

Wärme & Technik

Das Magazin der Liebi LNC AG – Ausgabe 5/Dezember 2017



Thema:

Verbundenheit

Weil es Liebi ist
So umfassend ist die
Liebi-Beratung – Seite 4

Aus Überzeugung regional
Warum Philipp Gatschet sich
für Liebi entschieden hat – Seite 6

LIEBI 

NACHHALTIGE WÄRMELÖSUNGEN

Innovativ sein, regional bleiben

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Die Zeit zwischen den Jahren nutzen wir zum Bilanz ziehen und für das Stecken neuer Ziele. In dieser Ausgabe möchten wir daher uns als Berater beleuchten. Mit Ihnen als Mittelpunkt.

Anhand der Planung einer Holzschnitzelheizung im Grünmatt und der Beratung von einem langjährigen Kunden, möchten wir Ihnen auf den Seiten 4 und 5 Einblick in unsere umfassende Beratung geben. Wie beraten wir Unternehmen, wie private Haushalte? Und welche Rückmeldung geben uns Partner wie Kunden? Mit der Übersicht zum Wärmepumpen-System-Modul auf Seite 10 möchten wir Sie auf unsere zertifizierten Qualitätsprodukte aufmerksam machen. Interessant dürfte auch der Bericht zu Steuerungssystemen auf Seite 11 sein. Lesen Sie hier alle Tipps für effizientes Heizen.

Mit René Wittwer stellen wir Ihnen auf Seite 8 ein «Liebi-Urgestein» vor. Seit 27 Jahren im Unternehmen tätig, bilanziert er gleich mehrere Jahrzehnte und erzählt von seiner langjährigen Stammkundin, die gleichzeitig seine erste Kundin gewesen ist. Und falls Sie schon immer wissen wollten, wie der Zusammenhalt von Unternehmen im Berner Oberland funktioniert: Willkommen beim Interview mit Archipex-Inhaber Philipp Gatschet auf Seite 6.

Wir wünschen Ihnen eine fröhliche Weihnachtszeit, einen guten Rutsch ins neue Jahr und viel Spass bei der Lektüre,



Jürg Fehlmann



Martin Zurflüh



Jürg Fehlmann und Martin Zurflüh führen gemeinsam die Liebi LNC AG.

Impressum

Redaktion, Konzept und Gestaltung:

Werbeline AG, Bern und Thun, www.werbeline.ch

Druck: Ilg AG, Wimmis

Auflage: 14'000 Exemplare

Bildnachweis: Titelbild, S. 2, 6, 8: Peter Schneider; S. 3, 11: ©ETA;

S. 4 Visualisierung, 5 Visualisierung: ©Lüscher-Lüscher

Architekten GmbH; S. 4 Details, 5 unten, S. 9, 10, 12 oben: Liebi;

S. 6, 7 Details: archipex GmbH; S. 9: Rolf Eicher;

S. 10: Peter Egli; S. 11: ©Nibe; S. 12 unten ©Swissbau

Produzent ETA rückt nach langjähriger Zusammenarbeit noch näher

Liebi wird 2018 Vertriebspartner des österreichischen Herstellers ETA. Die vertiefte Zusammenarbeit betrifft das komplette automatische Biomasse-sortiment, sprich Pellet- wie Hackgutheizungen.

Neu bei den automatischen Holzheizungen ist u. a. der «eHack» von ETA: Er hat weiterhin die einzigartige und patentierte Einkammer-Zellradschleuse, die zu langes Hackgut einfach abschneidet. Optional ist er mit Motor für die Aktivierung der Abgasrückführung erhältlich und dadurch auch bestens für Pellets geeignet. Ein weiterer Vorteil des «eHack» ist der durch das spezielle ETA-Entaschungssystem integrierbare Partikelabscheider. Er trägt dazu bei, die tendenziell strenger werdenden Emissionsgrenzen einzuhalten. Beim ETA-Entaschungssystem wird der ganze Kessel, also die Brennkammer, der Wärmetauscher und der Partikelabscheider, mit nur einem Antrieb vollautomatisch gereinigt. Zudem muss die extra grosse Aschebox nur selten geleert werden.

Weitere neue Produkte sind u. a. besonders kleine Pelletkessel von ETA, mit 7 bis 15 kW. Durch ihre raumluft-unabhängige Verbrennungsluftzufuhr können sie so gut wie überall aufgestellt werden. Ebenso anpassungsfähig sind die ETA-Pelletkessel mit 20 bis 50 kW. Sie sind für den Einbau in bestehende Anlagen optimiert. So ist ihre integrierte Rücklaufanhebung ideal in Kombination mit einem Pufferspeicher. Steuerbar sind alle Kessel komfortabel über Touchscreen am Kessel oder via Handy, Tablet oder Smartphone.



Steuersystem MeinETA, mehr dazu auf S. 11

Liebi ist seit Jahren überzeugt vom Innovationsgehalt der ETA-Produkte und vertraut insbesondere auf deren Nachhaltigkeits-Credo. So stehen ETA-Kessel für mehr Wärme bei weniger Brennstoffverbrauch, sind umweltfreundlich und technisch auf dem neuesten Stand. Mit einer Produktion von über 10'000 Kesseln pro Jahr zählt ETA zu den führenden Biomassekesselproduzenten weltweit.

▶ www.eta.co.at



ETA eHACK Hackgutkessel 20 bis 80 kW mit integriertem Partikelabscheider



Einblick in die Wohnanlage Grünmatt

Schnitzelheizung mit Sitzgelegenheit

Bei der Wohnanlage Grünmatt am Mattenbach in Winterthur steht eine Holzschnitzelheizung von Liebi bereits früh im Zentrum der Planung. Sie soll zum einen die drei Mehrfamilienhäuser warmhalten. Und zum anderen eine Sitzgelegenheit im Aussenbereich der Anlage werden.

Im Herbst 2016 sind die Bauarbeiten an der Grünmattstrasse in Winterthur gestartet. Entwickelt werden dort, schön und ruhig an einem Waldstück gelegen, 26 grosszügige Mietwohnungen mit dem Fokus auf nachhaltigem Bauen. Holz ist deshalb zentrales Element bei der Projektentwicklung: Ob optisch durch den angrenzenden Seemer Tobel, ob architektonisch mit Holzfassaden oder technisch durch den Entscheid zu einer erneuerbaren und CO₂-neutralen Wärmeversorgung.

Eine erneuerbare und umweltfreundliche Wärmeversorgung. Tönt nach Liebi. Aber warum genau haben sich Architekt,

Bauherren und -management für den Anbieter aus dem Berner Oberland entschieden? «Weil Liebi verhält», bringt es Architekt Knut Lüscher vom Architekturbüro Lüscher-Lüscher aus Winterthur ohne Umschweife auf den Punkt. «Zudem sind jederzeit Ausbauten ihrer Produkte möglich», ergänzt er. «Mir war wichtig, sich das Gefühl mitten in einem Apfelgarten zu stehen – umrundet von Holz – beizubehalten». Die Heizanlage sollte insbesondere nachhaltig sein und sich an die Bestückung durch Holz aus dem angrenzenden Wald koppeln lassen. Ein idyllisches Bild, das auch wieder zum verwurzelten Unternehmen Liebi passt. Auch

Michele Hubler von Hubler Baumanagement ist mit der Entscheidung sehr zufrieden: «Alles lief wie geplant, wir sind super zufrieden.»

Die Schnitzelheizung von Liebi wird mit Holz von nebenan CO₂-Reduktionen von jährlich zwei Tonnen pro Mieter erreichen. Durch den Exklusivvertrag mit der Privatwaldkooperation beträgt der Transportweg jedes einzelnen Holzschnitzels maximal zwei Kilometer. Das ist im Sinne der Projektentwicklung, aber auch im Sinne der Firmenphilosophie LiebIs. «Da der



Detailansicht der Schnitzelheizung

Wunsch nach einem Minergie-P Zertifikat bestand, durften wir sogar noch eine Solarunterstützung anbieten», erklärt Roger Lehmann, Leiter des Liebi-Kundencenters Ostschweiz und zuständig für die Anlage Grünmatt. «Das bringt natürlich den Vorteil, dass im Sommer die ganze Warmwasserversorgung mit Solar gedeckt werden kann.» Das bedeutet konkret: maximale Energieeffizienz bei hohem Komfort.

Einmal im Jahr soll künftig ein Rundgang mit den Mietern und der Privatwaldkooperation stattfinden. Für das wohlige Gefühl, das sich ergibt, wenn

man sieht: Der Brennstoff für meine warmen Füsse, der kommt direkt von nebenan. Und die Sitzgelegenheit? «Die ist das Dach der Heizung. Sie liegt oberhalb der Erde und ist zum Sitzen gedacht», erklärt Roger Lehmann. «Und von ihr aus hat man einen tollen Blick über die gesamte Anlage.»

▶ www.gruenmatt.ch

Die Schnitzelheizung mit Sitzgelegenheit in der Mitte. Quadratisch, bequem. Und die thermische Solaranlage auf dem grossen Flachdach.



Aller guten Dinge sind drei

Ruedi Hodel aus Neuenkirch ist seit 17 Jahren Kunde von Liebi. Dreimal hat er seine Anlage im Betrieb um Mehrwerte erweitern lassen. Und nun? Ist er nach eigenen Angaben – wunschlos glücklich.

Als erstmals das Thema eines neuen Kessels für seinen Landwirtschaftsbetrieb aufkam, besuchte Ruedi Hodel die Ausstellungen LUGA und BEA, um eine Übersicht der damaligen Anbieter und deren Sortiment zu erlangen. Die Entscheidung für Liebi traf er wegen des stimmigen Preis-Leistungs-Verhältnisses und des Gesamtpaketes von Beratung über Installation bis Service. Und würde sie heute wieder treffen.

Sein erster Stückholzheizkessel war vom Typ AL 50. Otto Joho, damals noch Servicetechniker bei Liebi, baute ihn in Neuenkirch ein. Heute ist Otto Joho Verkaufs- und Kundenberater der Zentralschweiz. Sein Arbeitsbereich hat sich ebenso weiterentwickelt, wie sich Liebi über die Jahre technisch weiterentwickelt hat. Der Ansprechpartner von Ruedi Hodel ist er geblieben. Vielleicht mit ein Grund, warum der Landwirt so zufrieden mit dem Service von Liebi ist.



Mittlerweile wurde der in die Jahre gekommene Stückholzheizkessel mit dem neuen Model LSK 60 ausgetauscht. Mit diesem wird sein Hof bereits den zweiten Winter gewärmt. Das dritte Ausbauprojekt war eine Solarunterstützung: Eine ideale und individuelle Lösung für den Landwirt, denn jetzt muss im Sommer keine Energie mehr durch Strom oder Holz für Warmwasseraufbereitung aufgewendet werden. «Ruedi kann bei schönem Wetter sogar in den Übergangszeiten von Frühling und Herbst mit Solar heizen», bestärkt Otto Joho. Und Ruedi Hodel erwidert: «Wenn man jemanden wie Otti hat, werden einfach alle Wünsche erfüllt.»

oben:
Die Solarunterstützung bei Hodels

unten:
LSK 60 – der zweite Ausbau

Partner sein statt Dienstleister, das verbindet uns

Was er für sein Projekt wirklich bräuchte, wäre eine Pelletanlage, so die Empfehlung des Heizungsinstallateurs Christian Schmid an Philipp Gatschet, Projektentwickler und Inhaber der Immobilienfirma Archipex GmbH. Und die solle er bei Liebi beziehen. Denn dann wäre sie gut. Ein Gespräch über Verbundenheit zum Berner Oberland, zu regionalen Unternehmungen und den Vorteil «umä» zu sein.

Philipp Gatschet, an wen vergeben Sie am liebsten Aufträge?

Wir vergeben Aufträge zu 85 % an Unternehmer vor Ort. Unter anderem auch ein Grund, warum wir uns vor fünf Jahren für Liebi entschieden haben. Christoph Schär ist bei Liebi als Kundenberater für das westliche Berner

mir das die Sicherheit, dass es in fünf Jahren auch noch so ist.

Archipex arbeitet seit 2013 mit Liebi zusammen. Gab es ausser dem Standort und dem langjährigen Bestehen ein gemeinsames Initialprojekt?

zeiten vom Skifahren in die Ferienwohnung kommen, möchten alle eins: lange und heiss duschen. Da würden wir mit einer Wärmepumpe Schiffbruch erleiden. Eine Pelletanlage wäre da viel effizienter, schneller und verlässlicher. Wir sollten Liebi anrufen. Das haben wir gemacht und starten jetzt in die vierte Wintersaison vollster Zufriedenheit.

Philipp Gatschet hat in Liebi einen Partner gefunden.



Sie sind bei Liebi der Berater von Philipp Gatschet. Wie viele Projekte haben Sie bereits zusammen realisiert und was ist Ihnen in der Betreuung von Kunden wichtig?

Christoph Schär: Mittlerweile sind es fünf Projekte und wir freuen uns natürlich über jedes noch folgende. Die beiden grossen sind die Ferienprojekte Chalet «Spitzacker» mit zehn Wohnungen und das Doppelchalet «Alpsunne» mit 14 Wohnungen, da haben wir zwei Pelletanlagen verbaut. Wichtig ist mir, gemeinsam mit Projektpartnern die Bedürfnisse und Gegebenheiten vor Ort aufnehmen und klären zu können. Mit den vielen Erfahrungen aus dem touristischen Bereich, kenne ich die Ansprüche vor Ort sehr gut. Und beispielsweise in einem so klimatisch speziellen Gebiet wie beim Projekt «Alpsunne» an der Lenk, wo es im Durchschnitt immer 5–6 Grad kälter ist als im Seeland oder in Bern, da muss man anders planen. Fürs Heizen wäre da eine Wärmepumpe gut gewesen, aber eben nicht für den Warmwasserbedarf.

Oberland zuständig und kommt vorbei, wenn ich ein Problem habe oder seinen Rat brauche. Das schafft Vertrauen. Schneller und intensiver, als wenn man mit jemanden telefoniert, der 600 Kilometer entfernt ist. Darüber hinaus hat mich die Beständigkeit von Liebi überzeugt. Wenn ich sehe, ein Unternehmen bietet seit Jahrzehnten von Beratung bis Service alles, gibt

Philipp Gatschet: Ja, das kann man indirekt so sagen, denn Liebi ist 2013 beim Projekt Chalet «Spitzacker» zu uns gestossen. Damals riet uns ein Ingenieur zum Einbau einer Wärmepumpe. Und unser Partner im Bereich Heizungsinstallation, Christian Schmid, widerlegte seine Empfehlung recht einfach und praxisnah. Er meinte, wenn ca. 50 Leute zu ähnlichen Tages-

Philipp Gatschet: Das stimmt. Wichtig ist für mich aber vor allem auch ein sehr guter Kundenservice. Für mich ist es notwendig zu gewährleisten: Hat mein Gast ein Problem, wird es schnellstens gelöst. Und diese Lösungsgarantie habe ich bei Liebi. In der Summe habe ich dann alles. Eine fundierte Beratung, eine kompetente Realisation, zuverlässigen Service und

Christoph Schär: Für mich zählt auch noch der beständige Kontakt. Ich habe es selbst nicht gerne, wenn meine Ansprechpartner häufig wechseln. Nach acht Jahren bei Liebi und fünf Jahren Zusammenarbeit mit Philipp, weiss ich viel über seine Ansprüche, seinen Bedarf, seine Arbeitsweise. Das geht weit über eine Dienstleistung hinaus.

«Im Berner Oberland fühlt man sich seinem Arbeitgeber noch verbunden. Das schätze ich.»

Philipp Gatschet

Kontrolle von überall her, dank dem Steuerungssystem FWU (siehe Artikel Seite 11). Was würde mir das im Vergleich bringen, wäre eine Firma genauso innovativ und vielleicht günstiger, wenn ich den Service am Ende wechseln muss. Da bekomme ich nicht schnell 24 Wohnungen mit frierenden Gästen gewärmt.



Archipex besteht seit über 30 Jahren und bleibt durch die Tochter in Familienhand. Liebi besteht bereits seit 1956, aber seit drei Jahren mit neuen Inhabern. Wie haben Sie diesen Wechsel erlebt?

Philipp Gatschet: Sehr angenehm. Altershalber ist der «Patron», Peter Liebi, ja zurückgetreten und hatte eine Crew hinter sich, die die Firma im Sinn und Geist führt, wie von ihm vorgelebt. Das entspricht meiner Philosophie und Arbeitskultur. Sehr angenehm nehme ich euch, also Jürg Fehlmann und dich zusammen wahr. Ihr sitzt gleichberechtigt am Tisch, da ist nicht der Chef oben und der Berater drunter, sondern alles auf einer Augenhöhe. Als Peter Liebi mir vor einigen Jahren eine Heizung eingeführt hat, das war eindrücklich. Er kam mit einer Art Feinmechaniker-Schürze, sehr authentisch, mit sehr hohem Berufsstolz.



Christoph Schär: Das nehme ich auch so wahr. Und es gibt Parallelen zu euch. Bei Archipex seid ihr auch ein Team, da gibt es nicht oben oder unten. Alle sind Teil des Unternehmens, sehr lösungsorientiert. Bei uns haben wir gerade in der Planung und in der Projektleitung wenig Fluktuation und auch wenig Hierarchien. Mir geht kein Stein aus der Krone, wenn ich etwas nicht als Erster weiss. Dann geh ich eben in die Produktion und frage nach. Und natürlich, wie das hier so Gepflogenheit ist, kenne ich Liebi schon sehr lange und habe sie mir vor acht Jahren aus ähnlichen Gründen ausgesucht wie du vor fünf Jahren (lacht).

Die Anlage

In den Projektentwicklungen Chalet «Spitzacker» und Chalet «Alpsunne» an der Lenk wird mit Pellets Wärme erzeugt. Im Chalet «Spitzacker» wurde dafür ein Pelletkessel Liebi LPK mit 45 kW Leistung und einem Speicher mit 1'450 Litern für die Wärmeerzeugung verbaut, um die Warmwasseraufbereitung und zwei Heizgruppen mit Wärme zu versorgen. Im Chalet «Alpsunne» befindet sich ein ETA Heizkessel mit 90 kW, zwei Speicher mit 2'450 Litern, zwei Boiler und zwei angeschlossene Heizgruppen.

Zu den Personen

Philipp Gatschet hat vor über 30 Jahren gemeinsam mit seinem Bruder Werner Gatschet Archipex GmbH gegründet. Gemeinsam entwickeln, verkaufen und bewirtschaften sie Immobilien in der ganzen Schweiz. Seit 2011 ist Philipps Tochter Dominique ebenso Teil der Geschäftsleitung. Ein Teil der Firmenphilosophie ist es, regionale Anbieter zu beauftragen statt kostengünstige Alternativen in der Ferne zu suchen.

 www.archipex.ch

Christoph Schär ist seit über 30 Jahren im Bereich Heizungstechnik tätig und berät seit acht Jahren bei Liebi Kunden aus dem Berner Oberland.

Berater mit Leib und Seele

René Wittwer ist schon über sein halbes Leben bei Liebi tätig. Heute als Produkt- und Systemberater, lange als Teil der Geschäftsleitung und sonst überall dort, wo es Köpfchen, Mut und Tatkraft braucht.



Im Kundenkontakt zu Hause: René Wittwer

Hinter dem Produkt stehen, das sei das Wichtigste. Andernfalls könne man das Gewissen gleich mitverkaufen. Das ist eine allgemeine Verkäuferweisheit. Es ist aber auch ein Grund, warum Kunden von René Wittwer zufriedene Kunden sind. Der gelernte Heizungszeichner und -monteur verkauft seit 27 Jahren bei Liebi. Mittlerweile nicht selten die zweite oder dritte Anlage an langjährige Kunden. Weil sie aus Vertrauen zu ihm auf Liebi setzen. Und weil Kunden wissen, dass René Wittwer Liebi trotz gesundheitlicher Einschränkung in Zukunft sicherlich erhalten bleiben wird. «Was war ich bei meiner ersten Kundin noch aufgeregt», erinnert er sich an Margrith Ochsenbein aus Allmendingen. «Bei ihr in der Stube habe ich, damals noch Jungspund, nervös mit einem Prospekt in der Hand zu einem Holz-Öl-Heizkessel beraten.» Eine Nervosität, die damals nur er bemerkte und ansonsten längst passé ist. Zumindest ist Margrith Ochsenbein seit 27 Jahren seine Kundin. Nach dem Holz-Öl-Heizkessel hat sie sich von ihm noch von einer Solaranlage überzeugen lassen, jüngst folgte die Wärmepumpe. «Heizungsmässig ist sie jetzt wohl erstmal gut ausgestattet», freut sich das «Liebi-Urgestein».

Schon kurz nach seinem Eintritt 1990 reist René Wittwer für Liebi als Aussendienstler durch das ganze Berner Oberland, durchs Seeland und ins Wallis. Liebi findet in ihm einen Tausendsassa, der beraten und verkaufen will und anpackt, wo Not am Mann ist. «Ende der 90-er bin ich in die Geschäftsleitung eingestiegen, habe bei Bedarf Marketing gemacht, bei Engpässen den Einkauf unterstützt oder

bin bei Schnee zum Kunden gefahren, wenn er ein Problem hatte und kein Service-Monteur zur Verfügung stand.» René Wittwer erzählt gerne aus seinem Berufsleben. Veränderungen ist er immer offen gegenüber gestanden und Neuerungen waren selten eine Herausforderung. «Der erste Liebi-Stückholzheizkessel, der hatte Anfang der 90-er noch kleine Tücken». Das habe ihn gewurmt; «aber durch den Erfindergeist von Liebi waren wir technisch sehr schnell führend und tückenfrei.» Anders neu einstellen musste René Wittwer sich Jahre später aus gesundheitlichen Gründen. Dem langjährigen Mitarbeiter deshalb keine weitere berufliche Perspektive zu geben – das stand für Martin Zurflüh und Jürg Fehlmann nie zur Diskussion.

Von letzterem hört René Wittwer das erste Mal 1999 über einen Kollegen beim Fitness. «Ein Planer suche gerade einen Job», erinnert er sich. Kurz darauf ist Jürg Fehlmann Liebi-Mitarbeiter. «Da ich in der Region um den Hauptsitz verwurzelt bin, habe ich Kunden oft schon vor der Beratung persönlich gekannt, aber eben auch Mitarbeiter zu Liebi gebracht.» Vielleicht fühlt sich René Wittwer deshalb mit Liebi verbunden. Weil hier seine beruflichen wie privaten Wurzeln sind. Weil mittlerweile auch seine Frau Cornelia seit dreizehn Jahren bei Liebi arbeitet. Sicher auch, weil sein Grossvater ihm den Verkauf in die Wiege legte, seine Reiselust obendrauf in die Enkelschuhe packte und Liebi beides bot. Sicher ist, dass er mit Herzblut arbeitet. Und privat ist klar: «Immer Stückholz mit Solar.»

Der Winter kann kommen – auch für Nötzli Bruno

Als Sponsor diverser Schwingfeste, hat Liebi auch am Eidgenössischen 2016 in Estavayer-le-Lac eine Kleinigkeit auf den Gabentisch platziert. So hat es der Nötzli Bruno jetzt sowohl in seinem Alt- wie auch Neubau kuschelig warm – mit einer Stückholzheizung von Liebi.

Als in der Schweiz verwurzeltes Unternehmen ist Liebi seit Jahren Sponsor von Sportevents, sei es der Spiezathlon oder die traditionellen Schwingfeste im ganzen Land. Ein heimisch hergestelltes Produkt darf da als Preis nicht fehlen. Und in Estavayer war dies der neu entwickelte Stückholzkessel LSK 30.

Wie schon 2013 schwang sich Nötzli Bruno auch im letzten Jahr zum Preis von Liebi. Mit den Preisen von 2013 und von 2016 hatte er nun bereits zweimal den Stückholzheizkessel gewonnen. Und schlau geplant. Denn Bruno Nötzli vereinbarte mit Liebi einen Tausch: Seine beiden gewonnenen Heizkessel gegen einen LSK 50 mit Speicher und Warmwasseraufbereitung. Jetzt wird mit Abschluss der Bauarbeiten seines Neubaus, also voraussichtlich im kommenden März, die neue Heizung geliefert.

Schwingen erfreut sich in letzter Zeit immer grösserer Beliebtheit. Und das freut natürlich auch Liebi als Sponsor besonders. Mit jeweils 250'000 Schwingfans und 4'000 helfenden Freiwilligen, ist das Eidgenössische Schwingfest dabei der grösste regelmässig stattfindende Sportanlass der Schweiz. Das nächste nationale Schwingen wird 2019 in Zug ausgetragen. Im westlichen Stadtgebiet an der Gemeindegrenze zu Baar fasst das Herzstück des Festgeländes – die Arena – über 50'000 Personen. Die Location lädt zum Staunen, Flanieren und Geniessen ein. Somit sind erstklassige Voraussetzungen für das Spektakel 2019 gesetzt.

oben: Turnerschwinger Nötzli Bruno (li)
rechts: Der finale Preis von Nötzli Bruno: der LSK50.



Zur Person

Bruno Nötzli, in Pfäffikon zuhause, ist auf der Jahrespunktliste 2017 auf dem 38. Rang. Auf dem Land aufgewachsen, stecken ihm Schweizer Traditionen im Blut. Heute ist er als Landwirt tätig und vertreibt sich seine rare Freizeit nebst dem Schwingen mit Skifahren und der Ländlermusik. Seine Kranzstatistik zeigt mit seinen jungen 25 Jahren etliche Erfolge: ein Eidgenössisches, vier Teilverbände, sechs Berge und 19 Kantonale.



Öffnungszeiten über Weihnachten und Neujahr

Unser Betrieb ist von
Samstag, 23. Dezember 2017
bis und mit

Dienstag, 2. Januar 2018
geschlossen. Ab

Mittwoch, 3. Januar 2018
sind wir gerne wieder für Sie da.

In dringenden Fällen ist unser Pikettdienst über die nachstehenden Nummern erreichbar:

Mittelland / Westschweiz	Tel. +41 33 681 80 70
Zentralschweiz	Tel. +41 33 681 80 71
Ostschweiz	Tel. +41 33 681 80 72



Das Wärmepumpen-System-Modul – ein Qualitätssiegel

Die erneuerbare Energie einer Wärmepumpe stammt entweder aus der Luft, der Erde, dem Wasser oder aus der Abwärme. Effizient geplant reduziert eine Wärmepumpenanlage die Heizungs- und Warmwasserkosten. Das Wärmepumpen-System-Modul, welches diese Effizienz gewährleistet, wird zum Schweizer Standard. Hier eine Übersicht zur Zertifizierung der eigenen Anlage.

Vor 30 Jahren haben die wichtigsten Branchenakteure ein standardisiertes Vorgehen entwickelt, das die Investition in eine Wärmepumpenanlage durch hohe Energieeffizienz und niedrige Betriebskosten beleuchtet. Das so genannte WP-System-Modul kann dabei auf alle Anlagen bis ca. 15kW Heizleistung angewendet werden. Theoretisch ist es eine Empfehlung der Fachverbände der Heizinstallationsbranche sowie der EnergieSchweiz. Praktisch regelt es die Planung, Installation und Inbetriebnahme zwischen Lieferant und Installateur. Die Anlage muss dabei auf geprüften und aufeinander abgestimmten Komponenten beruhen. Zudem spielen Einbindungsart und Anlageplanung eine wichtige Rolle. Auf den ersten Blick ist das Modul somit ein Qualitätssiegel. Im Gebrauch bedeutet es für den Kunden aber vor allem Ersparnis und Sicherheit. Liebi lässt alle eigenen Wärmepumpen durch das Wärmepumpen-System-Modul zertifizieren und bietet die passenden Kurse zum Modul für Installateure und Planer an.

Geprüft durch eine unabhängige Kommission der Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz (FWS), erhält der Kunde im Anschluss eine Leistungsgarantie, die losgelöst vom Lieferanten steht. Die Zertifizierung ist dabei keineswegs auf Neubauten beschränkt. Es kann auch bei Sanierungen mit und ohne Minergie-Label zur Geltung kommen.

«Das Wärmepumpen-System-Modul trägt dazu bei, dass Energie optimal genutzt wird und der Kunde eine Anlage mit hoher Qualität erhält.»

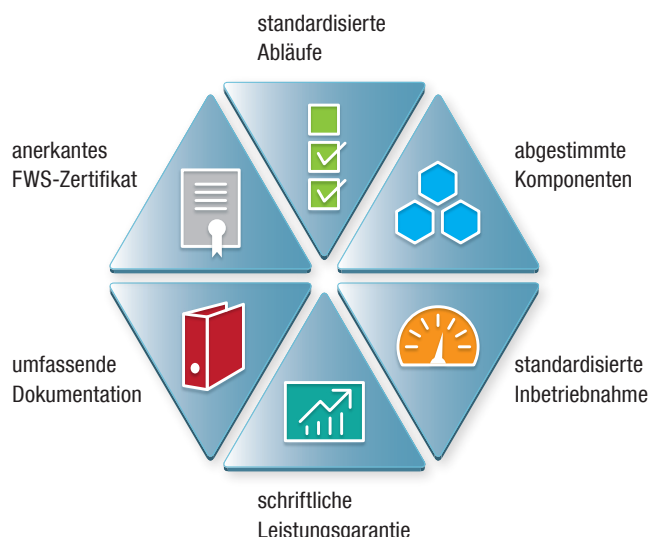
Qualitätskontrollen zeigen, dass die Energieeffizienz danach im Durchschnitt um 15% steigt. Die einmaligen Kosten für die Zertifizierung

sollten in der jeweiligen Offerte für die Anlage transparent einsichtig sein. Die Nachfrage nach der Zertifizierung ist gross. Bereits im Jahr der Einführung wurden 1'500 Anlagen geprüft: Denn neben der Qualitätssicherung und Energieeffizienz, ist ein weiterer Vorteil der Zertifizierung, die Subvention durch Fördergelder bei Austausch eines Öl- oder Gaskessels in eine Wärmepumpe. Und zweijährliche Kontrollen der Anlage sind inklusive.



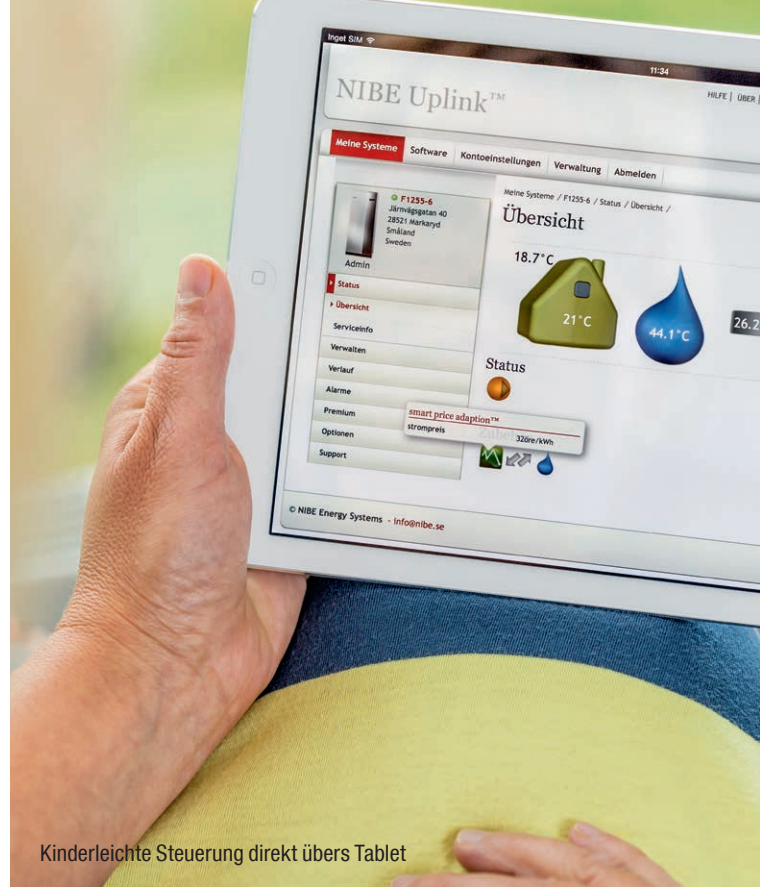
Peter Egli

ist Mitglied des Zertifizierungsteams für Wärmepumpen-System-Module bei der Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz FWS und engagiert sich seit 2009 als Prüfungsexperte in verschiedenen Bereichen.



Mein Zuhause, meine Heizung, meine App

Morgens in Eile noch schnell alle technischen Geräte gecheckt? Herd aus, Heizung runter, Lichter aus? Ja. Dafür ist der Bus schon abgefahren. Viel besser kann man dank der Steuersysteme von Liebi, ETA und NIBE das warme Zuhause in aller Ruhe unterwegs kontrollieren und planen.



Kinderleichte Steuerung direkt übers Tablet

Mobile Systeme, mit denen sich das eigene Zuhause von unterwegs steuern und kontrollieren lässt, sind in den letzten Jahren zum Standard geworden. Die Entwicklung zum Smart-home, in dem der Kühlschrankinhalt automatisch nachbestellt wird bringt teils grosse Spielereien hervor. Hauptsächlich aber, ist Smart Home ein Trend, der bare Münze verspricht. Beispielsweise, wenn es um die Regelung des eigenen Wärmesystems geht.

Problem oder einer Frage zur Bedienung, kann der Liebi-Kundendienstmitarbeiter seine Arbeit so bereits vorbereiten oder allenfalls online eine Lösung finden. Wer aktuell ein ETA-Produkt über Liebi bezogen und Interesse am kostenlosen Service von «MeinETA» hat, kann das Tool jederzeit online in einer Demo-Version testen (www.meinETA.at).

Der Liebi-Partner NIBE gewährleistet mit «NIBE Uplink» eine intuitiv zu bedienende App mit vielen praktischen Funktionen und Services. Das System bietet zum einen Basisbereich, der das Überwachen der Anlage aus der Ferne sicherstellt, ein Alarmsystem bereithält und Daten bis zu einem Monat abrufbar hinterlegt. Zum anderen gibt es einen Premiumbereich, der Daten über einen längeren Zeitraum archiviert, eine Fernparametrierung für das Raumklima bietet, das Brauchwasser anzeigt und Zugriff auf die Wärmepumpe ermöglicht. Insgesamt erhält der Kunde mit der App einen schnellen Überblick über den Zustand und die aktuellen Daten des Wärmepumpensystems, den er sich zusätzlich individuell einrichten kann. Über den Link nibe.de/Nibe-Uplink kann die Handhabung an real in Betrieb befindlichen Wärmepumpen getestet werden.

Liebi selbst bietet bereits seit 2013 sein eigenes Fernwartungs- und Überwachungssystem «FWU» an. Es gewährleistet dem Kunden die vollumfassende Steuerung seiner Liebi-Heizanlage auf



Schön übersichtlich: Liebis FWU

allen mobilen Geräten, von überall. Entwickelt in Zusammenarbeit mit Saia-Burgess Controls AG in Murten, erhalten Kunden direkten, visualisierten Zugriff auf ihre Anlage. Historische Daten, wie zum Beispiel Temperaturen, werden aufgezeichnet und entsprechend visualisiert. Zudem können Alarmlisten definiert und eine Alarmweiterleitung per SMS oder E-Mail eingestellt werden.

- ▶ www.nibe.de/Nibe-Uplink
- ▶ www.meinETA.at
- ▶ www.liebi-heizungen.ch



Bei den ETA-Produkten bietet Liebi seinen Kunden mit dem Tool «MeinETA» ein mobiles Service- und Steuersystem, das auf einen Blick Heizkessel, Pufferspeicher, Pelletslager, Solaranlage und Warmwasserbereitung im Blick hat. Über eine benutzerfreundliche Anzeige, können Temperatur, Vorrat und Zugriffsrechte unterwegs von allen mit dem Internet verbundenen Geräten geregelt werden. Bei einem technischen



Liebi an der Swissbau 2018

Bei der grössten Baumesse der Schweiz steht das Thema Digitalisierung im Fokus. Mit Liebi als einem der über 1'000 Aussteller findet sie vom 16.–20. Januar in Basel statt.

Liebi LNC AG wird sich passend zum Messthemata den Aspekten Entwicklung und Fortschritt widmen und stellt Stärken und Einsatzqualitäten von neuesten Produkten vor. Besucher finden Liebi in der Halle 1 Süd, Gebäude-technik. Liebi stellt als eigene Produkte die in der Schweiz hergestellten Stückholz-kessel LSK aus, ebenso wie Steuerungssysteme, Regelungsschränke und Fernwärmeunterstationen. Darüber hinaus werden u. a. der Pelletkessel PE-K 140 kW mit angebaute Staubabscheider und der Hackschnitzelkessel eHack 45 kW mit integriertem Abscheider und Rundaustragung zu sehen sein. Beides Produkte des österreichischen Herstellers ETA, ist der PE-K 140 kW die Pellet-Lösung für alle Arten von Liegenschaften. Der eHack ist die richtige Wahl für eine platzsparende Hackgutlösung: äusserst günstig im Betrieb und extra umweltfreundlich. Des Weiteren werden als Highlights die Luft/Wasser-Wärmepumpe F-2120 sowie die Erdwärmepumpe F-1355 ausgestellt. Wir freuen uns darauf, Ihnen an der Swissbau die genannten sowie weitere Produkte zu präsentieren und heissen Sie jederzeit an unserem Stand willkommen.

An der Swissbau ist Liebi am Stand B96 in der Halle 1.2 präsent:

	16.1.	17.1.	18.1.	19.1.	20.1.
Althaus, Marcel		•	•	•	•
Caforio, Franziska		•	•		
Fankhauser, Thomas	•	•			
Fehlmann, Jürg	•	•	•	•	
Gander, Cornelia			•	•	•
Girardin, Michel			•	•	•
Joho, Otto	•	•	•	•	•
Lehmann, Roger	•	•	•	•	
Lehmann, René			•	•	
Liebi, Irene	•	•		•	
Liebi, Peter	•	•		•	
Schär, Christoph		•	•	•	•
Spiess, Andreas	•	•	•	•	
Trittibach, Reto	•	•	•		
Wittwer, Cornelia	•				
Wittwer, René	•		•	•	
Zurflüh, Martin			•	•	•

► www.swissbau.ch



Liebi LNC AG

Burgholz 18, CH-3753 Oey-Diemtigen
 Telefon +41 (0)33 681 27 81, Fax +41 (0)33 681 27 85
www.liebi-heizungen.ch, info@liebi-heizungen.ch

Agenda Februar bis Mai 2018

22. bis 25. Februar Tier & Technik, St. Gallen

Fachmesse für Nutztierhaltung, landwirtschaftliche Produktion, Spezialkulturen und Landtechnik.

► www.tierundtechnik.ch

1. bis 4. März Agrimesse, Thun

Schweizerische Messe für Landwirtschaft, Wald & Forst.

► www.agrimesse.ch

27. April bis 6. Mai Luga, Luzern

Die Zentralschweizer Frühlingmesse, Treffpunkt und Marktplatz von Wirtschaft, Gesellschaft und Kultur.

► www.luga.ch

4. bis 13. Mai BEA, Bern

Tierisch viel Auswahl bei der Messe für Gewerbe, Landwirtschaft und Industrie.

► www.beapferd.ch

26. und 27. Mai Liebi Heizungstage

Die Hausmesse von Liebi LNC AG auf dem Firmengelände in Oey-Diemtigen.

► www.liebi-heizungen.ch

Immer aktuell

Über aktuelle Termine und Messen informieren wir Sie auch auf unserer Webseite.

► www.liebi-heizungen.ch

