

Interview mit Martin Kaufmann

## «Unsere Produktsortimente ergänzen sich ideal.»

Im Gespräch mit dem «WarmUp» erklärt Martin Kaufmann, Geschäftsleiter von Walter Meier Klima, warum die Übernahme der FRIAP FEURON AG für sein Unternehmen sowie die Kunden und Partner Sinn macht.



Martin Kaufmann, Geschäftsleiter von Walter Meier Klima

**WarmUp:** Warum hat sich Walter Meier Klima ganz besonders für die FRIAP FEURON AG interessiert und sie nun übernommen?

Martin Kaufmann: Drei Punkte waren ausschlaggebend für diesen Entscheid: Als erstes ergänzen sich unsere Produktsortimente ideal. Zweitens können wir unsere Marktposition in der Region Bern/Mittelland ausbauen und drittens stimmen die Werte und die Philosophien der beiden Unternehmen gut überein.

**WarmUp:** Wie genau wird die bisherige FRIAP FEURON AG in die Walter Meier integriert?

Martin Kaufmann: Wir werden sämtliche Geschäftsaktivitäten bei uns eingliedern. Um die grosse Kompetenz in den Bereich Speicher und airModul® zu halten respektive in der Walter Meier Organisation auszubauen, werden wir zukünftig mit den zwei Kompetenz-Centren Speicher und Lüftung arbeiten.

**WarmUp:** Wird der bisherige Geschäftsführer von FRIAP FEURON, Markus Lüthi, in Zukunft bei Walter Meier Klima tätig sein?

Martin Kaufmann: Ja. Und das freut mich sehr. Wir werden von seiner grossen Erfahrung in der HLK-Branche und seinem Beziehungsnetz weiterhin profitieren. Nach Abschluss der Integration wird Markus Lüthi in einem reduzierten Pensum für uns tätig sein.

**WarmUp:** Zu den Werten der FRIAP FEURON AG gehört es, sich für die Schweizer Wirtschaft und den Standort Schweiz einzusetzen. Wie stellt sich Walter Meier dazu bzw. wird dieser Wert auch in Zukunft von Walter Meier gepflegt?

Martin Kaufmann: Diese entsprechen ganz auch den Werten von Walter Meier. Wir sind ein Schweizer Unternehmen und stehen zum Wirtschaftsstandort unseres Landes.

**WarmUp:** Was bedeutet die Übernahme für die Partner und Kunden der FRIAP FEURON AG?

Martin Kaufmann: Walter Meier wird sämtliche Pflichten zugunsten der Partner und Kunden übernehmen. Natürlich wollen wir diese Beziehungen weiterpflegen, vertiefen und wenn immer möglich auch ausbauen.

**WarmUp:** Welche Vorteile ergeben sich durch die Übernahme für die Partner und Kunden der FRIAP FEURON AG?

Martin Kaufmann: Die Stärken von Walter Meier beruhen auf vier Säulen: ein breites, qualitativ hochstehendes Sortiment, eine sehr gute Logistik, eine hohe technische Beratungskompetenz sowie ein flächendeckendes Servicenetz. Dies sind die wesentlichen Vorteile für die Kunden und Partner von Walter Meier und neu auch der FRIAP FEURON AG.

## Geschätzte Kunden Liebe Partner und Freunde

Ein letztes Mal wende ich mich mit dem Editorial des warmUp an Sie. «Letztmaliges im Leben» geht tief. Wir wissen es alle; ich auch, dachte ich. Doch wenn es da ist, ist es Gefühl und nicht «nur» Gedanke. Eine Erfahrung mehr.



Markus Lüthi

20 Jahre durfte ich mich für Sie, für die Mitarbeitenden und die Branche als Unternehmer engagieren. Erlebnisse, die ich nicht missen möchte; auch wenn sie viel Kraft forderten. Dies loszulassen stellte sich mir als enorme Herausforderung; im faktischen Vorgang an sich, aber vor allem emotional. Was ist naheliegender, als den Inhalt meines letzten Editorials dem zu widmen?

Vor Jahren besichtigte das Kader der FRIAPGROUP die Stauwehr an der Grimsel. Wer wollte, konnte sich über die Staumauer abseilen. Unter Anleitung eines erfahrenen Bergführers. Was ich dabei beobachtete und an mir selbst erlebte, bleibt mir unvergessen. Und will ich Ihnen mit meinem letzten Editorial mitteilen: Die Sicherheit zum Abseilen war vorbehaltlos. Angeseilt über die Mauer und dort auf die Eisenstange stehen. Die Oberkante der Staumauer los- und nach hinten fallen lassen, um sich mit den Beinen an der Staumauer abzustützen. Das war «Loslassen pur». Die Staumauer loslassen; wissend, dass die Sicherheitsseile halten werden. Doch dazwischen ist eine Sekunde «nichts». Loslassen und freier Fall, wenn auch nur für einen Augenaufschlag.

Und genau so geht es mir mit dem Loslassen «meiner» Unternehmung FRIAP FEURON AG. An sich alles klar, abgesichert, instruiert und nach Plan. Und doch ein freier Fall.

Eine anspruchsvolle und gleichzeitig kostbare Erfahrung. Vielleicht sind hier Zeilen, an die Sie sich im Moment Ihres Loslassens – in welchem Thema auch immer – erinnern werden.

Und somit lass ich los und setze den Punkt hinter mein letztes Editorial der FRIAP FEURON AG an Sie ●

Herzlich, Ihr Markus Lüthi



Hauptsitz von der Walter Meier in Schwerzenbach bei Zürich

Walter Meier

# Walter Meier ist Wärme, Klima und Service

Walter Meier ist in Schwerzenbach beheimatet und besteht heute aus zwei Segmenten: Klima und Fertigungslösungen. Das Unternehmen beschäftigte Ende letztes Jahres 842 Mitarbeitende und erzielte 2013 einen Umsatz von knapp 314 Millionen Schweizer Franken.



Walter Meier gab es wirklich! Er war der Grossvater des heutigen Mehrheitsaktionärs und Verwaltungsratspräsidenten Silvan G.-R. Meier. 1937 startet er mit dem Import von Werkzeugmaschinen und begründete damit das heutige Unternehmen. Seit 2007 tritt das gesamte Unternehmen einheitlich unter dem Namen Walter Meier auf.

Das Unternehmen ist ganz auf die Schweiz ausgerichtet. Walter Meier verfügt über sechs Geschäftsstellen, über 50 Servicestellen und 14 Profi-Shops. Zur Umsetzung der neuen Logistikstrategie haben im September 2014 die Bauarbeiten für das neue Dienstleistungs-Center im luzernischen Egolzwil/Nebikon begonnen, das in der zweiten Hälfte 2016 eröffnet wird.

Neben dem umfassenden Produktsortiment in den Bereichen Wärme und Klima setzt Walter Meier auch in Zukunft ganz stark auf seinen umfassenden Service mit einem dichten Einsatznetz in der Schweiz und insbesondere den 300 ausgewiesenen Servicetechnikern. Dank der gezielten Konzentration auf die Bereiche Klima, Fossil, Feuerungsanlagebau (FAB) und Erneuerbare Energien will Walter Meier im Service auch in Zukunft Marktführer bleiben.

Walter Meier Klima ist ein Schweizer Grosshändler mit führendem Komplettangebot von Heizungen und Klimaanlagen, die sowohl im Wohnungs- als auch Büro- und Industriebereich eingesetzt werden. Neben den Produkten hat sich Walter Meier vor allem mit den umfassenden technischen Beratungsdienstleistungen, dem effizienten Planungssupport und einem flächendeckenden Servicenetzwerk einen Namen gemacht. Dabei sind Produktportfolio und Dienstleistungsangebot konsequent auf Energieeffizienz und Komfortsteigerung ausgerichtet. Endkunden und Bauherren bedient Walter Meier ausschliesslich über Vertriebspartner, wie HLK-Installateure.



Jeden Tag im Einsatz: 300 Walter Meier Servicetechniker

Management der Walter Meier (Klima Schweiz) AG

## Werte und Nutzenversprechen

Walter Meier ist langfristig orientiert und will allen Anspruchsgruppen gegenüber einen nachhaltigen Nutzen erbringen. Um dies umzusetzen hat Walter Meier fünf zentrale Werte seiner Unternehmenskultur definiert: «aufgeschlossen», «dynamisch», «kooperativ», «einfach» und «ergebnisorientiert».



- Martin Kaufmann**  
Geschäftsleiter
- Peter Lustenberger**  
Geschäftsbereichsleiter Heizen
- Ueli Grossenbacher**  
Geschäftsbereichsleiter Klimatisieren
- Stéphane Nançoz**  
Geschäftsbereichsleiter Service
- Peter Schachtler**  
Bereichsleiter Einkauf und Logistik
- Albrecht Hänel**  
Strategische Beschaffung & Produktmanagement
- Barbara Menet**  
Bereichsleiterin Personal
- Matthias Ryser**  
Bereichsleiter Finanzen

Unter der Leitung von Martin Kaufmann ist Walter Meier in die drei Hauptbereiche Wärme, Klima und Service unterteilt. Ganz entsprechend dem Claim «Wir machen den Unterschied» setzen sich Peter Lustenberger als Geschäftsbereichsleiter Heizen/Komfortklima, Ueli Grossenbacher als Geschäftsbereichsleiter Grossklima und Stéphane Nançoz als Geschäftsbereichsleiter Service für das Unternehmen, die Mitarbeitenden und die Kunden ein. Als Leiter Logistik nimmt Peter Schachtler ebenfalls eine Schlüsselstelle ein, die mit den neuen

Dienstleistungs-Center in den nächsten Jahren noch weiter gestärkt wird. Für den Strategischen Einkauf und das Product Management steht Albrecht Hänel im Einsatz. Unterstützt werden sie alle von Barbara Menet, Leiterin Human Resources, und Matthias Ryser, Leiter Finanzen.

Sowohl die Geschäftsleitung als auch die Mitarbeitenden orientieren sich Tag für Tag am so genannten Nutzenversprechen und den definierten Werten. Beim Nutzenversprechen geht es darum, für und mit den unterschiedlichen Anspruchsgruppen

wie Installateure, Planer, Ingenieure, Architekten, Endkunden, Aktionäre, Mitarbeitende, Lieferanten sowie die Umwelt und die Nachwelt einen nachhaltigen Nutzen zu erreichen. Die Werte «aufgeschlossen», «einfach», «dynamisch», «kooperativ» und «ergebnisorientiert» repräsentieren die Unternehmenskultur und prägen die Denkhaltung und das Verhalten aller Mitarbeitenden.

Rundum Service

## Umfangreiches Serviceportfolio

Walter Meier ist besonders auch dank den umfassenden Service-Leistungen in der ganzen Schweiz bekannt und geschätzt. Mit der Übernahme der FRIAP FEURON AG werden diese Leistungen auch auf die bisherigen Produkte und Marken der FRIAP FEURON ausgeweitet.

Service bedeutet bei Walter Meier mehr als nur Reparaturen. Das umfangreiche Serviceportfolio reicht von Service- und Wartungsverträgen bis zu Ersatz- und Reparaturarbeiten, von der 365 Tage/24 Stunden-Störungsbehebung bis zu Planung, Beratung und Schulung. In der ganzen Schweiz verfügt das Unternehmen zudem über 55 Servicestellen und 300 Servicefahrzeuge.

Serviceverträge an. Zu den Dienstleistungen gehören auch der Komponentenaustausch, der Feuerungsbau, Inbetriebnahmen, der Pikettdienst sowie Boiler-Reinigungen. Abgerundet wird das Angebot durch individuelle Beratungen und die Aus- und Weiterbildung.

Mit der Übernahme der FRIAP FEURON AG dehnt Walter Meier die Gewährleistungen, inklusive Service und Ersatzteile, auch auf die bisherigen Produkte von FRIAP FEURON aus.

Der Service von Walter Meier ist ganz auf die unterschiedlichen Zielgruppen und deren Bedürfnisse ausgerichtet. Dazu gehören Grosskunden genauso wie Privatkunden sowie Immobilienverwaltungen und Facility-Management-Unternehmen. Im Sinne eines aktiven Investitionsschutzes bietet Walter Meier Revisionen, Störungsbehebungen, Reparaturen, Ersatzteile, Feuerungskontrollen sowie

airModul®



FRIAP

Neu bei Walter Meier: Produkte und Marken für die Zukunft

Mit FRIAP FEURON übernimmt Walter Meier auch starke Produkte und Marken. Insbesondere airModul®, FEURON-Speicher und FRIAP-Boiler werden für Walter Meier von Bedeutung sein. Walter Meier baut dazu zwei eigene Kompetenz-Center auf, eines für den Bereich Speicher, das andere für den Bereich Lüftung.

Folgende Produktgruppen werden ins zukünftige Walter Meier Sortiment integriert:

- FEURON-Speicher
- FRIAP-Boiler
- Luft/Wasser-Wärmepumpe Splitaufstellung
- Solar Flachkollektoren
- Lüftungssysteme airModul®

Walter Meier

## Alles für die Wärmeerzeugung und -abgabe

Walter Meier ist stark in Wärme, Klima und Service. Im Bereich Wärme verfügt das Unternehmen über ein breites Sortiment an Produkten in der Wärmeerzeugung und -abgabe.



Wärmeerzeugung

In der Wärmeerzeugung setzt auch Walter Meier stark auf erneuerbare Energien. Dabei stehen sowohl die Oertli Wärmepumpen (Luft-Wasser, Sole-Wasser und Split) als auch die Oertli Solarsysteme inklusive Flach- und Röhrenkollektoren im Vordergrund. Einen Namen hat sich Walter Meier im Solarbereich insbesondere mit den Oertli DrainCompact- und DrainMulti-Systemen gemacht. Auch bei den fossilen Brennstoffen entwickelt Walter Meier sein Sortiment an Öl-Brennwert- und Guss-Heizkesseln sowie Gas-Brennwert-Heizkesseln der Marken Oertli und DeDietrich laufend weiter, um das Optimale aus den Brennstoffen herauszuholen und möglichst effiziente sowie umweltschonende Ergebnisse zu erreichen. Abgerundet wird das Angebot in der Wärmeerzeugung mit Öl-, Gas-, Zweistoff- und Industriebrenner sowie Wassererwärmer, Brauchwasserspeicher und Plattenwärmetauscher.

- Wärmepumpen
- Solarsysteme
- Öl-Brennwert-Heizkessel
- Öl-Guss-Heizkessel
- Gas-Brennwert-Heizkessel
- Brenner
- Wassererwärmer



Wärmeabgabe

Für die Wärmeabgabe verfügt Walter Meier mit metalplast® über eine bestens bekannte und etablierte Marke bei der Umsetzung von Fussbodenheizungen. Neben dem metalplast® standard-System für den Nasseinbau im Neubau sind vor allem auch das metalplast® compact-plus- sowie das metalplast® compact-oeko-System mit ökologischen Holzfasern für den Trocken- und Nasseinbau in Sanierungen und Neubau gefragt. Dazu bietet Walter Meier mit metalplast® smart-comfort zudem ein Regulierungssystem an, das für einen gesteigerten Komfort bei reduziertem Energieeinsatz sorgt. Für die Wärmeabgabe führt Walter Meier weiter auch Flach- und Design-Heizkörper, Röhrenradiatoren, Badezimmerheizkörper, Konvektoren und Heizwände im Sortiment. Für Behaglichkeit sorgen die Oertli Spirado Komfortlüftungssysteme mit Luftleistungen zwischen 300 und 650 m³ pro Stunde.

- Fussbodenheizsysteme
- Heizkörper
- Komfortlüftungssysteme



# Geballte Kompetenz

Das neue Team in den Bereichen Heizen und Lüften vereint die Kompetenz von Walter Meier und der FRIAP FEURON AG neu unter dem Dach von Walter Meier. Zu sehen sind neben den verantwortlichen Verkaufsleitern, den Ingenieurberatern und Verkaufsberatern auch die einzelnen Verkaufsgebiete, die Geschäftsstellen sowie die Profi-Shops. Aus Gründen der Übersichtlichkeit sind die Teams aus Service, Komfortklima und Grossklima nicht auf der Karte abgebildet.



## Nordschweiz



**Jürg Berchtold**  
Verkaufsleiter  
Nordschweiz



**Michael Künzle**  
Verkaufsberater  
Rayon 80



**Marco Krauer**  
Verkaufsberater  
Rayon 81



**Domenico Messina**  
Verkaufsberater  
Rayon 82



**Jürg Berchtold**  
Verkaufsberater a.i.  
Rayon 84



**Thomas Diggelmann**  
Verkaufsberater  
Rayon 86



**Ivan Küttel**  
Verkaufsberater  
Rayon 88



**Cyril Waibel**  
Ingenieurberater  
Nordschweiz

## Mittelland



**Ueli Rüedi**  
Verkaufsleiter  
Mittelland



**Pascal Friedli**  
Verkaufsberater  
Rayon 30



**Roger Eyholzer**  
Verkaufsberater  
Rayon 34



**Josef Krenn**  
Verkaufsberater  
Mittelland



**René Kunert**  
Verkaufsberater  
Rayon 36



**Urs Oeschger**  
Verkaufsberater  
Rayon 40



**Hans-Rudolf Meuter**  
Verkaufsberater  
Rayon 41



**Markus Basler**  
Verkaufsberater  
Rayon 45



**Remo Stooss**  
Ingenieurberater  
Stadt Bern /  
Berner Oberland



**Stefan Burri**  
Ingenieurberater  
Seeland/Basel

## Romandie



**Christian Kaelin**  
Verkaufsleiter  
Romandie



**Jean-Philippe Rast**  
Verkaufsberater  
Rayon 10



**David Tartaglia**  
Verkaufsberater  
Rayon 11



**Laurent Piguet**  
Verkaufsberater  
Rayon 12



**Hans-Peter Mischler**  
Verkaufsberater  
Rayon 17



**Thierry Tornare**  
Verkaufsberater  
Rayon 17, 18



**François Tornare**  
Verkaufsberater  
Rayon 18



**René Quiros**  
Verkaufsberater  
Rayon 19



**Christophe Gygax**  
Verkaufsberater  
Rayon 20, 27, 28



**Leander Tscherrig**  
Verkaufsberater  
Rayon 39



**Patrice Duchêne**  
Ingenieurberater  
Romandie



**Pierre-André Badoux**  
Ingenieurberater  
Romandie



**Gilles Michieletto**  
Sanierungsberater  
Romandie



**Pierino Ambrogini**  
Verkaufsleiter  
Tessin



**Ugo Pedrani**  
Verkaufsberater  
Rayon 65



**Sladan Josipovic**  
Verkaufsberater  
Rayon 69



**Luca Molo**  
Ingenieurberater  
Tessin



**Roman Vogel**  
Leiter  
Komfortlüftung



**René Iselror**  
Verkaufsberater  
Komfortlüftung  
Deutschschweiz



**Markus Eisenring**  
Verkaufsberater  
Komfortlüftung  
Romandie



**Christoph Berger**  
Leiter airModul®



**Fabrice Trentini**  
Verkaufsberater  
airModul®  
Romandie/Tessin



**Martin Todon**  
Verkaufsberater  
airModul® Nord-/  
Ostschweiz



**Thomas Röhrbach**  
Verkaufsberater  
airModul® Mittelland/  
Zentralschweiz

## Aargau / Zentralschweiz



**Peter Lustenberger**  
Verkaufsleiter a.i.  
Zentralschweiz



**Thomas Börner**  
Verkaufsberater  
Rayon 50



**Max Altherr**  
Verkaufsberater  
Rayon 54



**Willi Käsebier**  
Verkaufsberater  
Rayon 62



**Otmar Widmer**  
Verkaufsberater  
Rayon 64



**Lukas Steinmann**  
Verkaufsberater  
Rayon 63



**Josef Lingg**  
Ingenieurberater  
Zentralschweiz



**Roman Ribary**  
Ingenieurberater  
Zentralschweiz

## Ostschweiz



**Reto Gerschwilier**  
Verkaufsleiter  
Ostschweiz



**Balzer Spescha**  
Verkaufsberater  
Rayon 70



**Jürg Kohler**  
Verkaufsberater  
Rayon 75



**Christof Thürlmann**  
Verkaufsberater  
Rayon 90



**René Rechsteiner**  
Verkaufsberater  
Rayon 94

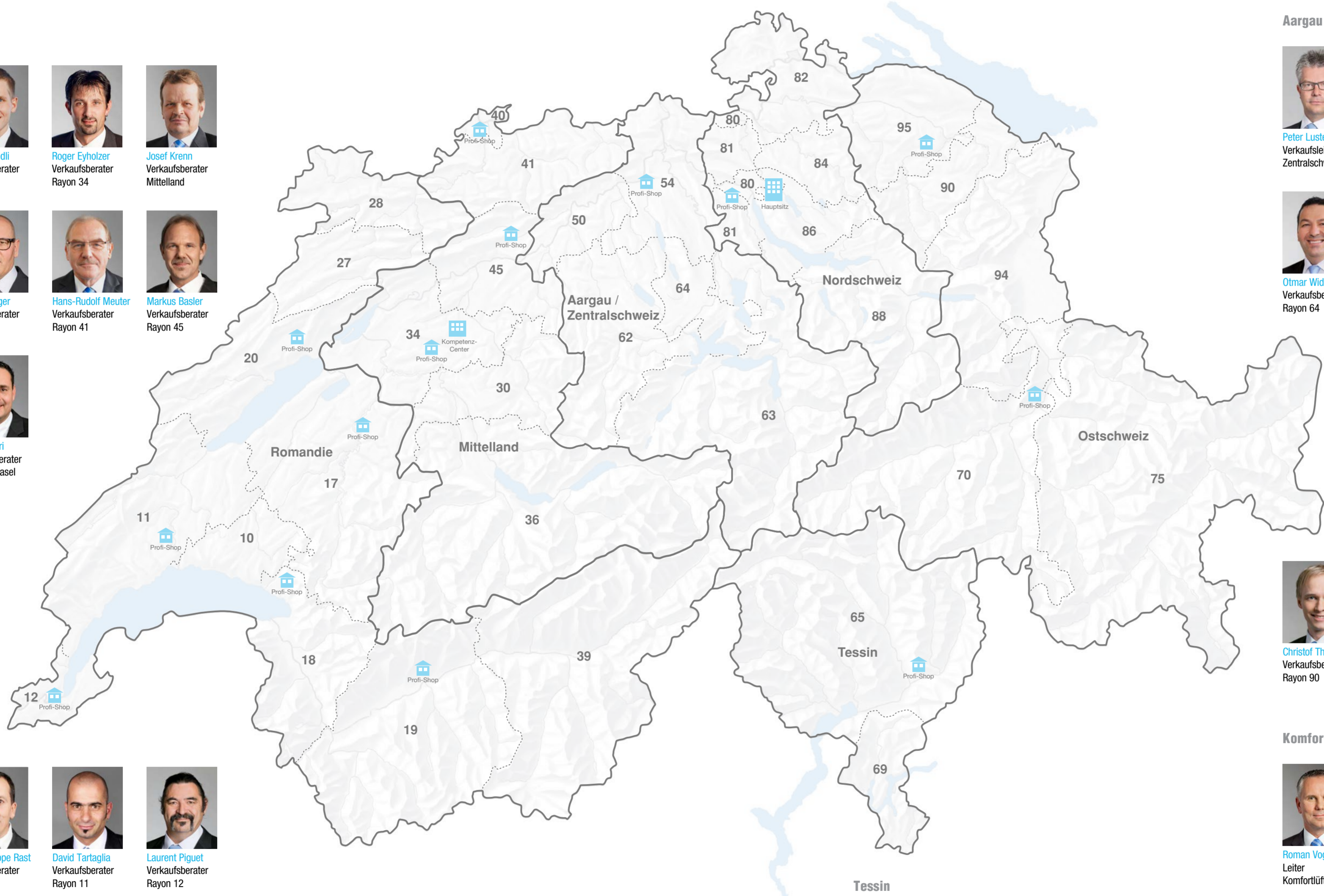


**Jürg Schmid**  
Verkaufsberater  
Rayon 95



**Rico Gerschwilier**  
Ingenieurberater  
Ostschweiz

## Komfortlüftung (ganze Schweiz)



# Quantensprung mit airModul®

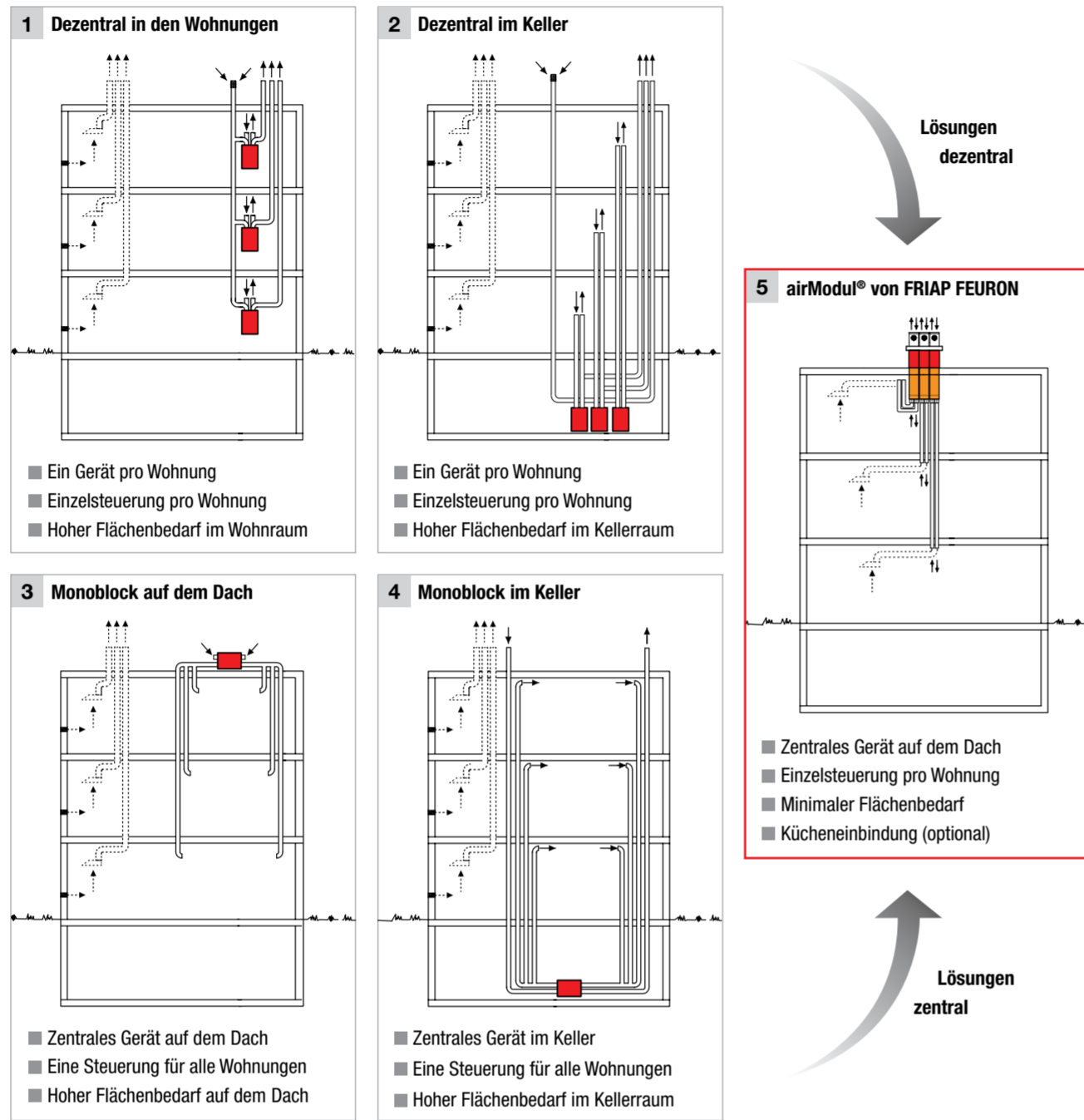
In Zusammenarbeit mit der Hochschule Luzern hat FRIAP FEURON das Lüftungssystem airModul® weiterentwickelt. Ziel war es, höchste Ansprüche an Energieeffizienz, Hygiene und Marktpreis zu erfüllen. Das Ergebnis ist ein Quantensprung in der Lüftungstechnologie.

Die gemeinsam mit der Hochschule Luzern und FRIAP FEURON entwickelte dritte Generation von airModul® ist jetzt marktbereit. Das neue Gerät erfüllt die anvisierten Ansprüche an Energieeffizienz, Hygiene und Marktpreise bestens und stellt eine echte Innovation in der Lüftungstechnologie dar.

Bis anhin wurden im Markt vier verschiedene Lösungskonzepte angeboten. Diese zeichneten sich aus durch dezentrale Geräte im Wohnraum oder Keller respektive durch zentrale Geräte (Monoblock) auf dem Dach oder im Keller aus. FRIAP FEURON hat mit airModul® nun das Beste aus den bestehenden Lösungen herausgeholt und diese kombiniert. Bei airModul® sind die Lüftungsgeräte zentral auf dem Dach angeordnet, während die Steuerung individuell pro Wohnung erfolgt (siehe Grafik).

### airModul® bringt zahlreiche Vorteile mit sich:

- Tiefe Unterhaltskosten
- Optimale Luftqualität im Wohnraum
- Wärme- und Feuchterückgewinnung
- Platz fürs Wohnen statt für Geräte
- Sommerbypass
- Schalldämpfer
- Zentrale Lösung – individuelle Auslegung
- Einfache Wartung
- Tiefere Investitionskosten



## Welche Verbesserungen das airModul® in der 3. Generation verspricht, verdeutlichen diese Argumente:

**Steuerung**

- Die Bedienung funktioniert äusserst einfach und intuitiv über eine logische Menüstruktur.
- Anhand der Luftqualität wählt die Steuerung automatisch die optimale Lüftungsstufe.
- Über den farbigen Touchscreen lassen sich sämtliche Parameter einstellen.
- Die Parameter werden bei der Inbetriebnahme gespeichert und sekundenschnell auf andere Geräte übertragen. Ergebnis ist ein höherer Wohnkomfort und die Minimierung von Fehlerquellen.

**Optionenbox**

- Mit der Optionenbox lässt sich die Steuerung um zwei weitere Fühler erweitern. Diese können frei programmiert werden.
- Zusätzlich können drei weitere Lüftungsstufen digital angesteuert werden (z.B. zur Steuerung der Dunstabzugshaube bei der Kücheneinbindung).

**Elektrische Verbindungen**

- Eine Bus-Verbindung verringert den elektrischen Installationsaufwand und sorgt für minimalen Platzbedarf in der Steigzone.

**Vorheizregister (leistungsgeregt)**

- Wärmt bei kaltem Wetter die Aussenluft vor und sorgt für ein behagliches Raumklima.
- Sorgt dafür, dass der Wärmetauscher auch bei negativen Aussentemperaturen nicht einfriert.
- Entspricht den aktuellen Minergie-Vorgaben und den Voraussetzungen für das ECO-Label.

**Sommerbypass**

- Mit dem Sommerbypass wird der Wärmetauscher umgangen. Mit dieser Funktion wird auf energiesparende Weise sichergestellt, dass sich der Wohnraum mit dem Luftaustausch nicht unnötig erwärmt.

**Kugelsyphon**

- Der standardmässige Einbau verhindert eine Geruchsausbreitung im Zuluftbereich.
- Sorgt für den geregelten Abfluss des gesammelten Kondensats. Die Rückführung von Kanalgas in das Lüftungsgerät wird so verhindert.
- Kann zur Reinigung und Wartung einfach demontiert und zerlegt werden.

**-dB**

**Schalldämpfer**

- Der Schalldämpfer reduziert die Schallemissionen und sorgt für ein hohes Mass an Komfort ... und Ruhe.

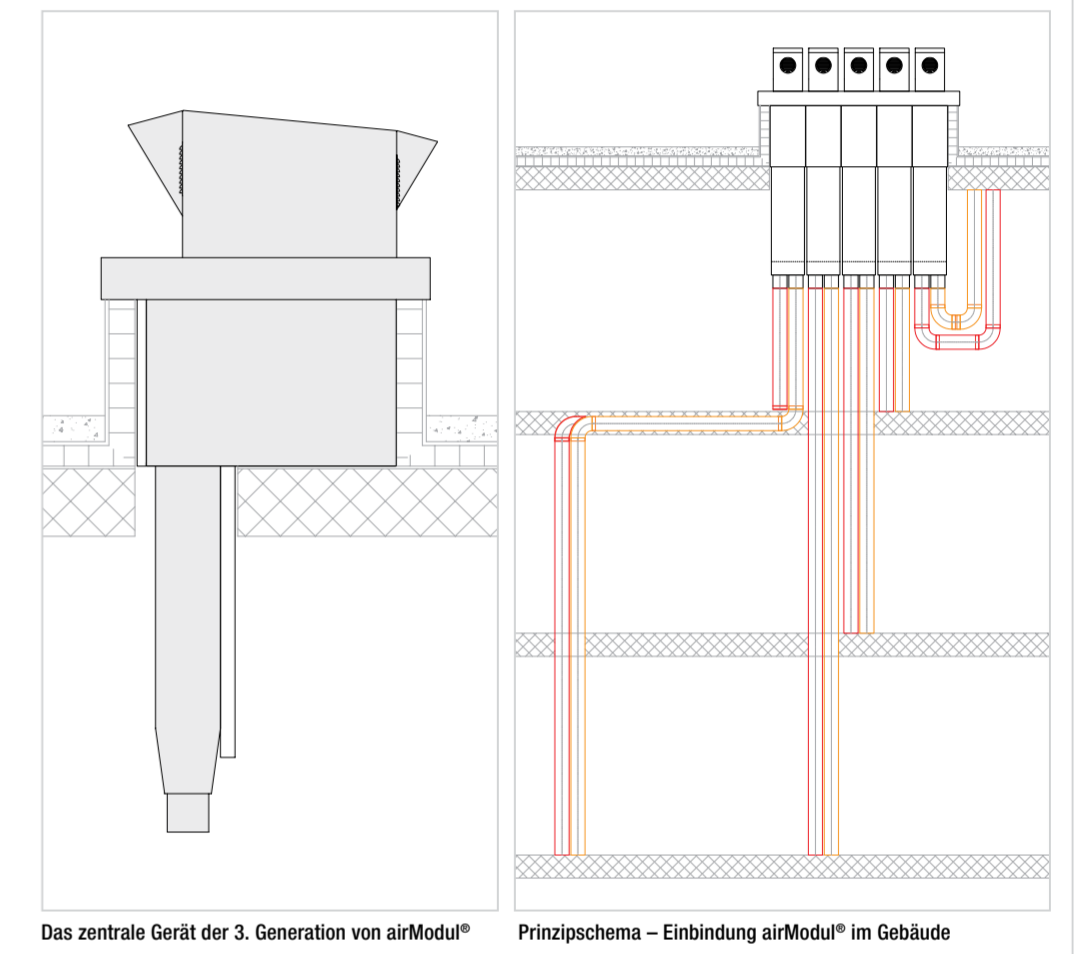
**Brandfallsteuerung**

- Ist vorschriftsgemäss integriert.
- Die intelligente Steuerung reduziert den Planungs- und Installationsaufwand auf ein Minimum.
- Pro Gebäude wird nur ein Brandfall-Schalter installiert. Im Brandfall wird das Signal auf alle Geräte verteilt und die gesamte Lüftung stillgelegt.

**Zu- und Abluft**

- Der Luftansaug ist optimal positioniert. Auch bei grösseren Schneemengen ist die Frischluftzufuhr gewährleistet.
- Der Luftausblas ist so konstruiert, dass Kurzschlüsse zwischen Frisch- und Abluft ausgeschlossen sind.

Ihr Fachberater erklärt Ihnen gerne detailliert alle Vorteile von airModul®. Nehmen Sie mit ihm Kontakt auf!



# Eine Kooperation mit überzeugendem Ergebnis



Für die Weiterentwicklung von airModul® hat FRIAP FEURON eng mit der Hochschule Luzern zusammengearbeitet. Resultat der Kooperation ist ein Gerät, das die Lüftungstechnologie revolutioniert und das sämtlichen Kundenansprüchen genügt.

Die Zielsetzungen waren klar, angestrebt wurde die Entwicklung der Leistungsbereitschaft von airModul®: «Der Prototyp muss anfangs 2014 stehen und die Offertbereitschaft auf Ende 2013 sichergestellt sein. Im April 2014 müssen gemäss Vorgaben die ersten Messresultate vorliegen und das airModul® spätestens im Herbst 2014 lieferbar sein.»



airModul® auf dem Prüfstand der Hochschule Luzern

Ein Auszug aus dem Anforderungsprofil zeigt, welche Ziele sich FRIAP FEURON mit dem airModul® gesetzt hat: «Die Steuerung – von FRIAP FEURON speziell für das airModul® entwickelt – soll erweiterbar sein und einfach zu bedienen. Bei externem Druck von 100 Pa muss das airModul® eine Luftleistung von 250m³/h erfüllen – mit direkter Abhängigkeit des Druckverlusts von der elektrischen Leistungsaufnahme der Ventilatoren und der effektiven Luftleistung. Die Zuluft wird mittels Feinstaubfilter F7 gefiltert, für die Abluft wird ein G4-Filter verwendet, dabei soll die Küchenabluft als Option eingebunden werden können.»

Das airModul® hat neben dem technischen auch einen ästhetischen Anspruch. Mit sichtbarem Dachaufbau und schlichter Form soll das Gerät die Kunden optisch ansprechen.

| airModul® II   | airModul® III   | Luftleistung   | Dichtheit  | Wärmetauscher  | Sommerbypass  | Filterung  | Steuerung   | Küchenabluft  | Anordnung   | Dachdurchdringung  | Ästhetik   | Montage   | Luftöffnungen  | Sicherheit  | Beständigkeit   | Wartung  | Schall | Zertifizierung |
|--|---|--|--|--|---|--|---|---|---|--|--|---|--|---|---|--|--------|----------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Dachzentrale</li> <li>■ Wärmetauscher</li> <li>■ Verteilsystem</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mit 100 Pa eine Luftleistung von 250m³/h</li> <li>■ Minimale Druckverluste</li> <li>■ SIA 382/1</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ WG min. 90%</li> <li>■ &lt; 100 Pa</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Standard</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ F7</li> <li>■ G4</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Erweiterbar</li> <li>■ Einfache Bedienung</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Optional</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Modular erweiterbar</li> <li>■ Geringer Platzbedarf</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Direkt in Steigzone</li> <li>■ Wärmedämmperimeter</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Schlichte Form</li> <li>■ Optisch ansprechend</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 1 Arbeitsgang</li> <li>■ Einfachheit</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ SIA 2023</li> <li>■ &lt; 2.5 m/s</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Elektronik</li> <li>■ Erdungsschutz</li> <li>■ Serviceschalter</li> <li>■ Sensoren</li> <li>■ Temperatur</li> <li>■ Brandfall-Steuerung</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ -15 bis 40 °C</li> <li>■ &gt; 15 Jahre</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wärmetauscher</li> <li>■ Filter</li> <li>■ Ventilatoren</li> <li>■ Elektroteile</li> <li>■ Schalldämpfer</li> <li>■ Kugelsyphon</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ LSV</li> <li>■ SIA 181</li> <li>■ SIA 382/1</li> <li>■ SIA 2023</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ EN-Normen</li> <li>■ Energie Cluster</li> <li>■ MuKen</li> <li>■ Minergie</li> <li>■ SWK</li> </ul> |        |                |

Anforderungsprofil für airModul® III

airModul® muss in einem Arbeitsgang verbaut werden können. Dies beinhaltet die Montage der Erschliessungsleitungen und der Dachzentrale.

Bei den Schallemissionen hält das airModul® die Grenzwerte von maximal 25 dBa beim Auslassgitter im Innenraum ein. Auch die Vorgaben der Lärmschutzvorschriften (LSV) bei den Aussenemissionen erfüllt das airModul®.

Die Hochschule Luzern als eidgenössische Prüfungsstelle entwickelt und führt die Zertifizierungsmessungen an airModul® nach EN-Normen und nach Reglement des Energie-Clusters durch.

Dr. Tjeerd de Neef, Patrick Keller und Tobias Berger von der Hochschule Luzern äussern sich über den Projektablauf, das Produkt und die Partnerschaft mit FRIAP FEURON.



Dr. Tjeerd de Neef  
Leiter Kompetenzzentrum Prüfstelle Gebäudetechnik



Patrick Keller  
Wissenschaftlicher Mitarbeiter Senior



Tobias Berger  
Assistent an der Hochschule Luzern

«Bei der Zusammenarbeit haben wir gute Erfahrungen gemacht. Einerseits intern zwischen der Prüfstelle Gebäudetechnik und dem Kompetenzzentrum mechanische Systeme. Andererseits aber auch extern mit FRIAP FEURON. Alle haben wir am gleichen Strick gezogen.»

«Pro Wohnung ein Einzelgerät und die Nutzung auf dem Dach: Das airModul® beansprucht damit keinen Platz in der Wohnung und kommt so sowohl dem Architekten als auch den Bewohnern entgegen – dies sehe ich als klaren Vorteil gegenüber anderen Komfortlüftungsgeräten.»

«Das airModul® wurde vom Kompetenzzentrum mechanische Systeme mit modernsten Hilfsmittel entwickelt, und die Prüfstelle hat es danach auf Herz und Nieren getestet. Die geringen Abweichungen, die beim Druckverlust, dem Stromverbrauch und dem Schallwert festgestellt wurden, haben wir analysiert und das Gerät dann nach den Richtlinien der Prüfstelle optimiert.»

## Kundeninterview

# «airModul® bietet grössere Flexibilität»

**Roman Specogna, Geschäftsführer, und Markus Bucher, Projektleiter und Kalkulator, erklären im Interview, wieso Specogna Immobilien bei ihren Objekten auf das airModul® von FRIAP FEURON setzt.**

**WarmUp: Welche Anforderungen muss eine Komfortlüftung erfüllen, um von Ihnen eingesetzt zu werden?**

**Specogna:** Eine Komfortlüftung, die unseren Wünschen entspricht, muss dafür sorgen, dass ein Gebäude absolut frei von Schallemissionen und Geruchsübertragungen ist.

**Bucher:** Ausserdem sollte sie über einen Pollenfilter verfügen, der den Allergikern in der «Heuschnupfenzeit» das Leben und Arbeit erleichtert.

**WarmUp: Wieso haben Sie sich für das airModul® entschieden?**

**Bucher:** Die schnelle Montage sorgt für eine kurze Präsenzzeit auf der Baustelle und damit einen Preisvorteil gegenüber Monoblöcken. Das airModul® bietet eine grössere Flexibilität. Etwa beim Versetzen von Steigzonen kommt uns dies entgegen.



Markus Bucher, Projektleiter und Kalkulator

**Specogna:** Über die Jahre hat eine Entwicklung von zentralen Geräten zu Einzelgeräten in den Wohnungen stattgefunden. Damit wurden die Schallübertragungen und die Zugänglichkeit für Wartungen zu einem wichtigen Thema für uns. Beim airModul® überzeugt uns die Lösung auf dem Dach. Sie erleichtert die Wartung, denn man muss dafür nicht mehr in die Wohnung. Pro Wohnung gibt es ein Einzelgerät für die individuellen Einstellungen.

**WarmUp: Welche Minergie-Zertifizierung streben Sie bei Ihren Gebäuden an?**

**Specogna:** Natürlich streben wir mindestens Minergie P oder A an, doch die Zertifizierung ist bei uns zweitrangig. Primär ist uns ein ökologisches und qualitativ nachhaltiges Gebäude wichtig.

**WarmUp: Wie steht es mit der Kücheneinbindung?**

**Bucher:** Das ist nicht immer so einfach, denn ein grosser Kanalanteil befindet sich in den Decken der Wohnungen und die Serviceöffnungen sind oft genau am falschen Ort. Doch meistens finden wir schliesslich eine passende Lösung.

**Specogna:** Das airModul® arbeitet so leise, dass man den Luftabzug nicht hört. Das ist ja eigentlich positiv, doch einige Nutzer denken dann, dass die Küchenlüftung nicht funktioniert und melden sich bei uns. Mit einem Blatt Papier können wir ihnen zeigen, dass die Lüftung arbeitet. Es gibt also manchmal ein bisschen Erklärungsbedarf.

**WarmUp: Wieso haben Sie sich entschieden, das airModul® beim Objekt Lirenächer einzubauen?**

**Specogna:** Das Objekt verfügt in den Untergeschossen, in der Garage etc. nicht über besonders viel Platz. Mit dem airModul® ist es uns gelungen, 10 bis 15 m<sup>2</sup> einzusparen.

**Bucher:** Ausserdem ist das airModul® von den Investitionskosten her attraktiv, und es bietet eine gute Zugänglichkeit bei möglichst geringem Aufwand.



Roman Specogna, Geschäftsführer der Specogna Immobilien

**WarmUp: Welche Erwartungen haben Sie und Ihre Firma an FRIAP FEURON als Hersteller und Systemanbieter?**

**Bucher:** Wir erwarten innovative Lösungen, die uns einen Mehrnutzen liefern. Ausserdem setzen wir voraus, dass unsere Partner auf unsere Bedürfnisse eingehen.

**Specogna:** Wir verlangen qualitativ hochwertige Produkte und sind bereit, dafür den entsprechenden Preis zu zahlen. Im Gegenzug gehen wir davon aus, weniger Unterhaltskosten zahlen zu müssen.

## Specogna Immobilien

Lindenstrasse 23, 8302 Kloten  
Telefon +41 44 804 40 40  
Fax +41 44 804 40 50  
info@specogna.ch  
www.specogna.ch



## Referenzen mit Specogna Immobilien

- 2 MFH, Frauenhagstrasse 7 + 9, 8193 Eglisau
- 7 MFH, Erachfeld, Kaffeestrasse, 8180 Bülach
- 1 MFH, Friedenweg 5, 8192 Glattfelden
- 1 MFH, Lirenächer, 8302 Kloten (im Bau mit airModul® III)

## Kundenmagazin

# Aus rot wird blau

Mit der Übernahme der FRIAP FEURON AG durch Walter Meier erhalten ab 2015 Kunden und Partner neu die «Blue Gazette», das Kundenmagazin von Walter Meier. Bereits seit fast sieben Jahren informiert Walter Meier damit eine grosse Leserschaft über Neuigkeiten aus dem Unternehmen, neue Produkte und besondere Anwendungen. Immer wieder stehen dabei auch Kunden und Partner selbst im Vordergrund, gerade auch, wenn Referenzobjekte vorgestellt werden. In Zukunft wird die «Blue Gazette» neu auch über die Aktivitäten und Produkte der bisherigen FRIAP FEURON AG berichten und so den regelmässigen Informationsaustausch sicherstellen.

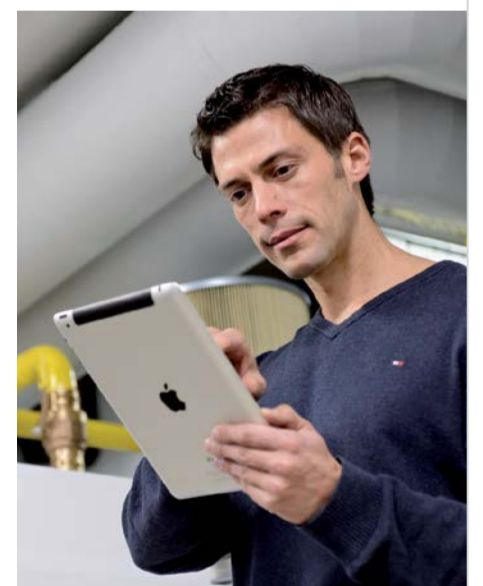


Kundenmagazin «BlueGazette»

## Walter Meier E-Shop

# Rund um die Uhr offen

Rund 20'000 Artikel können im Walter Meier E-Shop online oder via App rund um die Uhr und an 365 Tagen im Jahr bestellt werden. Das Sortiment wird laufend erweitert und mit der Zeit auch Produkte der FRIAP FEURON umfassen. Bis um 17 Uhr bestellte Artikel werden am nächsten Tag ausgeliefert. Zusätzlich bietet der E-Shop mit dem «QualiNight»-Service eine weitere Liefermöglichkeit an. Damit können Waren bis 18 Uhr noch auf den nächsten Morgen bestellt werden. Diese Dienstleistung kostet zwar etwas mehr, bietet aber in speziellen Umständen den perfekten Service.



Walter Meier E-Shop online oder via App

Besonders beliebt ist im E-Shop auch der Blätterkatalog. Im Gegensatz zur gedruckten Ausgabe, wird die Online-Version des Blätterkatalogs laufend aktualisiert, so dass sämtliche Daten immer auf dem neuesten Stand sind. Der regelmässige Besuch im E-Shop von Walter Meier lohnt sich aber auch deshalb, weil in den Rubriken «Aktionen» und «News» immer wieder exklusive Angebote und wichtige Neuigkeiten zu finden sind. Um den E-shop zu nutzen, ist eine Registrierung nötig: [www.waltermeier.com/eshop](http://www.waltermeier.com/eshop)