

Den Puls der Zeit und der Technik gefühlt!

Systemtechnik für den Sanierungsmarkt

Konzessionierte Partnerfirmen von Weishaupt sind in der Regel Feuerungs-spezialisten mit eigener 24-h-/7-Tage-Kundendienstorganisation. Sie verfügen über Fachpersonal, das mit vollständig ausgerüsteten Kundendienstfahrzeugen, modernsten Messgeräten und Originalersatzteilen im Einsatz ist. Ausgewiesene Spezialisten der Partnerfirmen werden in Weiterbildungen laufend auf neuen Produkten geschult.

«Unsere Partner schätzen die qualifizierte Aus- und Weiterbildung im Schulungscen-ter in Geroldswil», so Martin Rast, der seit über 15 Jahren im Unternehmen für die Ausbildung der Mitarbeiter, Konzessionäre und Installationsfirmen verantwortlich ist. Weishaupt-Konzessionäre waren bereits zu meiner Anfangszeit wichtige Partner. Sie sind heute mit allen Produkten, von Bren-nern über Heizsysteme mit Brennwerttech-nik, Solarthermieanlagen bis Wärmepum-pen vertraut.

Erfolgsmodell

Wer als Konzessionär mit Zulassung für Weishaupt arbeiten will, muss einige Anfor-derungen, erfüllen. Der genannte 24-Stun-denservice mit Fachpersonal muss garan-tiert werden. Die Haltung eines Lagers mit Originalersatzteilen wird zur Bedingung ge-stellt. Dank den Konzessionären und dem Weishaupt-eigenen Kundendienst, mit über 80 eigenen Servicetechnikern, wird so die fachliche Betreuung bestehender Anla-gen flächendeckend sichergestellt. Es ist bereits über 25 Jahre her, als das Unternehmen dieses Erfolgsmodell ein-geführt hat, das in der Folge von Richard

Osterwalder – seit Anfang 1989 als Ge-schäftsführer von Weishaupt AG tätig – lau-fend weiter entwickelt wurde.

Bausteine erfolgreicher Zusammenarbeit

Die regelmässig stattfindenden Tagungen der Konzessionäre sind wichtige Bausteine in der erfolgreichen Zusammenarbeit. In der Um-



Kostengünstige Lösungen können dank System-technik für den Sanierungsmarkt angeboten werden. Das Beispiel zeigt einen Ölbrennwert-kessel mit Trinkwasserspeicher.

weltarena stand das Thema «Systemtechnik für den Sanierungsmarkt» im Mittelpunkt. Gemäss Bundesamt für Statistik sind in der Schweiz rund 840 000 Gebäude mit einer Öl-heizung und rund 250 000 mit einer Gashei-zung ausgerüstet. Aussagen des Bundesam-tes für Energie (BFE) bestätigen diese Werte. Die Anteile von Heizöl mit 54,4 % und Erdgas mit 20,6 % sprechen eine deutliche Sprache. Ein attraktives Produktesortiment für den Sanierungsmarkt trägt diesem Umstand Rechnung. Die bodenstehenden Brenn-wertkessel für Öl und Gas nehmen eine

Ungebremste Innovationskraft

Die Innovationskraft von Weis-haupt kann sich sehen lassen, wer-den doch im Forschungs- und Ent-wicklungszentrum laufend neue Produkte entwickelt und bis zur Marktreife erprobt. Ein weiteres Plus zeigt sich in der Tatsache, dass das Unternehmen seine Entwick-lungen selbst herstellt und alle Heizsysteme im St.Gallischen Sennwald gefertigt werden. Dies ermöglicht eine Ersatzteilversor-gung für alle Produkte über eine lange Lebensdauer. Zum Beispiel für die ersten Heizkessel aus dem Jahre 1989 ist die Ersatzteilversor-gung immer noch gewährleistet, nach bald 25 Jahren.



Sie sind stolz, von Anfang an dabei zu sein. Konzessionäre Kurt Heeb aus Au (SG) zweiter von links und Franz Ulmann aus Altstätten (SG) eingerahmt von Beat Hürlimann und Richard Osterwalder von der Weishaupt AG.

Die Tagungsteilnehmer wurden kompetent über Produkteneuheiten informiert. (Bilder: Weishaupt)





Dem Gedanken- und Erfahrungsaustausch unter den Partnern wird grosses Gewicht beigemessen. Nach dem Fachteil erfuhren die Teilnehmer in einer Führung Interessantes zur Umweltarena.

besonders wichtige Rolle ein. Hausbesitzer, die ihre alte Heizung sanieren wollen, haben die grossen Vorteile dieser Produkte längst erkannt. Eine höchst effiziente Energieausnutzung des Brennstoffes bis gegen 100% ist eines der wichtigsten Argumente. Auch der Umstand, dass eine Sanierung einer alten Ölheizung durch einen neuen Brennwertkessel, vergleichsweise preisgünstig vollzogen werden kann, wird zum wichtigen Entscheidungskriterium.

Immer häufiger werden bei Sanierungen Systeme, die erneuerbare Energie nutzen können, mit der klassischen Wärmeerzeugung kombiniert.

Optimierte Lösungen nur mit Systemtechnik

Diese Entwicklung entspricht ganz der Weishaupt Systemstrategie. In der EU wird zurzeit die Einführung einer Energieetikette, die Auskunft über die Energieeffizienz von Einzelkomponenten und Gesamtsystem im Bereich der Wärmeerzeugung und Trinkwasseraufbereitung gibt, vorbereitet, wie unlängst am Weishaupt-Ingenieur-Fachzirkel (WIF) zu erfahren war. Auch für die Schweiz wird man sich dieser Thematik annehmen müssen. Dass die Zukunft in der Systemtechnik liegt,

ist für die Firma eine Selbstverständlichkeit. Den Konzessionären und ihren Mitarbeitern wurde dies an der Tagung aufgezeigt. Systemtechnik bedeutet das effiziente Zusammenspiel und die einwandfreie Funktion abgestimmter Einzelkomponenten wie Wärmeerzeuger, Trinkwassererwärmer, Solarkomponenten und die dazu erforderlichen Steuerungsanlagen.

Interessantes und Neues

Mit grosser Aufmerksamkeit folgten die Tagungsteilnehmer den Informationen über Produkteneuheiten im Bereich der Brennwerttechnik. Sie erfuhren Neues aus dem Produkteprogramm der Trinkwasseraufbereitung. In einem Fachgespräch mit Kurt Heeb aus Au (SG) wurde die langjährige Partnerschaft gelobt und die Unterstützung im Bereich der Auslegung von Solaranlagen präsentiert.

Die vorgestellte Software-Lösung erlaubt, für jedes Objekt eine Solaranlage optimal auszulegen, zeigt dabei die hydraulische Einbindung auf und berechnet den individuell nutzbaren solaren Deckungsgrad. Die Information über den Deckungsgrad bildet in der Kundenberatung indes ein zentrales Element. «Kann man dem Kunden zeigen,

Bedeutung des Sanierungsmarktes

In seiner Begrüssung zur Tagung der Weishaupt Konzessionäre wies Geschäftsführer Richard Osterwalder auf die grosse Bedeutung des Sanierungsmarktes für sein Unternehmen und für die Partnerfirmen hin. Zum traditionellen Meeting und Informationsaustausch, an dem interessante Informationen zum Marktgeschehen vermittelt und über Produkteneuheiten informiert wurde, trafen sich über 60 Teilnehmer in der Umweltarena in Spreitenbach. Information und stetige Weiterbildung bilden zwei wichtige Pfeiler in der Zusammenarbeit und die Partnerfirmen werden auch mit Werbemaassnahmen und an Messen unterstützt.



welchen Nutzen er aus der Solaranlage zieht, ist sie in den meisten Fällen schon verkauft», so Kurt Heeb.

Networking – Win-Win-Situation

Die Konzessionäre treffen sich jährlich einmal zum Gedankenaustausch. Dabei nimmt die Vermittlung von Fach- und Produktinformation einen wichtigen Stellenwert ein. Nicht unbedeutend in dieser Zusammenarbeit ist auch der Gedankenaustausch unter den Partnern. Die Zusammenarbeit mit den Konzessionären hat sich für Weishaupt mehr als gelohnt. Wie Richard Osterwalder erwähnt, ist der Ausbau dieser Organisation noch nicht abgeschlossen. Noch immer werden neue Firmen, welche die Voraussetzungen zum Konzessionär erfüllen, aufgenommen. Es ist eben nicht nur der Hersteller, der von dieser Art der Zusammenarbeit profitiert. Auch für die Partner ist es eine echte Win-Win-Situation. ■

Weitere Informationen:
Weishaupt AG
Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil
Tel. 044 749 29 29, Fax 044 749 29 30
www.weishaupt-ag.ch, info@weishaupt-ag.ch