

Hoval

Das Magazin der Hoval Gruppe | 2023

einblicke



**SmartServices im Fokus:
Bedürfnisse im Wandel**

**Grundstein von Morgen:
Erstklassige Ausbildungen**



Liebe Leserinnen und Leser!

Gehen die Uhren in unserer Branche anders? Das konnte man zumindest mit Blick auf die Entwicklung des Heizungsmarktes bis zu diesem Sommer behaupten. Während das Gespenst einer Rezession viele Länder bedrohte und hohe Zinsen aufgrund der stark gestiegenen Inflation die Investitionen bremsten, war die Sanierung von Heizungen nach wie vor hoch im Kurs. Inzwischen hat sich die Nachfrage in einigen Ländern etwas beruhigt. Wir sind aber überzeugt, dass der Trend zur Sanierung von nicht mehr effizienten und nicht klimafreundlichen Heizungen bestehen bleibt und wieder an Fahrt aufnehmen wird. Über 20 Jahre wurde beklagt, dass der grosse Bestand an veralteten Heizungen in Europa dringend getauscht werden müsste. Man sprach vom „schlafenden Riesen“, der inzwischen erwacht ist.

Das gestiegene Umweltbewusstsein der Bevölkerung und der Wunsch, bei den fossilen Brennstoffen unabhängiger von bestimmten Ländern zu werden, wurde von der Politik durch Gesetze und Subventionen noch erheblich verstärkt und hat für einen Sanierungsboom bei Wärmeerzeugern gesorgt. Ob die Regierungen ihre ambitionösen Ziele wirklich durchsetzen können, wird sich weisen, wie das Beispiel von Deutschland unlängst gezeigt hat. Zu häufige Änderungen in der Gesetzgebung und der Förderpolitik können verunsichern und dazu führen, dass Entscheide für die Sanierung einer Heizung dann doch wieder vertagt werden.

Der Klimawandel ist eine Tatsache und es ist allerhöchste Zeit, Massnahmen zu ergreifen. Im Gebäudebereich schlummert ein enormes Potenzial, das wir heben müssen. Die Energiepolitik ist aber ein komplexes Thema und es ist somit richtig und wichtig, dass über den Weg zur Erreichung der Zielsetzung intensiv diskutiert wird. Technologieoffenheit ist dabei sicher zielführender als eine zu starke Einschränkung auf bestimmte Technologien. Wir dürfen zudem nicht vergessen, dass die Herausforderungen des Klimawandels nicht durch lokale Massnahmen innerhalb eines Staates, sondern global gemeistert werden müssen.

Der sich in den letzten Jahren massiv beschleunigte, starke Trend hin zur Wärmepumpe fordert in einigen Ländern

sowohl das Handwerk wie auch die Hersteller stark, da Strukturen rasch ausgebaut werden müssen. Internationale Anbieter aus dem Klimabereich können die Angebotslücke aktuell meist rascher schliessen als traditionelle Hersteller von Heizsystemen. Hoval, als traditioneller Anbieter von Wärmepumpen investiert aktuell stark in den Ausbau der Werke und in die Vergrösserung des Entwicklungsteams. Wir haben in der letzten Ausgabe der Einblicke darüber berichtet. Für unsere Partner und für uns selbst waren und sind die bei einigen Typen zu langen Lieferzeiten, wie auch die Tatsache, dass es durch Probleme bei Vorlieferanten zu oft zu Terminverschiebungen kam, eine grosse Herausforderung. Dafür möchte ich mich nochmals in aller Form entschuldigen. Der Ausbau unserer Fertigungskapazitäten schreitet zügig voran und wir werden bald eine Normalisierung sehen.

Technologieoffenheit ist zentral, um die klimapolitischen Herausforderungen zu meistern. Neben Wärmepumpen gibt es auch künftig weitere Systeme, die einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten werden. Technologien, bei denen Hoval sehr gut positioniert ist. Wir sind stolz auf unsere starke Position im Bereich der Fernwärme und berichten deshalb auch in dieser Ausgabe wieder über ein spannendes Projekt sowie über unser Tochterunternehmen YADOS. Hoval beschäftigt sich aber auch intensiv mit dem Thema Wasserstoff. Unsere aktuelle UltraGas®-Version ist bereits H2 ready für 20% Wasserstoff und wir arbeiten intensiv an einer Lösung für 100% Wasserstoff. Es wird somit auch möglich sein, UltraGas®-Kessel der aktuellen Generation später auf 100% Wasserstoff umzurüsten. Wir sind somit bestens positioniert.

Im Rahmen der Transformation hin zu Wärmepumpen und der Tatsache, dass grosse internationale Klimahersteller verstärkt in unserem Wärmemarkt aktiv werden, stellt sich die Frage, wie Hoval mit diesem neuen Wettbewerb umgeht. Eine Wärmepumpe ist ein Investitionsgut, das in einem System mit anderen Produkten für viele Jahre sorgenfrei den Dienst verrichten soll. Da darf und wird es nicht nur um die tiefsten Fertigungskosten gehen. Wichtig ist das Vertrauen in das Unternehmen und die Menschen dahinter, damit Kundinnen und Kunden ein sorgenfreies Wohlfühlklima

über viele Jahre geniessen können; nicht zuletzt aufgrund unseres starken Kundendienstes. Unsere neuen Smart-Services, über die wir in diesen Einblicken berichten, sind ein Beispiel, wie wir durch die Online-Anbindung der Wärmepumpen gepaart mit der Kompetenz unseres Kundendienstes einen deutlichen Mehrwert bieten können. Diese Faktoren sind bei einer Heizung deutlich wichtiger als bei einem Klimagerät. Die Hoval Familie bietet mehr als nur hervorragende Produkte. Unsere Kunden können sich auf uns verlassen. Es freut mich deshalb sehr, dass wir in diesen Einblicken auch wieder über Menschen bei Hoval berichten können. Wir sind stolz auf unsere Lernenden – unsere Zukunft, wie auch darauf, dass Menschen wie Martin Woerz, dem wir in dieser Ausgabe stellvertretend für andere einen Beitrag widmen, über viele Jahrzehnte Teil der Familie sind. Martin trifft es mit seiner Aussage: „Das Personal ist zu 70% für den Unternehmenserfolg verantwortlich“.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Freude bei der Lektüre dieser Einblicke. Erfahren Sie mehr über anspruchsvolle Projekte, die wir mit und für unsere Kunden realisieren konnten, das Leben bei Hoval und natürlich viel Wissenswertes.



Peter Gerner
Geschäftsleitung Hoval Gruppe
co-CEO

IMPRESSUM
Einblicke – Das Magazin der Hoval Gruppe.

HERAUSGEBER
Hoval Aktiengesellschaft

BILDER
Hoval, iStock, Shutterstock, AdobeStock, Freepik

Online-Ausgabe auf hoval.com

 **Klimaneutral**
Druckprodukt
ClimatePartner.com/53385-2307-107

IM FOKUS

06 | SmartServices

Für ein Rundum-Wohlfühlklima

08 | Intuitiver Zugang zu Ihrer Hoval Anlage

HovalConnect macht es möglich

IM DETAIL

10 | Die Zukunft von morgen gestalten

Die Ausbildung von jungen Menschen hat bei Hoval seit jeher einen hohen Stellenwert

14 | Die Geschichte der Kältetechnik

Chemiker, Ingenieure, Physiker und auch Brauereibesitzer waren an der Erfindung beteiligt

IN BETRIEB

16 | Nicht nur Hoval braucht starke Frauen

Erfolgreiche Handwerker:innen zeigen, dass das Geschlecht keine Rolle spielt. Kundendiensttechnikerin Petra Buresch ist eine davon

18 | Den Wein veredeln - Referenz Hallenklima

Hallenklimalösung sorgt bei „Winzer Krems“ für ideale Lagerbedingungen im Gär- und Reifekeller

22 | Nachhaltige Biomasse-Lösung - Referenz Biomasse

„Es ist ein wunderbares Gefühl, mit erneuerbaren Rohstoffen zu heizen“

24 | Energetische Sanierung - Referenz Wärmeübergabe

Wärmeübergabestation für das Rathaus Helgoland

IM GESPRÄCH

26 | Hoval massgebend mitgeprägt

Martin Woerz im Interview

30 | Der Fernwärme-Hype macht sich bemerkbar

Interview mit YADOS-Geschäftsführer Frank Stiehler

IM STREIFLICHT

34 | Impressionen aus der Hoval-Welt

Immer unterwegs, neuen Lösungen entgegen



SmartServices

Für ein Rundum-Wohlfühlklima

Seit mehr als 75 Jahren steht Hoval für komfortable und beagliche Lösungen, die jeden Tag aufs Neue begeistern. Das Erfolgsgeheimnis der Hoval Lösungen ist das Vertrauen der Kund:innen, in Hovals innovative, qualitativ-hochwertige Produkte sowie deren smarten, erstklassigen Service in der Heiz- und Klimatechnik.



Reibungsloser und sicherer Betrieb der Anlagen: Dank der SmartServices müssen sich Hoval Kund:innen um nichts mehr kümmern.

Zusammen mit unseren Kund:innen haben wir unsere Service-Pakete noch besser gestaltet. SmartServices von Hoval vereinen physische und digitale Service-Leistungen und bieten somit eine Kombination aus der klassischen Wartung vor Ort und der digitalen Inspektion aus der Ferne. Die Konnektivität der Hoval Anlagen bildet dabei die Basis. Die Online-Anbindung ermöglicht die Überwachung und Optimierung sämtlicher Werte der Anlagen unserer Kund:innen. Mit Hilfe der digitalen Diagnose sorgen unsere Spezialisten durchgängig für einen reibungslosen und sicheren Betrieb der Heizung.

Für ein perfektes Rundum-Wohlfühlklima

Dank SmartServices ist die Anlage das ganze Jahr über bestens betreut und bietet den Anlagenbesitzer:innen jederzeit höchsten Komfort. Bei der digitalen Wartung werden die wichtigsten Betriebsparameter der Anlage online ausgelesen und analysiert. Kundinnen und Kunden erhalten anschliessend einen Zustandsbericht. Mit der Online-Wartung garantiert Hoval einen nachhaltigen und ökologischen Service.

Doch SmartServices bieten noch mehr: Dank der saisonal, mehrstufigen Messung der Ist-Situation kann eine hohe Betriebssicherheit der Anlage gewährleistet werden. Dies schont nicht nur Ressourcen, sondern spart auch Kosten. Die Wartung vor Ort wird in der Regel alle zwei Jahre

durchgeführt. Sie hat aktuell weiterhin ihre Berechtigung und ist notwendig, um beispielsweise gesetzlichen Bestimmungen gerecht zu werden.

Hoval bietet eine Reihe von Dienstleistungen an, die für ein angenehmes Raumklima sorgen. Die regelmässige Instandhaltung durch das Hoval Serviceteam gewährleistet neben einem störungsfreien Betrieb auch eine verlängerte Lebensdauer der Geräte. Heiz- und Kühlsysteme arbeiten jeden Tag unermüdlich und regulieren die Temperatur im Haus.

Passendes Service-Paket für jedes Bedürfnis

Für jedes individuelle Kundenbedürfnis kann Hoval mit SmartServices das passende Dienstleistungsangebot bereitstellen. Anlagenbesitzer:innen können ganz nach ihren individuellen Bedürfnissen zwischen den drei Paketen «Basic smart», «Safe smart» und «TopSafe smart» wählen. «Basic smart» umfasst die Wartung vor Ort, die Fernwartung, Arbeits- und Anfahrtszeit des Servicetechnikers von Hoval sowie Kleinmaterial und Reinigungsmittel. Beim Service-Paket «Safe smart» kommt zu den bereits erwähnten Dienstleistungen noch die kostenlose Störungsbehebung an 365 Tagen hinzu. Beim Paket «TopSafe smart» sind zusätzlich die kostenlosen Ersatzteile für die Heizanlagen enthalten. Egal, für welches Service-Paket man sich entscheidet, SmartServices bieten den Anlagenbesitzer:innen den Komfort sich um nichts kümmern zu

müssen. Sämtliche IoT-fähige Produkte und die damit verbundenen Dienstleistungen von Hoval zielen darauf ab, Funktionalität, Effizienz und Komfort zu steigern. Neben den umfassenden Dienstleistungen setzt Hoval aktiv auf die Entwicklung von IoT-Lösungen für Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage und wird auch weiterhin Innovationen in diesem Bereich fördern. Hoval konzentriert sich auf die Entwicklung intelligenter Technologien, die eine

Fernüberwachung und -steuerung von allen Anlagen ermöglichen. Sensoren, Datenanalyse und Algorithmen werden unter anderem eingesetzt, um den Energieverbrauch zu senken. Dass Hoval dem Schutz und der Sicherheit der Kundendaten dabei höchste Priorität einräumt, ist selbstverständlich.

Hoval ist mit seinem Engagement für Innovation und Kundenservice zu einem führenden Unternehmen

in der Heizungs- und Klimatechnikbranche avanciert. Mit dem umfassenden Angebot an Dienstleistungen und IoT-fähigen Produkten ist unser Unternehmen optimal positioniert, um auch in Zukunft den sich wandelnden Bedürfnissen der Endkund:innen zu entsprechen.



„Der Einsatz von IoT-Technologie in den Produkten und Dienstleistungen von Hoval zeigt unser Engagement, unseren Kund:innen innovative und nachhaltige Lösungen zu bieten.“

Tom Felber
Leiter Kundendienst Hoval Gruppe

	Basic smart	Safe smart	TopSafe smart
Wartung vor Ort*	✓	✓	✓
Ferninspektion**	✓	✓	✓
Arbeits-/Anfahrtszeit	✓	✓	✓
Kleinmaterial & Reinigungsmittel	✓	✓	✓
Kostenlose Störungsbehebung am Tag		✓	✓
Ersatzteile			✓

* in der Regel alle 2 Jahre

** Voraussetzung ist ein HovalConnect Gateway mit Online-Vereinbarung.
Die Fernwartung findet für geeignete Wärmepumpen abwechselnd zur Wartung vor Ort statt.

Geniessen Sie den Komfort, den die SmartServices bieten.
Setzen Sie sich mit Ihrem Regionalcenter in Verbindung.

Intuitiver Zugang zu Ihrer Hoval Anlage

HovalConnect macht es möglich

Leiter Business Development Base Market, Dominik Bilgeri, erklärt im Interview, welche Vorteile die HovalConnect App für Endkund:innen mit sich bringt und welche weiteren Features Hoval für die App in Zukunft plant.

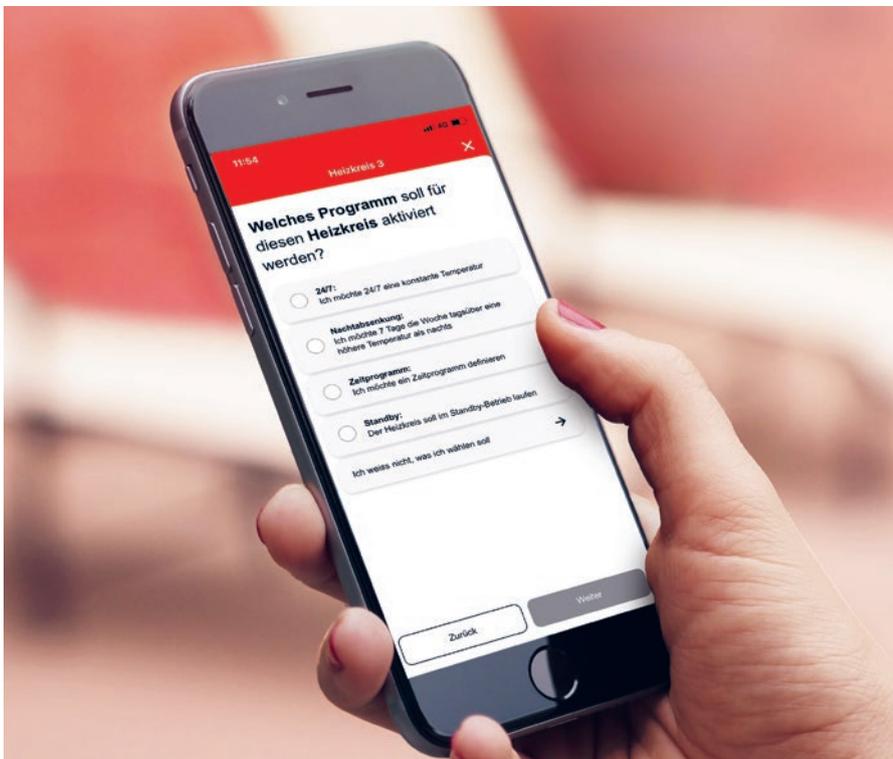
Hoval hat im Juni 2023 eine neue App lanciert. Welche Vorteile bringt die neue App den Endkund:innen von Hoval?

Dominik Bilgeri: Hoval will sich in Zukunft noch stärker zum Lösungsanbieter entwickeln. Eine Hoval Lösung ist eine Kombination aus qualitativ hochwertigen Produkten und smarten

Services. Im Einfamilienhaussegment spielt die Digitalisierung und Vernetzung von Hoval Anlagen eine zentrale Rolle, weshalb die neue App HovalConnect ein wichtiger Meilenstein auf dieser Reise ist. Die neue App ermöglicht Anlagenbesitzer:innen eine intuitive und moderne Steuerung der Hoval Anlagen. Gleichzeitig bildet die App das Fundament für das weitere Digitalangebot der Hoval inklusive digitaler Wartungen, Remote Störbehebungen und vielem mehr.

Die HovalConnect App ist intuitiv und benutzerfreundlich, kannst du da ein konkretes Beispiel geben?

Dominik Bilgeri: Damit wir die Bedienung der App für die Endkunden:innen noch intuitiver gestalten können, haben wir die Programme vereinfacht. Denn die Analyse tausender Hoval Heizungsanlagen hat ergeben, dass über 97% aller Anlagenbesitzer:innen nur vier Programme nutzen. Auf Basis dieser Analysen haben wir mit der neuen App die Bedienphilosophie auf diese vier Programme ausgerichtet und somit auch die Komplexität wesentlich reduziert.



Am Puls der Zeit: Die neue App vereinfacht die Kommunikation zwischen den Nutzenden und den Hoval-Experten.



„Die neue App HovalConnect bildet das Fundament für das weitere Lösungsangebot der Hoval, inklusive digitaler Wartungen.“

Dominik Bilgeri
Leiter Business Development Base Market

Welche Pläne hat Hoval mit der neuen App und auf welche neuen Features und Dienstleistungen können sich die Hoval Endkund:innen freuen?

Dominik Bilgeri: Hoval wird auch weiterhin in den Ausbau der neuen App investieren. Die Rückmeldungen der Nutzer:innen fließen kontinuierlich in die weitere Entwicklung der App ein. Wir arbeiten bereits an vielen neuen Features und Benefits in der App. In einer zukünftig geplanten Appversion sollen Nutzer:innen ihre Wartungsberichte einsehen und Wartungstermine anpassen können. Zudem arbeitet Hoval an verschiedenen Zukunftsthemen im Bereich Wärmepumpenoptimierung und Energiemanagement.

Wie grenzt sich die HovalConnect App zur einfachen Steuerung von Hoval Anlagen von Smart Home bzw. Gebäudeleittechniksystemen ab?

Dominik Bilgeri: HovalConnect fokussiert sich auf die wichtigsten Funktionen zur einfachen und intuitiven Steuerung von Hoval Anlagen durch Anlagenbesitzer:innen. Mit Blick auf diesen Fokus ist HovalConnect kein Tool zur Abrechnung von Energiedaten, sowie kein Ersatz für ein Gebäudeleittechniksystem oder ein professionelles Energiemanagementsystem.

Die HovalConnect App ist für Einfamilienhäuser entwickelt. Welche alternativen Lösungen bietet Hoval für Kund:innen in den anderen Marktsegmenten?

Dominik Bilgeri: Für Anwendungen im Bereich Mehrfamilienhäusern und Industriegebäuden bietet Hoval seit 2023 eine neu entwickelte Lösung an.

Die HovalSupervisor cloud ermöglicht technisch versierteren Geschäftskund:innen, ihre Anlagen zu visualisieren, umfangreiche technische Reports zu erhalten und auf technische Parameter zuzusteigen.



Intuitiv und zeitgemäss steuern Kund:innen nun ihre Hoval Anlage ganz einfach vom SmartPhone aus.

Die Zukunft von morgen gestalten

Die Ausbildung von jungen Menschen hat bei Hoval seit jeher einen hohen Stellenwert.

Seit 77 Jahren ist die Berufsbildung bei Hoval ein fester und erfolgreicher Bestandteil. So sind rund zehn Prozent der Mitarbeitenden am Hauptsitz in Vaduz Lernende. Aber auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz werden bei Hoval Lernende erfolgreich ausgebildet und fit für den Arbeitsalltag gemacht.

Die Hoval Berufsausbildung begeistert, fördert, fordert, prägt, verspricht Erfolg. Wer gerade den Schulabschluss gemacht hat und auf der Suche nach praktischer Erfahrung ist, kann eine Karriere bei Hoval starten. Doch was macht den Berufswahlprozess bei Hoval so speziell? Einerseits ist es die Unternehmensgrösse – der Betrieb und das Betriebsklima – egal, ob am Hauptsitz, am Standort Schweiz, Deutschland oder Österreich – ist stets familiär und man kennt sich untereinander. Und andererseits bietet Hoval eine breite Palette von Möglichkeiten für Lernende an, die ihre Fähigkeiten und Kenntnisse weiterentwickeln wollen.

Verschiedene Ausbildungsberufe

Hoval schafft die Grundlage und bietet Lernenden die Möglichkeit, sich in verschiedenen Bereichen wie Office, Logistik, Informatik, Mechanik und Konstruktion weiterzuentwickeln. Vom ersten Tag an sind die Lernenden wertvolle Teammitglieder und wachsen in ihrer Rolle. Erfahrene Kolleginnen und Kollegen unterstützen sie dabei und machen den Lernprozess abwechslungsreich, interessant und nachhaltig. Ausserdem bietet Hoval ein einladendes Umfeld, das es den Lernenden ermöglicht, soziale Kompetenz zu üben und lösungsorientiert zu handeln.

„Nicht nur für erfahrene, sondern auch für junge Menschen bietet Hoval ein stabiles und sicheres Arbeitsumfeld, in dem jede und jeder eine sinnvolle und verantwortungsvolle Tätigkeit ausüben kann“, sagt Thomas Graf, Leiter Hoval Berufsbildung in Vaduz.



Leiter Berufsbildung und Rockstar: Thomas Graf über sein Leben und seine Leidenschaft.





Die Hoval Lernenden verbrachten eine spannende Einführungswoche in Burgdorf und knüpften Freundschaften fürs Leben.

Thomas Graf hat vor rund 30 Jahren selbst seine Ausbildung bei Hoval gemacht. Neben seiner Tätigkeit als Leiter Berufsbildung ist er auch Sänger und Frontmann der Band Megawatt. Um beides unter einen Hut zu bekommen, ist viel Hingabe und Leidenschaft gefragt. Und genau dafür lebt Thomas Graf. Denn egal, was er gerade macht, sei es Musik oder Lernende auszubilden, er macht es stets mit viel Engagement und grosser Begeisterung. „Mir bereitet beides eine riesengrosse Freude und ich habe viel Spass daran.“

Hoval ermutigt seine Lernenden, Teil der Hoval Familie zu werden und sich beruflich weiterzuentwickeln. Mit über 2 500 Mitarbeitenden, setzen sich tagtäglich genauso viele Menschen dafür ein, die Unternehmensziele zu erreichen. „Die Vision von Hoval ist es, gemeinsam eine bessere Zukunft zu schaffen, und als Teil der Hoval Familie können junge Menschen ebenso wie ältere zu dieser Vision beitragen“, betont Thomas Graf.

Erste Karriereschritte

Als Lernender kann sich jede und jeder schnell zu einer hoch qualifizierten und gefragten Fachkraft mit beeindruckenden Fähigkeiten entwickeln. Auch die Teilnahme an internationalen Wettbewerben wird gefördert, wie das Beispiel von Tobias Büchel zeigt. Nach seinem erfolgreichen Lehrabschluss verfolgt er das ambitionierte Ziel zum Weltmeister.

Hoval möchte, dass alle jungen Menschen mit ihren Aufgaben wachsen und stolz darauf sind, Teil der Erfolgsgeschichte zu sein. Die Unternehmensgruppe benötigt engagierte Mitarbeitende, die sich für ihre Aufgaben einsetzen, Eigeninitiative zeigen und mit Leidenschaft dabei sind. Eine Lehre in der Industrie bietet prinzipiell viele Chancen. Und Hoval bietet zudem Chancen für Menschen, die zu einer besseren Zukunft beitragen und mit Begeisterung etwas bewegen wollen.



„Nach der Lehre bei Hoval will ich die Worldskills im Fräsen gewinnen und somit der beste Fräser der Welt werden.“

Tobias Büchel
Polymechaniker

Hoval Ausbildung in Liechtenstein

Am Hauptsitz von Hoval in Vaduz werden in sieben verschiedenen Bereichen Lehrberufe angeboten: Informatik – Applikationsentwicklung und Plattformentwicklung, Office, Konstruktion, Logistik, Mechanik, Anlagen- und Apparatebau sowie Kältesystem-Montage. Nicht nur die Lehrzeit selbst, auch der Auswahlprozess läuft sehr strukturiert ab. Etabliert hat sich auch der gefeierte „Zusagetag“, jährlich am 2. November.



Hoval Ausbildung in der Schweiz

In der Schweiz bietet Hoval Lehrstellen für Lernende an, die sich für die kaufmännische Ausbildung interessieren. Das Programm bietet den Lernenden drei Jahre Lern- und Erfahrungszeit mit der Möglichkeit, eine Berufsmatura zu absolvieren.

Hoval Ausbildung in Österreich

In Österreich bietet Hoval Lehrstellen für Lernende in den Berufsfeldern Betriebslogistik, Bürokauffrau /-mann und Informationstechnologie an. Das Programm bietet den Lernenden eine dreijährige bzw. vierjährige Ausbildung sowie individuelle Entwicklungsmöglichkeiten und Karrierechancen an.



Hoval Ausbildung in Deutschland

In Deutschland bietet Hoval Lehrstellen in den Bereichen Gross- und Aussenhandel sowie E-Commerce an. Die Ausbildung zu diesen Berufen dauert drei Jahre.

Die Einführungswoche - ein abenteuerlicher Einstieg ins Berufsleben

Neue Menschen, ein neues Umfeld: vieles erwartet die Lernenden bei ihrem Einstieg bei Hoval. Ihre Aufregung vor dem ersten Arbeitstag ist nicht zu übersehen. Bei Hoval wird diesem wichtigen Einstieg grosse Beachtung geschenkt. Deshalb beginnen alle Lernenden der Standorte Liechtenstein, Schweiz, Österreich und Deutschland das Lehrjahr bei Hoval mit einer gemeinsamen Einführungswoche. Für die neuen Lernenden ist das ein spannender Start in den neuen Lebensabschnitt.

Das persönliche Kennenlernen aller Lernenden, die Vermittlung wichtiger Werte und das Entdecken der Region um Burgdorf im Kanton Bern standen im Mittelpunkt der diesjährigen Einführungswoche.

Die 47 Lernenden und ihre drei Begleitpersonen verbrachten die abwechslungsreichen Tage und die geselligen Abende gemeinsam. Es entstanden Freundschaften und die neuen Lernenden wurden erfolgreich im Hoval Berufsbildungsteam integriert.



„Auch für junge Menschen bietet Hoval ein stabiles und sicheres Arbeitsumfeld, in dem alle eine sinnvolle und verantwortungsvolle Tätigkeit ausüben können.“

Thomas Graf
Leiter Hoval Berufsbildung



Ehemalige Lernende treffen sich bei Hoval wieder.



Die Besichtigung des Hoval-Areals weckt Erinnerungen.

Besuch von ehemaligen Lernenden

Für einen Tag sind ehemalige Hoval Lernende der Jahrgänge 1940 - 1947 Anfang dieses Jahres an ihre frühere Wirkungsstätte zurückgekehrt. Die insgesamt 35 Männer und Frauen waren der Einladung durch die Gruppen-Geschäftsleitung gefolgt und fanden sich gemeinsam in Vaduz ein.

Mit Begeisterung und Neugier folgten die einstigen Hovalianer:innen einer Betriebsführung durch das Gelände in Vaduz, wobei speziell die Lehrwerkstatt auf grosses Interesse stiess. Bei einem gemeinsamen Mittagessen sowie beim Nachmittagsprogramm konnten sie ihre Lehrzeit miteinander Revue passieren lassen.

So wurde dieser Anlass zu einer sprichwörtlichen Reise in die Vergangenheit, bei der die einstigen Lernenden von ihren Erfahrungen berichteten und zahlreiche Anekdoten zum Besten gaben.

Die Geschichte der Chemiker, Ingenieure, Physiker und auch Brauereierfinder



„Es ist gar nicht schwer in der grössten Kälte Hitze hervorzubringen, allein es erfordert viel Kunst, in grosser Hitze Kälte hervorzubringen“

Georg Christoph Lichtenberg
(1742 - 1799)

Die Geschichte der Kältetechnik reicht zurück bis in die Antike, als Eis und Schnee aus den Bergen geholt und für die Kühlung von Lebensmitteln verwendet wurden. Aber erst im 19. Jahrhundert wurde die Kältetechnik zu einem wichtigen Industriezweig und einem relevanten Aspekt des täglichen Lebens.

Im 18. Jahrhundert begannen die ersten Versuche zur künstlichen Erzeugung von Kälte. William Cullen führte 1748 ein Experiment durch, bei dem er Quecksilber in ein Vakuum brachte und dadurch eine Temperaturverringerung erreichte. Michael Faraday konstruierte 1805 eine Kühleinheit, die auf der Verdunstung von Ammoniak basierte, jedoch aufgrund der hohen Kosten und der Schwierigkeit der Massenproduktion nicht weit verbreitet war.

Der deutsche Forscher Carl von Linde führte in den 1870er Jahren Ammoniak als kostengünstigeres und sichereres Kältemittel ein. Seine Erfindung der Kältemaschine legte die Grundlagen für die moderne Kältetechnik. Die Abdichtung zwischen Kolbenstange und Zylindergehäuse stellte dabei ein Problem dar.

Revolution im Brauereigewerbe

Gabriel Sedlmayr der Jüngere erkannte 1873 das Potenzial von Lindes Technik und finanzierte eine neue Maschine, die den Durchbruch brachte. Die Brauerei von Sedlmayr konnte nun das ganze Jahr über Bier brauen und Natureis herstellen. Linde meldete seinen Kompressor 1876 zum Patent an, und bis zum Jahr 1900 produzierten 21 Münchner Brauereien ihr eigenes Kunsteis mit Linde-Geräten.

Im 20. Jahrhundert wurden viele weitere Kältemittel entwickelt, wobei Fluorchlorkohlenwasserstoffe (FCKW) aufgrund ihrer schädlichen Auswirkungen auf die Ozonschicht in den 1980er Jahren verboten wurden. Heutzutage werden umweltfreundlichere Kältemittel wie Kohlenwasserstoffe und Fluorkohlenwasserstoffe (FKW) verwendet.

Die Kältetechnologie hat sich in den letzten Jahrhunderten in verschiedenen Bereichen wie Medizin und Luftfahrtanwendung entwickelt. In der Medizin werden Kühlschränke zur Lagerung von Impfstoffen und Medikamenten verwendet, während in der Luftfahrt Klimaanlage und Kühlsysteme zur Aufrechterhaltung einer angenehmen Temperatur während des Fluges eingesetzt werden.

Insgesamt hat die Kältetechnologie in der Vergangenheit eine grosse Entwicklung durchlaufen und sich zu einer wichtigen Industrie und einem wesentlichen Bestandteil des täglichen Lebens entwickelt. Mit der zunehmenden Bedeutung des Klimaschutzes wird die Entwicklung von umweltfreundlicheren Kältemitteln und effizienteren Kühlsystemen weiter vorangetrieben.



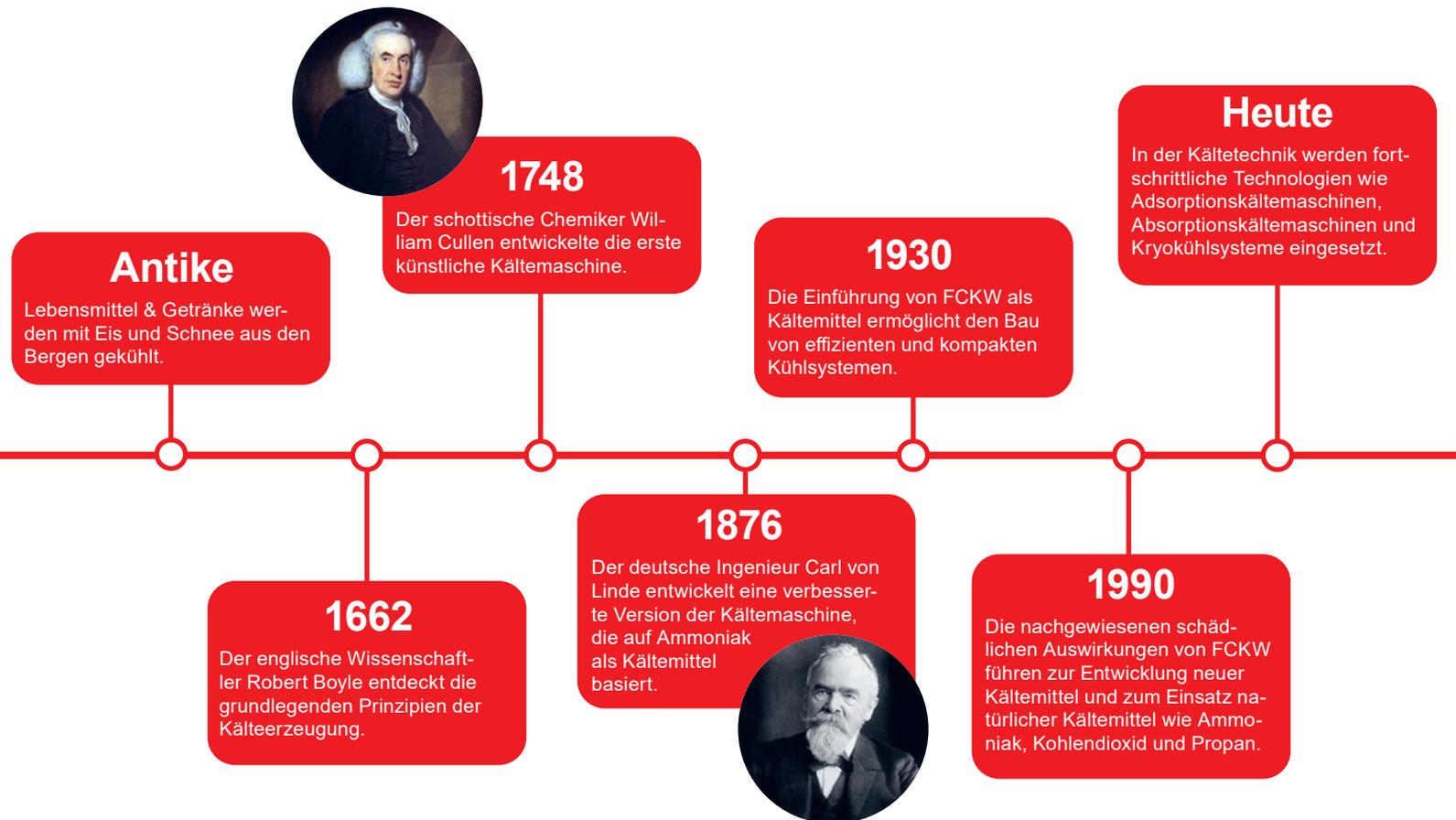
Hoval Wärmepumpe Sole/Wasser, um 1980.

Kältetechnik

Wohnbesitzer waren an der Erfindung beteiligt.

Gyula Szokody und die Geschichte der Wärmepumpen-Technik bei Hoval

Eine einzigartige Perspektive in der Schweizer Wärmepumpenszene erarbeitete sich Gyula Szokody. Er gehörte zu den Pionieren, die die Berufsgemeinschaft der Schweizer Kleinwärmepumpenhersteller entscheidend geprägt haben. Von 1974 bis 1995 arbeitete er bei Hoval und förderte dort modifizierte Kaltwassersätze als Wärmepumpen für grössere Wärmebedarfe. Unter seiner Leitung wurden innovative Wärmepumpenprojekte umgesetzt, wie eine Anlage für 40 Wohnungen in Liechtenstein und eine bahnbrechende Wärmepumpenanlage in der Kläranlage Obermeilen am Zürichsee. Hoval brachte auch das vollautomatische Wärmepumpensystem „WW-Automat“ um 1975 auf den Markt. Szokodys Arbeit ebnete den Weg für hocheffiziente Wärmepumpensysteme und inspiriert weiterhin die nächste Generation von Fachleuten.



F-Gase-Verordnung: Durch den Beschluss des EU-Parlaments über die Novellierung der F-Gas Verordnung wird der Trend hin zu natürlichen Kältemitteln weiterhin forciert. Miteinhergehend ist dabei die schrittweise Reduktion der am Markt verfügbaren Mengen synthetischer Kältemittel, überdies werden Verwendungs- und Inverkehrbringungsverbote erlassen. Hoval setzt daher heute schon bei der Belaria® pro Baureihe auf das natürliche Kältemittel Propan.

Nicht nur Hoval bra

Erfolgreiche Handwerker:innen zeigen, dass das Geschlecht Petra Buresch ist eine davon.

Viele Frauen werden aufgrund verschiedener Stereotypen und gesellschaftlicher Erwartungen davon abgehalten, eine Karriere in der Technik anzustreben. Ein frühzeitiger Kontakt und eine entsprechende Ausbildung können jedoch eine wichtige Rolle spielen, das Interesse an diesem Bereich zu wecken und diese Barrieren abzubauen. Eine Frau, die sich erfolgreich in dem von Männern dominierten Bereich der Technik bewegt, ist Petra Buresch, die bei Hoval als Kundendiensttechnikerin tätig ist.

Petras Interesse an der Technik verdankt sie ihrem Vater, der als Elektromechaniker für Starkstrom arbeitete und schon früh ihre Faszination für die Technik weckte. Als Kind zog sie es vor, ihrem Vater bei handwerklichen Arbeiten mitanzupacken, anstatt ihrer Mutter im Haushalt zu helfen. Ihr fiel auf, dass viele Frauen in ihrem Umfeld selbst bei den einfachsten technischen Aufgaben auf Männer angewiesen waren, und sie war fest entschlossen, nicht

in dieses Muster zu verfallen. Mit dem starken Wunsch, auf eigenen Beinen zu stehen, strebte sie eine Karriere in der Technik an und landete schliesslich bei Hoval.

Gleichstellung auch in der Technik fördern

Während ihr persönlicher Antrieb für ihren Erfolg ausschlaggebend war, ist sie sich auch bewusst, wie wichtig eine frühe Ausbildung ist, um Stereotypen abzubauen und die Gleichstellung der Geschlechter in diesem Bereich zu fördern. Sie ist der Meinung, dass Schulen mehr praktische Ausbildung in der Technik anbieten und Mädchen ermutigen sollten, technische Berufe in Betracht zu ziehen. „Programme wie Projektstage, Hospitationen in technischen Berufen und Mentorenprogramme können jungen Frauen helfen, ein Interesse an diesem Bereich zu entwickeln und Vertrauen in ihre Fähigkeiten aufzubauen“, sagt Petra Buresch. „Indem diese Möglichkeiten angeboten werden, können wir auch mit dem Mythos aufräumen, dass Frauen in technischen Bereichen nicht so gut sind wie Männer.“

Frauenpower im Handwerk: Starke Frauen inspirieren starke Mädchen.



ucht starke Frauen

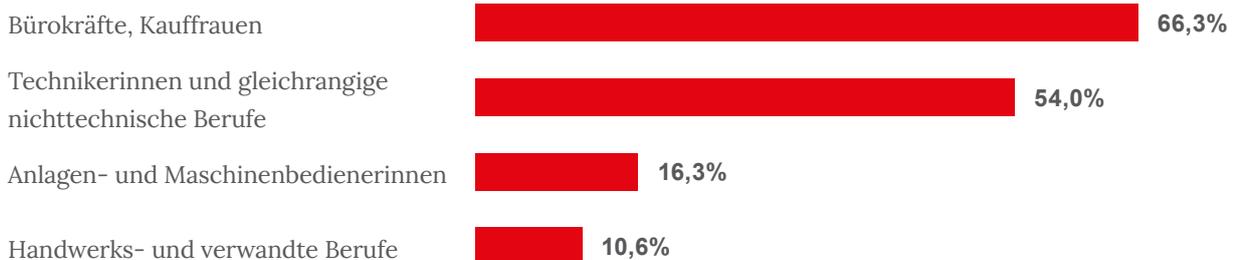
schlecht keine Rolle spielt. Kundendiensttechnikerin



„Es ist von entscheidender Bedeutung, Frauen zu ermutigen, eine technische Laufbahn einzuschlagen, da die geschlechtsspezifische Vielfalt in diesem Bereich zu unterschiedlichen Perspektiven, Innovation und höherer Produktivität führt.“

Petra Buresch
Kundendiensttechnikerin

Erwerbsbeteiligung von Frauen nach Berufen 2021



© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023

Mädchen weiter ermutigen

Petra weist weiter darauf hin, dass Frauen genauso fähig sind wie Männer. „Es ist wichtig, mit diesen Mythen aufzuräumen und die Gleichstellung der Geschlechter zu fördern, um mehr Frauen zu ermutigen, eine technische Laufbahn einzuschlagen“, betont sie weiter. Und: „Es ist von entscheidender Bedeutung, dass Frauen eine technische Laufbahn einschlagen, da die geschlechtsspezifische Vielfalt in diesem Bereich zu unterschiedlichen Perspektiven, Innovation und höherer Produktivität führt.“ Dass junge Frauen eine technische Laufbahn wählen, kommt ihrer Ansicht nach nicht nur den Einzelnen zugute, sondern auch der Gesellschaft als Ganzes.

Durch das Angebot praktischer Ausbildungs- und Betreuungsmöglichkeiten können Schulen Mädchen dabei unterstützen, eine technische Laufbahn einzuschlagen, Stereotypen abzubauen und die Gleichstellung der Geschlechter zu fördern. Infolgedessen kann die Gesellschaft hoffentlich

davon ausgehen, dass mehr Frauen wie Petra Buresch sich in diesem Bereich auszeichnen und einen unschätzbaren Beitrag für die Gesellschaft leisten.



Technische Lehrberufe werden auch bei Frauen immer beliebter.

Den Wein veredeln

Hallenklimalösung sorgt bei „Winzer Kreams“ für ideale Lagerbedingungen im Gär- und Reifekeller

Im neu errichteten Gebäudekomplex von „Winzer Kreams“ schafft die Hallenklimalösung von Hoval ideale Produktions- und Lagerbedingungen für den Kremser Wein, indem sie für konstante Temperaturen und optimale Luftfeuchtigkeit sorgt.

Vor über 80 Jahren gegründet hat sich die Winzer Kreams zum mittlerweile umfangreichsten Qualitätsweinproduzenten Österreichs entwickelt. An der klingenden Adresse Sandgrube 13 im österreichischen Kreams entstanden auf rund 4 000 m² ein neuer Gär- und Reifekeller, die modernste Weinabfüllanlage Europas und ein neues Flaschenlager. Mit einer Gesamtinvestition von über 30 Mio. Euro ist es das grösste Projekt in der Geschichte von Winzer Kreams. Ziel ist es, die Qualität der Weine und ein nachhaltiges Wirtschaften auch in Zukunft und im Hinblick auf die bereits spürbaren klimatischen Veränderungen zu gewährleisten. Nach dem Abbruch des alten Hallenkomplexes gelang es, rechtzeitig zur Traubenernte 2020, den neuen Weinkeller fertigzustellen. Ende 2021 folgte die Montage der topmodernen Abfüllanlage. Einen Beitrag zur zukunftsweisenden Technik leistet auch Hoval: Insgesamt 22 TopVent®-Geräte zum Heizen, Kühlen und Entfeuchten befinden sich in der neuen Halle mit Gründach, die mit grosszügigen Fensterflächen in der Westfassade für viel Tageslicht sorgt.

Perfekte Bedingungen für erstklassige Weine: Winzer setzt auf innovative Hallenklimalösungen von Hoval.

Sandgrube 13



Von links nach rechts: Kundendiensttechniker Daniel Labenbacher, Ludwig Holzer Geschäftsführer von Winzer Kreams, Clemens Fuchs, technischer Leiter bei Winzer Kreams, Christoph Steinhäusler, Leiter Produktmarktmanagement Klimatechnik bei Hoval.

Produktionshalle: Top-Standards bei Hygiene und Arbeitsbedingungen

Neben einem angenehmen Raumklima für die Mitarbeiter:innen waren die Hygienestandards in der 2000 m² grossen Abfüllung für die Winzergemeinschaft essenziell. „Wir befüllen pro Stunde 15 000 Flaschen mit Grünem Veltliner und anderen Qualitätsweinen. Da ist saubere Luft besonders wichtig“, so Clemens Fuchs, technischer Leiter bei Winzer Kreams. Die an der Decke verteilten TopVent®-Geräte sorgen für eine angenehme Temperatur von 20 °C und halten die Luftfeuchtigkeit im gewünschten Bereich. Grosser Vorteil: Es braucht nur ein System, um die Halle zu heizen und zu kühlen. Durch die ausgeklügelte Technik reicht schon ein einzelnes Gerät, um bis zu 900 m² zu temperieren und gleichzeitig die Luftfeuchte zu regeln. Zusätzlich macht es die hohe Heiz- und Kühlleistung des TopVent®-Systems möglich, die Anzahl an benötigten Geräten zu reduzieren. Winzer Kreams profitiert so von höchstem Komfort mit weniger Aufwand.

Umluftsystem für optimale Weinlagerung bei konstanten Temperaturen

Die Gesamtkapazität der Gär- und Reifekeller in der Sandgrube 13 beträgt rund 13 Mio. Liter Wein – 70 % Weisswein und 30 % Rotwein. Für optimale Lagerbedingungen müssen



Winzer Kreams mit Exportrekord auf Erfolgskurs.



Anstossen auf ein erfolgreiches Projekt.

dort konstant 17 bis 18 °C herrschen. „Im Winter ist das einfach, aber im Sommer braucht es dafür ausgereifte Technik“, weiss Clemens Fuchs. Im 16 Meter tiefen Keller ist das richtige Klima ausserdem entscheidend für die Produktionsprozesse der Weinsorten. Damit Schimmel keine Chance hat, muss das System auch für die richtige Luftfeuchtigkeit sorgen. Der Installationsbetrieb Getec, verantwortlich für die gesamte Haustechnik des Neubauprojekts, setzte auch hier auf die Lösungskompetenz von Hoval. Die TopVent® Umluftgeräte verteilen die Luft vollautomatisch mittels integriertem Air-Injector. Die Hallenklimageräte wurden gezielt an verschiedenen Stellen unter der Decke positioniert und in sechs Regelzonen unterteilt. So ergibt sich eine flexible, massgeschneiderte Systemlösung, die in jedem Bereich für die passenden Bedingungen sorgt.

Heizen, Kühlen, Lüften mit zentraler Steuerung

Die beteiligten Techniker wissen die Vorteile beim Neubau zu schätzen: „Alles konnte perfekt geplant und umgesetzt werden“, bestätigt Clemens Fuchs. So liegt die zentrale Steuerung der sechs Regelzonen für Abfüllung, Keller und Lager in der Mitte des Gebäudes. Das hält die Leitungen kurz und erleichtert die Bedienung und Wartung der Anlage. Anhand der ersten Praxiserfahrungen erfolgt die laufende Optimierung der Regelung. „Hoval ist da sehr lösungsorientiert und findet auch für individuelle Anforderungen schnell einen Weg zum Ziel“, zeigt sich der technische Leiter des renommierten Weinguts hochzufrieden mit der Zusammenarbeit. „Die Kommunikationswege sind kurz und bei Bedarf ist immer jemand mit Rat und Tat zur Stelle“, so sein Fazit nach der Fertigstellung.



Winzer Krems hat die modernste Abfüllanlage Europas in Betrieb genommen.





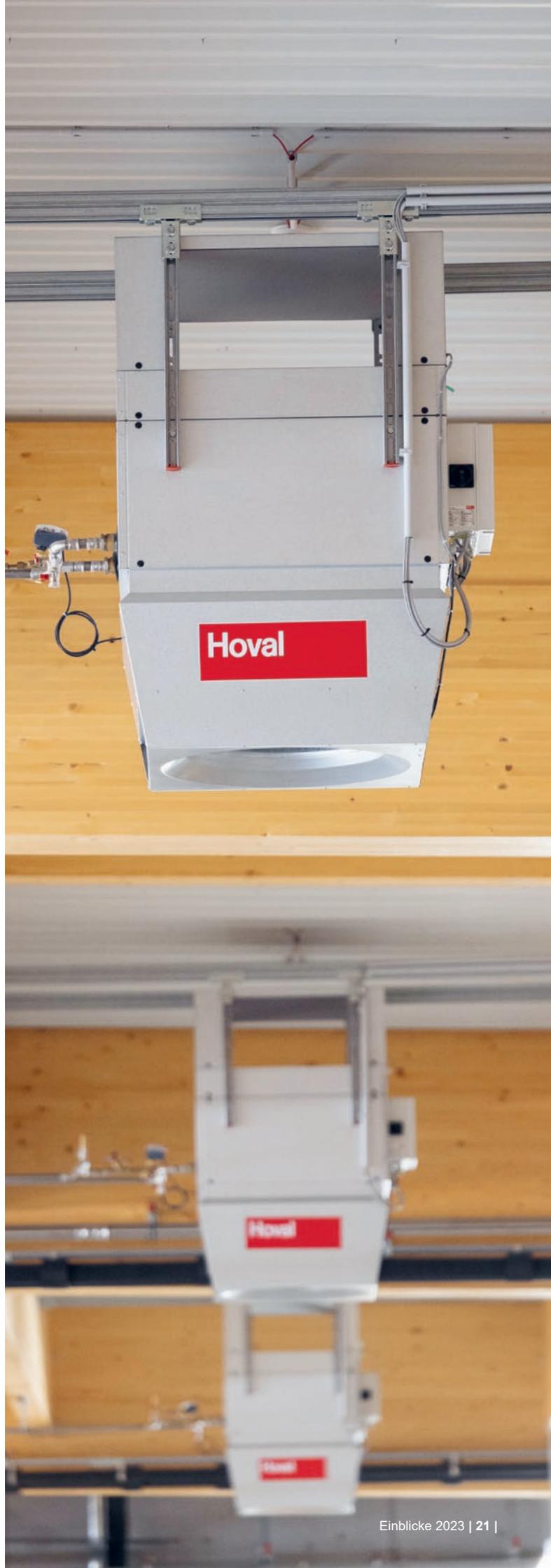
TopVent® THC-9

- Einsatzbereich in hohen Hallen
- Heizen (mit Anschluss an eine Warmwasserversorgung, 4 Leiter-System)
- Kühlen (mit Anschluss an einen Kaltwassersatz, 4 Leiter-System)
- Umluftbetrieb
- Luftverteilung mit verstellbarem Air-Injector
- Luftfilterung (optional)
- Dezentrales System: hohe Anlagensicherheit
- Einfache Projektierung



Scannen Sie den QR-Code
und erfahren Sie mehr über
die Produktwelt von Hoval.

hoval.com/hallenklima-uebersicht



Nachhaltige Biomasse-Lösung

In Neukirch-Egnach am Bodensee liegt der Hauptsitz von Blumen Gschwend. Viktor Gschwend führt das Unternehmen seit 34 Jahren. Bis zum Herbst 2021 wurden das Wohnhaus, das Verkaufs- und Bürogebäude sowie die Gewächshäuser mit Öl beheizt. Seit Oktober 2021 sorgt ein Holzpellets-Heizkessel von Hoval für Wärme. Dazu Viktor Gschwend: „Es ist ein wunderbares Gefühl, mit erneuerbaren Rohstoffen zu heizen.“



Viktor Gschwend, Peter Stäheli und Fabian Burkhalter freuen sich über den geglückten Projektabschluss.

Bei einem Gang durch die Gärtnerei von Viktor Gschwend wähnt man sich im Garten Eden. Auf insgesamt 4 000 m² betreibt er Blumenanzucht und verkauft Topfpflanzen jeder Couleur. Immer aufs Neue entdeckt man lauschige Ecken mit Sitzgelegenheiten und unzählig schönen Details. Viktor Gschwend liebt was er tut, das sieht man.

Auf dem Anwesen stehen neben den unzähligen Pflanzen auch das Wohnhaus von Viktor Gschwend mit etwa 200 m², das Verkaufsgebäude mit 110 m² sowie Gewächshäuser mit insgesamt 650 m² Fläche, in denen von Oktober bis April die Pflanzen Wärme zum Überwintern benötigen. 35 Jahre lang wurden diese Gebäude von einer Hoval Ölheizung mit einem 18 000 Liter Stahltank beheizt. „Sie tat ihren Dienst bis zuletzt“, sagt Viktor Gschwend. Und doch erfolgte der Wechsel auf eine moderne Pellets-Heizung aus Überzeugung. Dazu sagt Peter Stäheli von Eugster Haustechnik AG, der die neue Heizung geplant und installiert hat: „Wir haben auch Gas als Alternative geprüft. Aber alle Fakten haben für Holzpellets gesprochen.“ Und Fabian Burkhalter, Produktmanager bei Hoval, ergänzt: „Vieles spricht für Holzpellets. Sie sind nachhaltig und preisstabiler als fossile Brennstoffe. Nicht zuletzt deshalb verzeichnete der Pellets-Markt im letzten Jahr 46 Prozent Zuwachs. Und die hohen Verkaufszahlen halten an.“

Der Treuhänder traute seinen Augen nicht

Die neue Anlage von Hoval wurde im Oktober 2021 nach nur drei Wochen Installationszeit in Betrieb genommen. Ein Holzpellet-Heizkessel BioLyt sowie zwei EnerVal Pufferspeicher mit je 1 000 Liter Fassungsvermögen. Der Nebenraum, wo einst der Öltank war, dient heute als Lagerraum

für die Holzpellets. Hier leistet ein E3 'Maulwurf' gute Dienste – eine Führungslösung, welche die gleichmässige Verteilung und Absaugung der Pellets im verhältnismässig kleinen Raum ermöglicht.

Und welche Erfahrungen hat Viktor Gschwend nach dem ersten Winter gemacht? „Bisher habe ich jedes Jahr etwa 20 000 Liter Heizöl verbraucht. Das ging ins Geld. Heute spare ich deutlich.“ Auf die Frage ob sich das beziffern lässt, lacht er. „Ja, mein Treuhänder hat mich angerufen und gefragt, ob die Energiekosten, die ich ihm geschickt habe, wirklich stimmen. Verglichen mit den momentanen Heizölpreisen lagen sie um 10 000 Franken tiefer.“

Hoval lieferte trotz landesweiter Engpässe

Dass Holzpellets-Anlagen nicht zuletzt wegen stabiler und niedriger Heizkosten im Trend liegen, musste auch Peter Stäheli von der Eugster Haustechnik AG, feststellen. „Wir brauchten den Heizkessel für Viktor Gschwend noch vor dem Winter. Doch niemand ausser Hoval konnte in so kurzer Zeit liefern. Hoval hat sich damit einmal mehr als zuverlässiger Partner sowohl bei den Produkten wie auch beim Service erwiesen.“ Dann lief also alles wie geplant? Peter Stäheli und Fabian Burkhalter als Ausführende des Projektes schmunzeln. „Naja“, meint Peter Stäheli, „die Grösse des Heizraumes war eine echte Herausforderung für die Installation. Auch deswegen, weil im selben Raum zusätzlich noch ein neuer Wärmepumpenboiler für die Aufbereitung von Trinkwasser installiert werden musste. Aber für diesen ist der Standort ideal. Dank der hohen Temperaturen im Raum erreicht der Wärmepumpen-Boiler einen sehr hohen Wirkungsgrad.“



Die Gewächshäuser von Blumen Gschwend haben eine Gesamtfläche von 650 m².

Energetische Sanierung



Grüne Wärme für Deutschlands einzige Hochseeinsel: Nachhaltiges Wärmeübergabeprojekt sorgt für angenehme Temperaturen auf Helgoland.

Im Rathaus von Helgoland wurden effizienzoptimierte Wärmeübergabestationen installiert.

Energetische Sanierung im Bestand. Die Hoval Tochtergesellschaft YADOS lieferte dabei die energieeffizienten Hausanschlusstationen.

Helgoland, die einzige deutsche Hochseeinsel, liegt knapp 70 Kilometer vom Festland entfernt inmitten der Nordsee. Die rote Buntsandsteinfelseninsel zählt zu den beliebtesten Ferientzielen Deutschlands. Jährlich geniessen hunderttausende Urlauber:innen und Naturliebhaber:innen auf Tagesausflügen das milde Hochseeklima und die vielfältige Natur Helgolands. Der auf der Insel gelebte Klimaschutz zum Erhalt dieser einzigartigen Natur ist existenziell für Helgoland.

Bereits 2012 wurde das Thema Nachhaltigkeit mit besonderer Wichtigkeit hervorgehoben und im kommunalen „Klimaschutzkonzept Helgoland“ verankert. Die Gründe liegen auf der Hand – die Folgen der Erderwärmung bringen die Insel in Bedrängnis. Der Landverlust durch den ansteigenden Meeresspiegel, die Erosion des natürlichen Küstenschutzes und die Versalzung von Süßwasservorkommen drohen, den Inselbewohnern die Lebensgrundlagen zu entziehen. Das integrierte Klimaschutzkonzept der Gemeinde sieht unter anderem vor, die bestehenden Potenziale zur Steigerung der Energieeffizienz auszuschöpfen. Entsprechend stand bei der energetischen Sanierung des Rathauses eine nachhaltige und wirtschaftlich solide Wärmeversorgung des Gebäudes im Fokus.

Abgesenkte Rücklauftemperatur sichert stabilen und effizienten Fernwärmenetzbetrieb

Wärmenetze übertragen erzeugte thermische Energie mittels strömenden Fluiden von den Erzeugern zu den Verbrauchern, wo sie zur richtigen Zeit in der richtigen Menge und am richtigen Ort verfügbar sein muss - und zwar bei möglichst geringen Verlusten. Stellhebel ist nicht zuletzt eine hohe Spreizung der Vor- und Rücklauftemperatur (VLT / RLT) bei möglichst niedriger Rücklauftemperatur. Das erhöht die Erzeugereffizienz, verkleinert den Volumenstrom, reduziert thermische Rücklauf-Leitungsverluste und den elektrischen Leistungsaufwand der Pumpen. Je geringer der Volumenstrom, desto kleiner können Rohrleitungsquerschnitte und Pumpengrößen gewählt werden, da der erforderliche Pumpendifferenzdruck mit dem geringeren Strömungsverlust fällt. Bei einer Vorlauftemperatur von 80 °C und einer Senkung der Rücklauftemperatur von 55 auf 40 °C wird der Heizwasservolumenstrom bereits um 30% minimiert. Neben dem verringerten Energiebedarf ist das Installationsmaterial einer schwächeren thermischen Beanspruchung ausgesetzt.

Berücksichtigung der Zeit- und Komfortvorgaben

Für die sichere und bedarfsgerechte Übergabe netzseitig bereitgestellter Wärmeenergie und maximal abgesenkte Rücklauftemperaturen sorgen flexible YADOS Übergabestationen, die „Verbindungsstücke“ zwischen dem primärem Wärmekreis des Fernwärmenetzes und dem sekundärem der Gebäude-Heizungsanlage. Im modernisierten Rathaus

Weitere Vorteile der YADO|GIRO / TransTherm® giro Wärmeübergabestation

- Universeller Fernwärmeanschluss
- Heizungsanschluss bedarfsweise oben und/oder unten
- Trinkwasserbereitung vorab in der Station integriert
- Hochwertiges Dämmsystem mit 100% Wärmedämmung
- Geringer Montage- und Serviceaufwand

Helgoland übernimmt diese Aufgabe eine GIRO 1I-2H Fernwärmestation. Mit optimierter Erzeuger-Verbraucher-Regulierung wird die netzseitig bereitgestellte Wärmeenergie druck-, temperatur- und bedarfsspezifisch an die hydraulisch über einen Plattenübertrager getrennte Hausanlage (indirekter Anschluss) übergeben. Integrierte Direct Digital Control (DDC)-Regelungen berücksichtigen neben der Aussentemperatur die individuell wählbaren Zeit- und Komfortvorgaben der Verbraucherseite, um eine präzise Vorlauftemperatur zu ermitteln.

Mit jeweils 55°C VLT und 35°C RLT werden zwei Heizkreise, die statische Heizung und die Lüftungsanlage von der objektspezifisch konfigurierten GIRO (70kW) versorgt. Bei einer primärseitigen Vorlauftemperatur von 105 °C (kalte Jahreszeit) erzielt die Gesamtanlage ganzjährig Rücklauftemperaturen von 40 °C. Das ist gut für die Netzeffizienz, spart Primärenergie und trägt nicht zuletzt zum Klimaschutz der kleinen Insel bei.



Wärmeübergabestation YADO|GIRO / TransTherm® giro



Scannen Sie den QR-Code und erfahren Sie mehr über die YADOS Wärmeübergabestationen.

yados.de/Fernwärmestation/Wärmeübergabestation/c/G_GIRO

Hoval massgebend mitgeprägt

Martin Woerz ist seit über 50 Jahren für Hoval tätig. Er war bei der Entwicklung der ersten Wärmepumpen dabei und hat als Mitglied der Geschäftsleitung von Hoval Schweiz viele Partnerschaften auf den Weg gebracht. Was ihn bei Hoval und im „Unruhestand“ hält, erzählt er im ausführlichen Interview.

Herr Woerz, wie sind Sie in die Heizungs- und Lüftungsbranche gekommen?

Martin Woerz: Ich bin in der kleinen Gemeinde Sevelen in der Ostschweiz auf einem Bauernhof aufgewachsen. Nach meiner ersten Lehre als Maschinen-Mechaniker habe ich nebenbei noch mit Auto-Service Geld verdient. Ich wollte dann nach Zürich gehen, um dort studieren zu können. Zu diesem Zweck habe ich das Abend-Technikum (Anm. der Redaktion: frühere «Zürcher Hochschule für Technik») absolviert. Während der Ausbildungszeit im Abend-Tech habe ich meine heutige Frau aus Meilen kennengelernt, was mich in der Region Zürich hielt.

Auf der Suche nach einer Arbeitsstelle bin ich in die nächstgelegene Firma in Meilen hineingegangen und habe nachgefragt, ob ich dort eine kaufmännische Weiterbildung machen könnte. Bei dieser Firma, in der ich eigentlich zufälligerweise gelandet bin, hat es sich um die Hoval gehandelt – und nun bin ich seit über 50 Jahren für das Unternehmen tätig.

Nachdem ich bei Hoval als Verkaufsdisponent begonnen habe, konnte ich nach zwei Jahren in die Technik wechseln. Sukzessive bin ich dann die Leiter hinaufgestiegen: Zuerst habe ich die Klimaabteilung geleitet, Ende der 1980er Jahre bin ich in die Geschäftsleitung von Hoval Schweiz gekommen und habe die Felder Technik und Marketing geleitet.

Waren Sie bereits damals in den Markt für Wärmepumpen involviert?

Martin Woerz: Aber ja! Schon in den 1970er Jahren hatten wir Wärmepumpen vertrieben. Bei den ersten Geräten handelte es sich um Carrier Kältemaschinen, die wir als Wärmepumpen einsetzten. Ich kann mich noch gut erinnern:

Schulung des Standpersonals anlässlich der Hilsa 1996 in Zürich.





1982: Martin Woerz (rechts im Bild) hat in seinem über ein halbes Jahrhundert währenden Engagement bei Hoval beeindruckende Erfolge erzielt.



„Seit 50 Jahren bei Hoval und seit 50 Jahren verheiratet – ich bin wunschlos glücklich.“

Martin Woerz
Leiter Entwicklung Komfortlüftung

Eine der ersten Wärmepumpen mit ca. 80 kW Leistung wurde im Kindergarten in Balzers eingebaut.

Nach Jahren von eigenen und zugekauften Wärmepumpen hatte ich um die Jahre 2003/04 herum die Aufgabe, mich nach einem neuen Wärmepumpen-Partner umzuschauen. Ich empfahl der Geschäftsleitung damals eine Zusammenarbeit mit einem Partner, die anschliessend zu einem Joint Venture zu je 50 % ausgebaut wurde. Als ich dann vor zwölf Jahren an den Standort in Vaduz gewechselt bin, habe ich mich weiter mit der Entwicklung von Wärmepumpen beschäftigt.

Im Jahr 2015 sind Sie in das Geschäftsfeld Wohnraumlüftung gewechselt. Wie ist es dazu gekommen?

Martin Woerz: Die Entwicklungsleiterin von HomeVent® ist über eine längere Zeit ausgefallen. Durch meine frühere Erfahrung in dem Bereich habe ich pro forma übernommen und bin schliesslich fünf Jahre lang in dieser Position geblieben. Mittlerweile arbeite ich zwei Tage in der Woche in der Abteilung.

Was hat Sie über die Jahre bei Hoval gehalten?

Martin Woerz: Peter Frick mit Sitz im Management hat uns machen lassen, hat uns Vertrauen entgegengebracht. Das

wiederum hat unser Vertrauen in unsere eigenen Kompetenzen gestärkt und uns als Firma stark gemacht. Die Freude an der Sache tut natürlich das ihre dazu.

Es gab Zeiten, als in jedem Monat ein Headhunter bei mir angerufen hat, um mich abzuwerben. Doch mir ist es immer um die Freude an der Arbeit und nicht nur ums Geld gegangen. Und ich denke auch, das ist das Essentielle an der Arbeit: man muss Freude haben, dann geht es einem generell besser. Ich bin teilweise 1 000 km an einem Tag gefahren, zum Beispiel zu unserem österreichischen Standort, nach Marchtrenk, und wieder retour in die Schweiz. Zeitweise bin ich auch jede Woche einmal in unser Joint Venture gefahren und habe dort die Fabrikation kontrolliert.

Im Laufe der Zeit war ich bei der Entwicklung von Wärmerückgewinnungsapparaten, Speichern und Wassererwärmern dabei. Auch für einige Zeit war ich für die Regulierung verantwortlich. Vor Bauherren, Architekten, Ingenieuren und der Hoval Verkaufsmannschaft habe ich viele Vorträge gehalten. Wenn ich zurückdenke, bin ich in allen Feldern der Firma tätig gewesen – ausser im Finanz- und Personalwesen.

Ich arbeite prinzipiell sehr gerne mit anderen Menschen zusammen, bei Messen etc. bin ich auch oft an vorderster Front gestanden – das habe ich immer gerne gemacht. Meiner Ansicht nach ist es entscheidend, dass die Mitarbeitenden als wichtigstes Gut einer Firma angesehen werden – diese machen nämlich ca. 70 Prozent des Erfolgs eines Unternehmens aus. Mitarbeitende muss man so managen, wie man eine Fussballmannschaft managt: man muss sie führen und motivieren.

Wie hat sich Hoval im Laufe Ihrer Karriere entwickelt?

Martin Woerz: Hoval hatte immer einen guten Namen und gute Produkte; das Unternehmen ist technologisch immer auf dem neusten Stand. Es ist ein Familienunternehmen geblieben, obwohl es stetig gewachsen ist. Die Firma ist nicht verkauft worden, ist eigenständig – was wiederum sicher mit der Inhaberfamilie zu tun hat. Hoval geht mit den Trends, zum Beispiel beim aluFer®-Rohr, beim MultiJet oder bei den Solarkollektoren, und bringt nach wie vor innovative Lösungen hervor.

Worin sehen Sie die grössten Herausforderungen für die Heizungs- und Lüftungsbranche?

Martin Woerz: Die Fachkräfte werden unser grosses Problem in der Wirtschaft sein – es werden vermutlich noch mehr fehlen. Deshalb geht es nun darum, Produkte zu entwickeln, die “keine” Fachleute mehr benötigen, vor allem im Bereich der Installation. Deshalb ist es wichtig, dass wir als Hersteller gewissermassen selbst-installierende Produkte herstellen. Das ist natürlich noch eine Vision.

Bei Hoval sind wir bei den Produkten richtig aufgegleist. Wir müssen aber immer zwei Aspekte im Fokus haben: die einfache Installation und Bedienung.

Welche Ratschläge haben Sie für Personen, die eine erfolgreiche Karriere in der Heizungs- und Lüftungsbranche anstreben?

Martin Woerz: Man muss Freude am Schaffen haben und Einsatz zeigen, dann geht es von ganz allein gut – branchenunabhängig. Die Wertschätzung eines jeden einzelnen im Team ist relevant. Wichtig ist zudem, dass man sich stetig weiterbildet, denn Stillstand bedeutet Rückschritt.



„Das Personal ist zu 70 Prozent für den Unternehmenserfolg verantwortlich.“

Martin Woerz
Leiter Entwicklung Komfortlüftung

Was unterscheidet Hoval von anderen Unternehmen der Heizungs- und Lüftungsbranche, und wo sehen Sie die grössten Stärken für die Zukunft?

Martin Woerz: Das Familiäre ist mit grosser Sicherheit das Unterscheidende - das gibt es bei vielen anderen Unternehmen nicht so. Die Stärke für die Zukunft sehe ich im innovativ und initiativ sein. Ein Unternehmen kann seinen Ruf schnell kaputt machen, aber es dauert lange, um ihn aufzubauen. Man muss also auch immer transparent sein. Solange Hoval ein Familienunternehmen ist, habe ich grosses Vertrauen.

Wenn Sie auf Ihre Karriere zurückblicken, worauf sind Sie am meisten stolz?

Martin Woerz: Ich bin seit 50 Jahren bei Hoval und seit 50 Jahren verheiratet - somit bin ich wunschlos glücklich.



Der Fernwärme-Hype



Nah- und Fernwärme-Spezialist YADOS gilt als Vorreiter der Wärmetechnik im DACH-Raum. Das Unternehmen aus Hoyerswerda ist seit dem Jahr 2016 Teil der Hoval Gruppe und befindet sich auf einem soliden Wachstumskurs. Im Bild: Der Firmensitz in Hoyerswerda.

Die Produkte von YADOS sind deutschlandweit und in vielen europäischen Staaten erfolgreich im Einsatz. Als Tochtergesellschaft der Hoval bietet sie eine perfekte Ergänzung für die System- und Lösungskompetenz – auch im Sinne des Hoval Leitgedankens „Verantwortung für Energie und Umwelt“.

Im Interview erläutert Geschäftsführer Frank Stiehler, auf welche Schwerpunkte und Herausforderungen YADOS im Fernwärme-Sektor trifft.

Was hat das Unternehmen YADOS dazu bewogen, sich unter anderem auf Fernwärme zu spezialisieren?

Frank Stiehler: Für YADOS war recht früh klar, dass Fernwärmenetze in der Energiewende zunehmend an Bedeutung gewinnen werden, da sie flexibel sowohl erneuerbare als auch konventionelle Energiequellen und Erzeugertechnologien integrieren können. Zwischenzeitlich gilt Fernwärme ja auch als unverzichtbarer Baustein einer erfolgreichen Energiewende im Wärmesektor: Die klassischen Energieversorger bauen ihre Wärmenetze weiter aus, gleiches passiert auf kommunaler Ebene.



Geschäftsführer Frank Stiehler.

macht sich bemerkbar

Welches sind die wichtigsten Herausforderungen, denen YADOS bei der Planung und Umsetzung von Fernwärmesystemen begegnet?

Frank Stiehler: Die Transformation der Wärmeversorgung konfrontiert Planer, Heizungsbauer, Versorger und SHK Betriebe mit neuen Systemen, Anforderungen und komplexen Prozessen. Da das notwendige, theoretische und praktische Fernwärme-Wissen in weiten Teilen der Branche noch nicht ausreichend verankert ist, herrscht viel Unsicherheit. Das spüren wir auch bei YADOS - die Rückfragen im Projektgeschäft häufen sich. Für uns bedeutet das einen deutlich höheren Zeitaufwand, den wir zusätzlich zum Tagesgeschäft bewältigen müssen.

Wie gehen Sie bei der Beurteilung der Machbarkeit von Fernwärmeprojekten in verschiedenen Kontexten vor?

Frank Stiehler: In Fernwärmeprojekten gilt es immer das gesamte „geschlossene“ System zu betrachten, da für einen stabilen und wirtschaftlichen Betrieb alle integrierten Komponenten - von den Erzeugern bis zu den Wärmeübergabestationen - optimal zusammenspielen müssen. Gleichzeitig sind Fernwärmenetze immer Individuallösungen. In Abhängigkeit lokaler Rahmenfaktoren unterscheiden sie sich in Aufbau, eingesetzter Erzeugertechnologie sowie der Wärmeverteilung und -speicherung.

Erfahrung, Wissen und Ausbildung der Aussendienstmitarbeiter:innen sind somit ausschlaggebend für eine erste belastbare Beurteilung. Bereits hier zeigt sich, ob ein Vorhaben wie angedacht machbar ist oder ob technische und ggf. bauliche Anpassungen notwendig sind. Die Einhaltung geltender technischer Normen und Gesetze und produktionstechnischer Grenzen wird schliesslich in Abstimmung mit dem technischen Innendienst und der Fertigung geprüft und festgelegt.

Könnten Sie ein konkretes aktuelles Beispiel für ein Fernwärmeprojekt nennen?

Frank Stiehler: Wir haben beispielsweise die neue Fernwärmeübergabestation für die Uni Rostock in drei Bauteilen gefertigt, da der Raum bzw. das Tunnelgewölbe für die neue Anlage eine zu geringe Einbringöffnung und lediglich eine Deckenhöhe von durchschnittlich 2,5 m bot. Auch der zugehörige Heizungsverteiler, der auf einer Fläche von 2,4 m² Platz finden musste, wurde als geteiltes Modul gefertigt

und geliefert. Die Einbringung, Montage und Inbetriebnahme der Anlagen(teile) verlief ohne Probleme. Die meisten unserer Projekte sind wie gesagt Individuallösungen. Bei grösseren Vorhaben sind wir mit den örtlichen, technischen und bedarfsabhängigen Anforderungen bestens vertraut und fertigen massgeschneiderte, objekt-spezifische Komponenten exakt nach Planungsvorgabe. Auch bei Sanierungen im Bestand, die oftmals ganz eigene Herausforderungen bereithalten, sind wir in der Lage, flexibel und lösungsorientiert zu agieren.

Welche Art von Energiequellen empfehlen Sie für Fernwärmesysteme und warum?

Frank Stiehler: Eine Stärke von Wärmenetzen ist die Einbindung unterschiedlicher Wärmeerzeuger und Energiequellen. Erneuerbare Energien, z. B. in Wärme gewandelter Strom wie bei Power2Heat, können ebenso eingespeist werden wie die Abwärme aus Kraft-Wärme-Kopplungsverfahren (KWK) oder industriellen Prozessen.

Grundsätzlich scheint mir wichtig, Systeme einzusetzen, die in jedem Fall für Erneuerbare Energiequellen offen sind. Erdgas wird nach wie vor eine Rolle in der Wärmeversorgung spielen. Das ist auch sinnvoll, da die erprobten und weitentwickelten Verbrennungstechnologien - insbesondere in Verbindung mit KWK - Primärenergie optimal ausschöpfen und maximale Wirkungsgrade erreichen.

Wie gewährleistet YADOS die Sicherheit und Effizienz von Fernwärmesystemen, insbesondere in der Planungs- und Installationsphase?

Frank Stiehler: Ihr optimales Leistungsniveau erreichen Fernwärmesysteme im intelligenten Zusammenspiel aller integrierten Komponenten. Das gelingt, wenn Planungsprozess und Komponentenauswahl die spezifischen Anforderungen an das spätere Versorgungssystem effektiv umsetzen. Auch hier stehen das Know-how und die kontinuierliche Weiterbildung unserer Mitarbeiter:innen für eine erfolgreiche Umsetzung.

Versorgerseitige technische Vorgaben können wir teilweise schon im Vorfeld über Konfiguratoren übernehmen, die auf eine Wärmenetzdatenbank zugreifen und dort hinterlegte Parameter, etwa die Vorlauftemperatur, automatisch übernehmen. Das hält das mögliche Fehlerrisiko

gering und vereinfacht die Umsetzung der Technischen Anschluss Bedingungen (TAB) bzw. Technischen Anschlussvorschriften (TAV).

Können Sie die Bedeutung der Einbindung von Gemeinden in Fernwärmeprojekte und Ihren Ansatz zum Aufbau von Beziehungen zu Interessengruppen erläutern?

Frank Stiehler: In Gemeinden kann die Idee zu einem Fernwärmeprojekt aus den unterschiedlichsten Gründen entstehen. Da kann z.B. ein Solar- oder Windpark sein, der aus der Förderung fällt und weiterhin wirtschaftlich als „Wärmelieferant“ in einem Power2Heat Konzept genutzt werden soll. Da kann ein Landwirt Impulsgeber sein, der eine Biogasanlage betreibt. Oder die Idee ist einfach nur das Ergebnis eines Stammtischgesprächs.

Für uns ist dabei vor allem wichtig, zu einem möglichst frühen Zeitpunkt hinzugezogen zu werden. Denn falsche Entscheidungen zu Projektbeginn können richtig teuer werden, wenn im Projektverlauf zurückgerudert werden muss. Ebenfalls entscheidend ist, dass alle Projektbeteiligten inklusive den späteren Anschlussnehmern von Anfang an in das Vorhaben involviert und über sämtliche Projektfortschritte auf dem Laufenden gehalten werden. Das ist



Montage der Schaltschränke für Hoval Wärmepumpen im neuen Werk 2 der YADOS GmbH.



Montagearbeiten an einer EnergieZentrale.

zeitaufwändig, aber unerlässlich für den Projekterfolg. Die Einbindung von Gemeinden und etwaigen Interessengruppen mit dem Ziel einer idealerweise auf Jahre ausgelegten, guten und vertrauensvollen Zusammenarbeit ist ein grosses Thema. Tatsächlich macht die «Beziehungsarbeit» bis zu zwei Drittel unserer Arbeit bei der Realisierung kommunaler Wärmenetze aus. Unser guter Ruf am Markt ist hier ein wertvoller Türöffner.

Wie halten Sie sich bzw. die Zuständigen bei YADOS über Fortschritte in der Fernwärmetechnik und -praxis auf dem Laufenden?

Frank Stiehler: Bei YADOS erfolgt ein grosser Teil der Fortbildung über interne Schulungen, die unterschiedliche Themen wie Technik, Gesetze und Normen fokussieren. Ausserdem nehmen Mitarbeiter auch immer wieder an externen Schulungen teil. Darüber hinaus bringt jeder Mitarbeiter idealerweise das Eigeninteresse mit, sich beruflich fortzubilden und den neuesten Stand der Technik zu kennen. Zusätzlich sind wir dank der engen Zusammenarbeit von Entwicklung, Produktion und Vertrieb mit Herstellern, Planern und Installateuren über aktuelle Markt- und Technologieentwicklungen bzw. neue Anforderungen informiert



Heizmodule der Wärmepumpe Belaria® vor dem Versand nach Marchtrenk.

und können diese zeitnah aufnehmen und umsetzen. Und nicht zuletzt beteiligt sich YADOS regelmässig an Forschungsvorhaben oder Verbundprojekten. Momentan sind wir Projektmitglied im interdisziplinären Verbundvorhaben OptiNetz, Teil des 7. Energieforschungsprogramms der Bundesregierung. Hintergrund bildet das Fernwärmeprojekt der Gemeinde Bosbüll. Über ein kombiniertes Power2Gas und Power2Heat-Konzept wird elektrische Energie aus Wind- und Solaranlagen in thermische Energie gewandelt und im eigenen Fernwärmenetz der Gemeinde genutzt. Die technische Realisierung der Power2Heat-Lösung und das Leitsystem zur Regelung und Visualisierung der Energiezentrale stammen von YADOS. OptiNetz hat sich u. a. zum Ziel gesetzt, auf Basis des in Bosbüll gewonnenen Wissens KI-basierte, praxisorientierte und übertragbare Betriebsstrategien für nachhaltige Wärmenetze zu entwickeln.

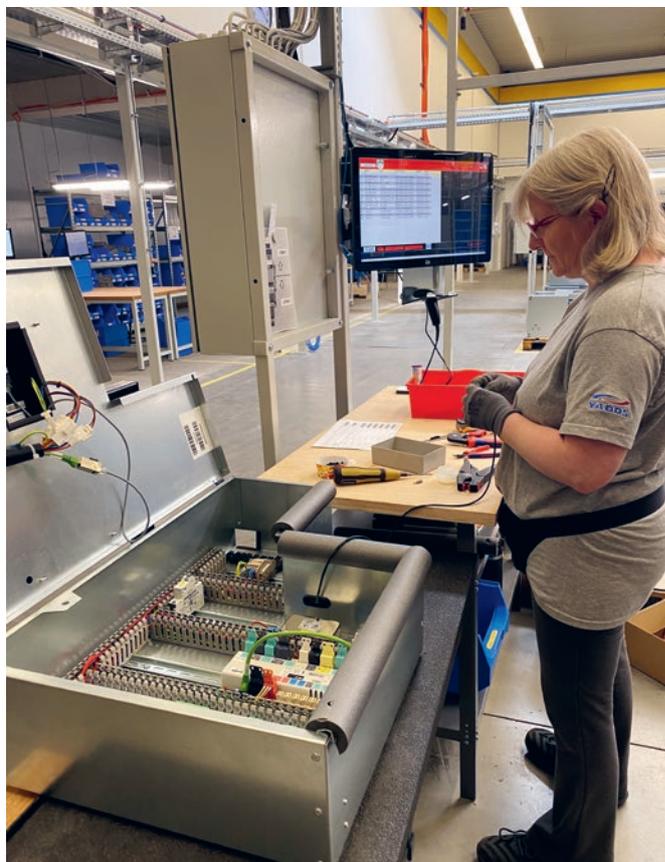
Wie sehen Sie schliesslich die Zukunft der Fernwärme und YADOS' Rolle bei der Erreichung der Klimaziele und der Förderung der Energieeffizienz?

Frank Stiehler: Aller Wahrscheinlichkeit nach werden Fernwärmesysteme künftig vor allem mit Erneuerbaren

Energien und industrieller Abwärme betrieben werden. Der Einsatz von Kraft-Wärme-Kopplung-Verfahren bietet dank einem Brennstoffausnutzungsgrad von über 80 Prozent und der zeitgleichen Produktion von Strom und Wärme auch weiterhin eine vergleichsweise umweltverträgliche Versorgungslösung.

Des Weiteren konzentrieren wir uns auf die konsequente Verbesserung und Weiterentwicklung unserer Wärmeübergabestationen. Die Wärmeübergabetechnologie ist und bleibt ein Effizienzfaktor in Fernwärmesystemen, die dazu beiträgt, niedrige Rücklauftemperaturen zu erreichen. Und das ist massgeblich für einen präzisen und wirtschaftlichen Wärmenetzbetrieb.

Für die Zukunft wird das Leitsystem TopTronic® supervisor weiter an Bedeutung gewinnen. Das übergeordnete Leit- und Kommunikationssystem ist in der Lage, die komplette Anlagentechnologie dezentraler Energiesysteme zu steuern und sichert die unkomplizierte Einbindung, Vernetzung und Überwachung aller Erzeuger- und Teilsysteme. Mit der in den Startlöchern befindlichen TopTronic® supervisor sind wir bestens auf die multivalenten Wärmenetze der Zukunft vorbereitet.



Montage der Schaltschränke für die Inneneinheiten der Wärmepumpe Belaria®.

Auftritt im Europapark



Seit Ende März gibt es im Europapark einen eigenen Themenpark zum Land Liechtenstein. Hoval ist dort auf einer Infotafel als eines der erfolgreichen Unternehmen des Landes angeführt. Da trifft es sich gut, dass im Europapark derzeit vier Thermalia® und demnächst eine Belaria® twin AR von Hoval in Verwendung sind.



eWAY Projekt auf sehr gutem Kurs!



In grossen Schritten geht das eWAY Projekt und der Bau des Werks in Istnebé in der Slowakei vorwärts. Es werden bereits Materialien vorproduziert, die anschliessend verbaut werden. Bereits Ende 2024 soll das neue Werk seinen regulären Betrieb aufnehmen. Ein Meilenstein in der Geschichte von Hoval.



Neue Geschäftsführerin

Am 1. Juli 2023 hat Nadia Wisniewski ihre Position als neue Geschäftsführerin von Hoval Frankreich angetreten. Wir wünschen ihr viel Freude und Erfolg bei dieser neuen, spannenden Aufgabe.



Tagung im Zeichen der Energiewende



Nach einer Durststrecke von drei Jahren war es heuer endlich soweit: Unsere grosse Verkaufstagung konnte wieder als Präsenzveranstaltung stattfinden. Diesmal trafen wir uns in Österreich. Neben dem Austausch untereinander stand vor allem folgendes Thema im Fokus: Perspektiven zur Energieversorgung.



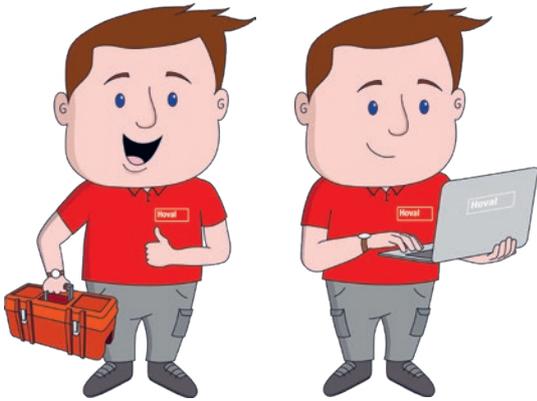
15 Jahre Hoval Frankreich



Vor 15 Jahren wurde die Vertriebsgesellschaft in Frankreich gegründet - und ist seither erfolgreich unterwegs. Gemeinsam mit Vertretern vom Headquarter wusste das Team von Hoval Frankreich diesen Anlass gebührend zu feiern. Auf die nächsten erfolgreichen Jahre!



Ray, der neue Servicetechniker



Das Serviceteam von Hoval hat einen neuen Teamkollegen bekommen: Seit Beginn dieses Jahres ist Servicetechniker Ray in Grossbritannien unterwegs. Sympathisch veranschaulicht er, wie sich die Arbeit von Hoval Servicetechnikern gestaltet. Und weil es sich bei Ray um eine Comicfigur handelt, macht er das auf eine äusserst unkonventionelle Art auf unseren Social Media-Kanälen.



„Alleine stark - zusammen unschlagbar“...



... unter diesem Motto fand im Mai das jährliche Mitarbeiterfest des Schweizer Teams statt.

Neben einem Willkommenspaket und gutem Essen wussten vor allem die gemeinsamen Gespräche das Fest zu einem unvergesslichen Erlebnis zu machen.



Grosse Ehre für YADOS



Die YADOS GmbH wurde mit dem Oberlausitzer Unternehmerpreis ausgezeichnet. Die Landkreise Bautzen und Görlitz würdigen mit der Verleihung dieses Preises herausragende Unternehmen für ihre gesellschaftlich aktive Arbeit sowie für umwelt- und sozialverträgliches Handeln.



Lehrmeister im Fernsehen



Viel zur Sache trug Thomas Graf zum Thema Berufsbildung bei. Bei seinem Auftritt in der Schweiz beim Ostschweizer Fernsehen betonte unser Leiter der Berufsbildung in Vaduz, dass eine aufrichtige Wertschätzung gegenüber Lernenden das A und O im Berufswahlprozess ist.



Verantwortung für Energie und Umwelt