

Auch die kommenden SHK-Handwerkertage am **10. und 11. Oktober 2014** werden Fachhandwerker über aktuelle Entwicklungen auf dem SHK-Markt informieren. Das Thema Energieeffizienz wird in den kommenden Jahren aktuell bleiben. Die Veranstaltung wird in Magdeburg im Maritim Hotel stattfinden und – wie in jedem Jahr – von einem attraktiven Rahmenprogramm begleitet werden. Wir freuen uns auf Sie!

Deutschland

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

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

Österreich

WILO Pumpen Österreich GmbH
Wilo Straße 1
2351 Wiener Neudorf
T +43 (0) 507 507 - 0
F +43 (0) 507 507 - 15
office@wilo.at