

Taking care

...



**Investition in
die Zukunft**

Neues
Electronic Center

**Wärmepumpe
erste Wahl**

Von Skandinavien
bis Spanien

**Helden für ein
warmes Zuhause**

Partnerschaft mit
SOS-Kinderdörfer

...
of a better
climate.

Inside each home
and the world
around it.

Herausgeber

Vaillant GmbH
Berghauser Straße 40
42859 Remscheid
Deutschland

www.vaillant-group.com
info@vaillant.de

VC Unternehmenskommunikation
Tel. +49 2191 18-2754
Fax +49 2191 18-2895

Gestaltung

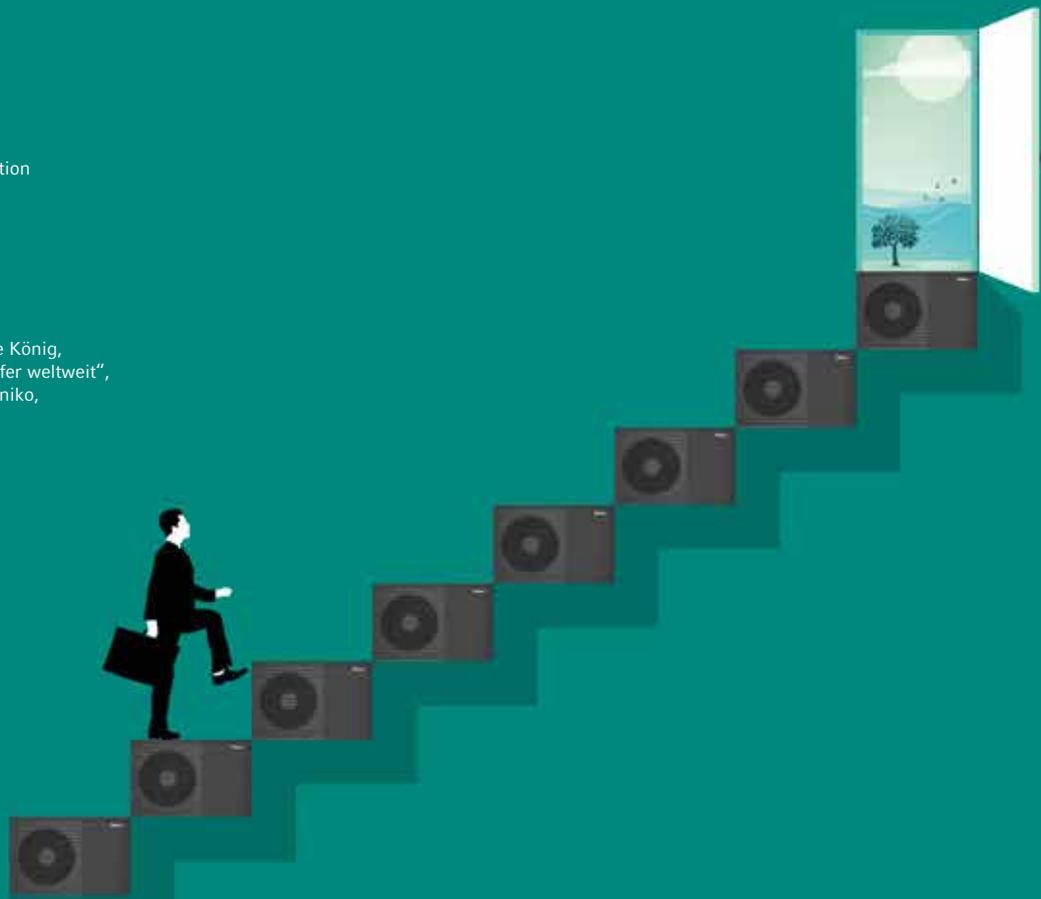
Horst Gerlach, Köln

Fotos

Aldi UK, Gerhard Berger, Mike König,
Julia Laatsch, „SOS-Kinderdörfer weltweit“,
Anna Stöcher, Chris Takacs, Uniko,
Vaillant Group

Illustrationen

Sergio Ingravalle



Inhalt



Investition in die Zukunft
Electronic Center Remscheid (S. 10)



Helden für ein warmes Zuhause
SOS-Kinderdorf in der Ukraine (S. 18)



Neuheiten auf der ISH
Nächste Generation startklar (S. 26)



Wärmepumpen im Supermarkt
Vaillant und Aldi kooperieren in UK (S. 30)



100 Prozent erneuerbare Energie
Blick nach Spanien (S. 40)



Nachhaltigkeit objektiv betrachtet
Wo die Vaillant Group steht (S. 44)



Hauptsache, flexibel
Modernisieren mit Wärmepumpen (S. 48)



Modern und ökologisch
Wärmepumpen im nordischen Klima (S. 52)

Werk Senica ist Bauwerk des Jahres



Der Verein für die Entwicklung der slowakischen Architektur und des Bauwesens hat zum 29. Mal den Wettbewerb „Bauwerk des Jahres“ ausgeschrieben. Dabei ging der People’s Choice Award an das Werk der Vaillant Group in Senica. Nominiert waren 14 Projekte aus der gesamten Slowakei.

Neues Werk im chinesischen Wuxi

Im September 2024 ist die Produktion im neuen Vaillant Group Werk in Wuxi angelaufen. Das Betriebsgelände ist im Vergleich zum alten Standort mehr als dreimal so groß. Die maximal ausbaufähige Produktionskapazität ermöglicht eine Volumenverdopplung bei entsprechender Marktnachfrage. Die Vaillant Group ist seit dem Jahr 2007 mit einem Werk in China präsent.



Electronic Center eingeweiht

Eine neue Fabrik zur Herstellung von Elektronikkomponenten hat in Remscheid den Betrieb aufgenommen. Der offizielle Start der Produktion erfolgte durch NRW-Ministerpräsident Hendrik Wüst (2. v. r.), den Remscheider Oberbürgermeister Burkhard Mast-Weisz (1. v. l.) und Vertreter der Geschäftsführung der Vaillant Group am 20. November 2024.

Siehe auch Seite 10



Künftig auch 100 Prozent Wasserstoff!

Vaillant Gas-Brennwertgeräte können in Zukunft auf den Betrieb mit 100 Prozent Wasserstoff umgestellt werden. Dies erfolgt mit einem Umrüstkit, das ab 2026 erhältlich sein wird.

H₂

Der Kauf lohnt sich ...

... finden neun von zehn Wärmepumpenbesitzern. So das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage durch das Marktforschungsinstitut Civey. Dafür wurden 1.500 deutsche Verbraucherinnen und Verbraucher befragt, die in den letzten fünf Jahren eine Wärmepumpe installiert haben. Mehr als 80 Prozent der Teilnehmenden

gaben an, dass sie auch Freunden und Verwandten jederzeit die Investition in eine Wärmepumpe empfehlen würden. Die wichtigsten Gründe dafür sind die Unabhängigkeit von fossilen Energien und geringere Energiekosten.



Für detaillierte Informationen zur Umfrage siehe:



Partnerschaft mit SOS-Kinderdörfer

Seit 2013 verbindet die Vaillant Group und „SOS-Kinderdörfer weltweit“ eine internationale Partnerschaft. Seither konnten 81 SOS-Kinderdörfer in 25 Ländern mit Heiztechnik und sozialen Projekten unterstützt werden – eine Zwischenbilanz, die sich sehen lassen kann, alle Beteiligten ein bisschen stolz macht und dazu motiviert, die Zusammenarbeit in den nächsten Jahren noch zu intensivieren.

Siehe auch Seite 18



Neue Wärmepumpen und digitale Services

Auf der internationalen Branchenleitmesse ISH in Frankfurt hat Vaillant im März 2025 zahlreiche Produktneuheiten vorgestellt. Im Zentrum stand die nächste Generation von Wärmepumpen: große Leistungen für Mehrfamilienhäuser, Lösungen im Einstiegssegment, modernes Design, mehr Effizienz und eine komplett neue Elektronikplattform. Auch beim Angebot digitaler Services für Fachhandwerker und Endkunden gab es für die Messebesucher viel Neues zu entdecken.

Siehe auch Seite 26



150 Jahre Vaillant

Man wird schließlich nur einmal 150 Jahre ... wenn überhaupt. Denn statistisch kann nur eines von einer Million Unternehmen auf einen solch langen Erfolg zurückblicken. Aus diesem Anlass gab es im Jubiläumsjahr 2024 an vielen Vaillant Group Standorten große und kleine Feiern, Ausstellungen, Aktionen und

Veranstaltungen. „150 Jahre Vaillant – 150 Jahre Wärme für morgen“ lautete das Motto des Jubiläumsjahres. Eine lebendige Erfolgsgeschichte, vom kleinen Handwerksbetrieb zu einem international tätigen Familienunternehmen mit 30 Millionen Kunden in mehr als 60 Ländern.



Woche der Wärmepumpe

Mit mehr als 130 Veranstaltungen und Aktionen hat sich Vaillant Deutschland im November 2024 an der „Woche der Wärmepumpe“ beteiligt. Sie wurde von der Deutschen Energie-Agentur (dena) initiiert. Auf den Veranstaltungen und in der Unternehmenszentrale beantworteten Vaillant Experten und Fachhandwerker Fragen der Besucher zu den Vorteilen und Einsatzbereichen von Wärmepumpen sowie zu Fördermöglichkeiten.



REVIEW

150 JAHRE VAILLANT



- FRANKREICH -




- CHINA -




NIEDERLANDE -


Standortfeiern, Sommerfeste, Teamtage oder Veranstaltungen mit langjährigen Partnern und Kunden – das 150. Jubiläumsjahr der Vaillant Group hatte viele Facetten.

- RUND UM DIE WELT -



- DEUTSCHLAND -



WAKEI -
alica




- GRIECHENLAND -




- SLOWAKEI -
Senica


DEUTSCHLAND




- SLOWAKEI -
Senica



- CHINA



- DEUTSCHLAND -



- GRIECHENLAND -



- ITALIEN -



- FRANKREICH -



- SLOWAKEI
Skalica



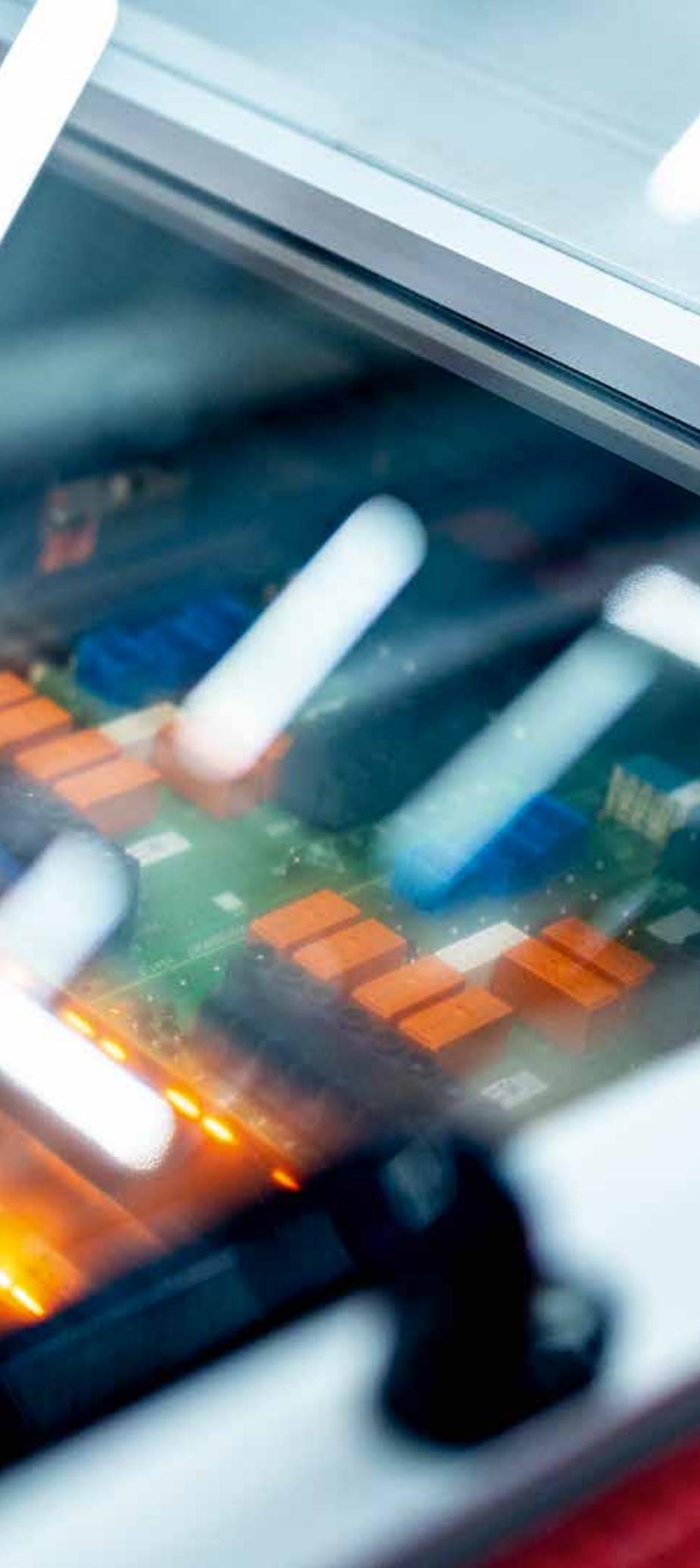
- SLOWAKEI -
Trenčín



- ÖSTERREICH -

INVESTITION IN DIE ZUKUNFT

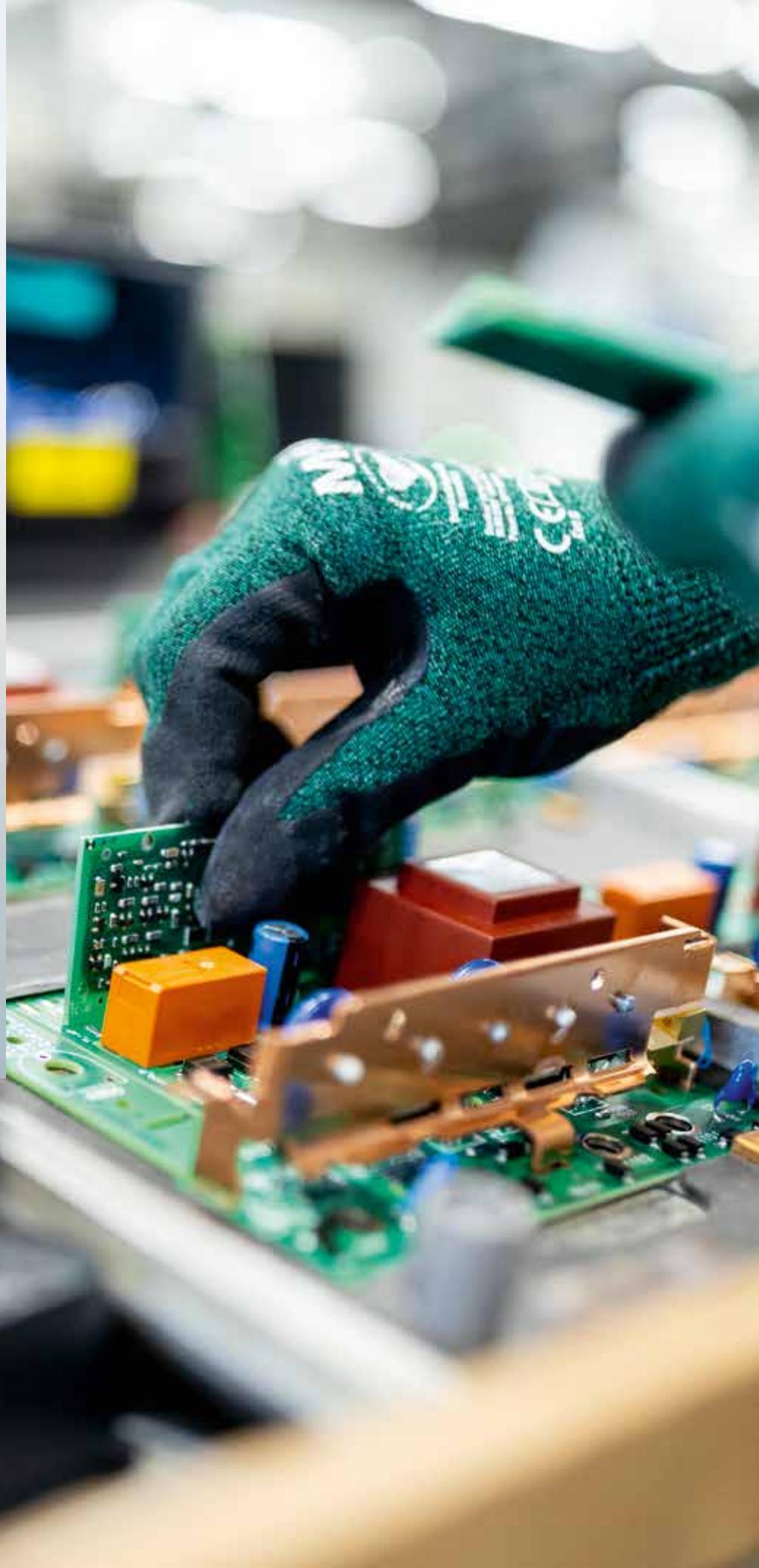




In einer Bauzeit von weniger als zwei Jahren ist in Remscheid eine neue Fabrik zur Herstellung von Elektronikkomponenten entstanden. Das neue Electronic Center ist ein weiterer Schritt der Vaillant Group, sich auf die Marktanforderungen der kommenden Jahre vorzubereiten.

Gegenüber dem Werk in Remscheid, in dem seit 2018 Wärmepumpen hergestellt werden, und dem Entwicklungszentrum, wo technische Innovationen entstehen, liegt das neue Electronic Center.

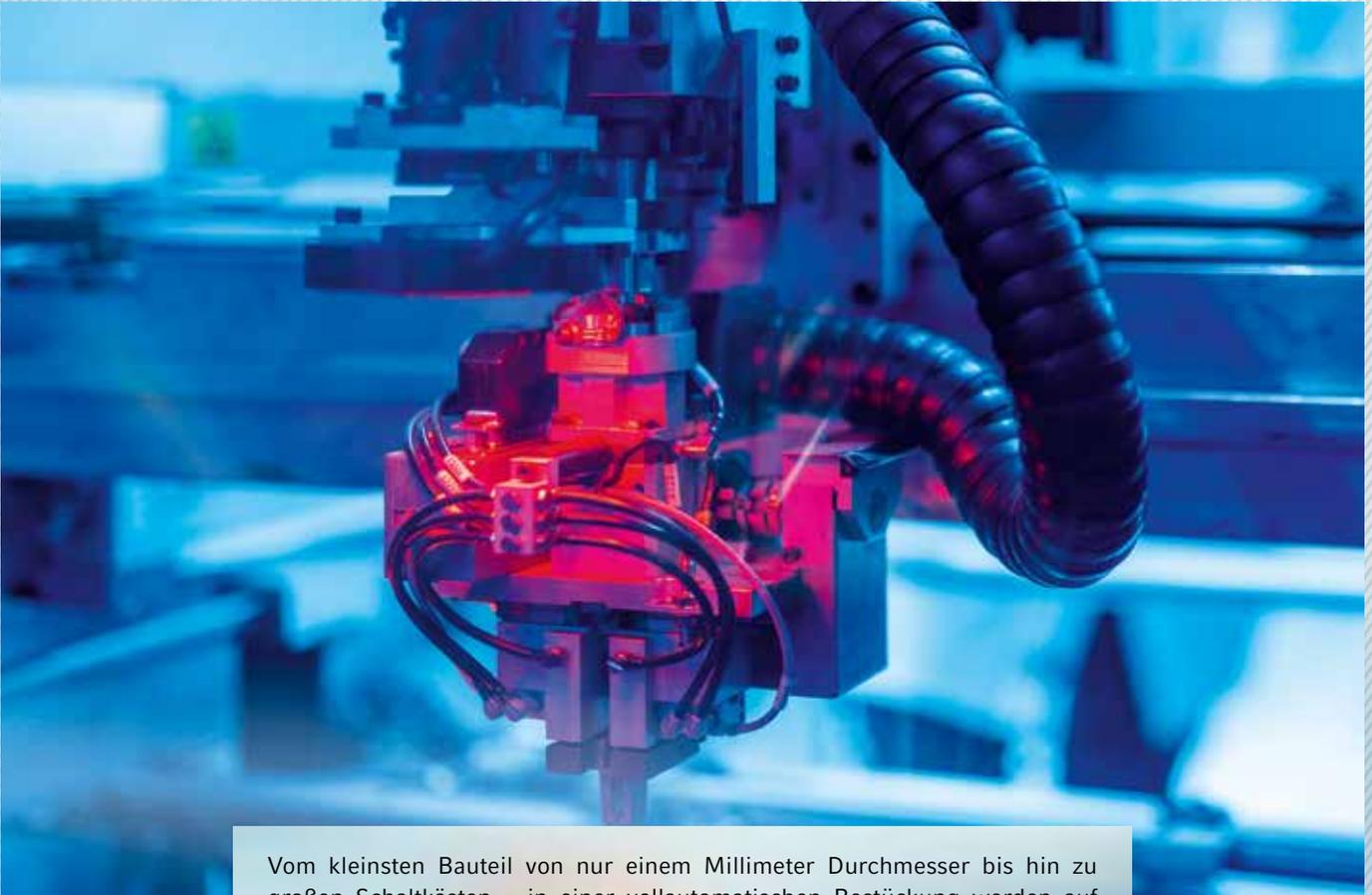
Das Electronic Center hat eine Größe von 12.000 Quadratmetern. In der Fertigung arbeiten rund 150 Fachkräfte. Die Produktion läuft in mehreren Schichten rund um die Uhr. Eine Photovoltaikanlage versorgt das Gebäude mit regenerativer Energie, ein Wärmepumpensystem beheizt und kühlt es.



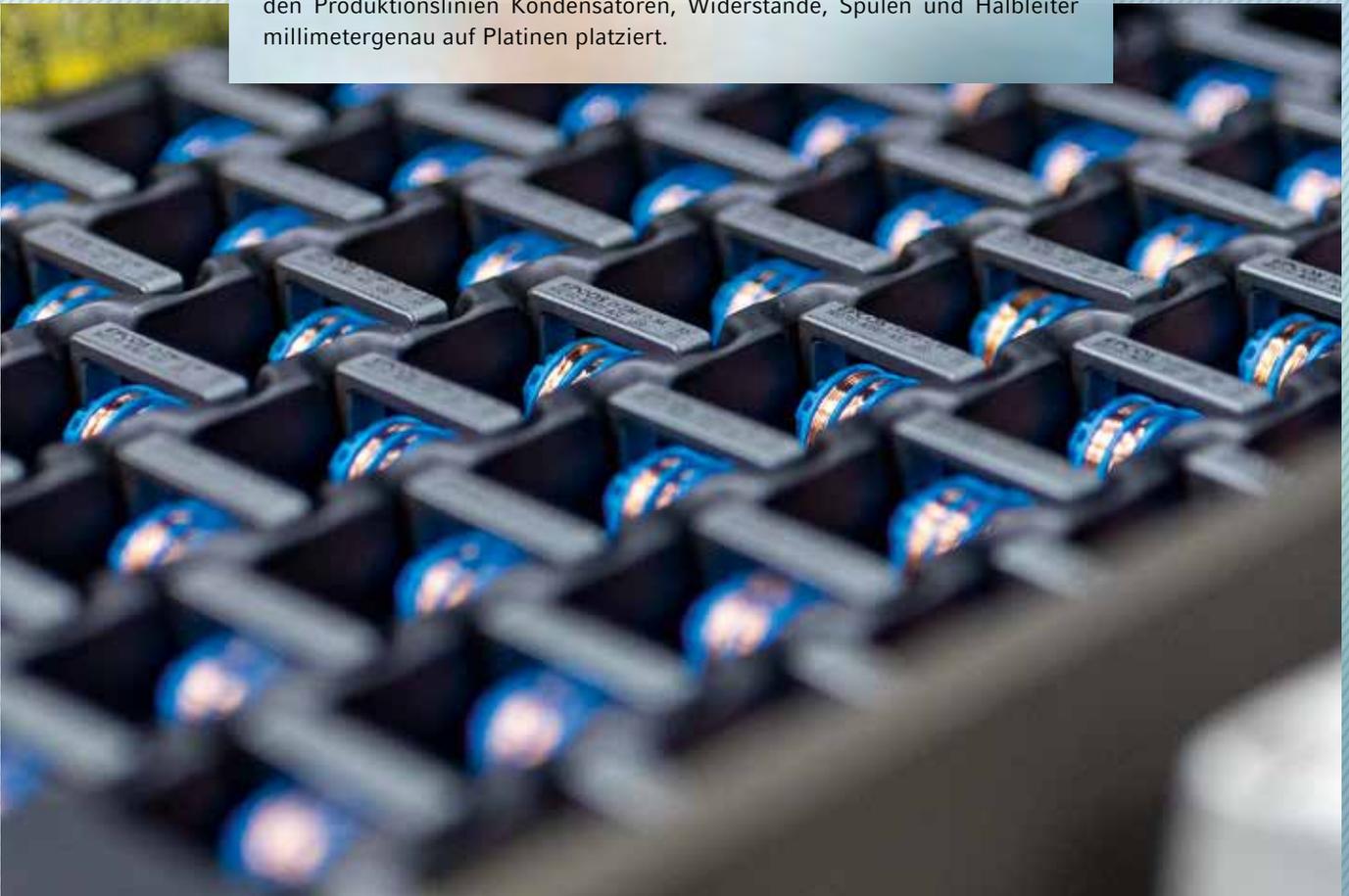


Dem Electronic Center kommt eine Schlüsselfunktion im internationalen Produktionsnetzwerk des Unternehmens zu. Denn von ihm aus werden weltweit alle Standorte der Vaillant Group mit Elektronikbaugruppen und -komponenten beliefert, die für die Regelung und Steuerung moderner Wärmepumpensysteme und Gas-Heizgeräte notwendig sind.





Vom kleinsten Bauteil von nur einem Millimeter Durchmesser bis hin zu großen Schaltkästen – in einer vollautomatischen Bestückung werden auf den Produktionslinien Kondensatoren, Widerstände, Spulen und Halbleiter millimetergenau auf Platinen platziert.





Andere Module erfordern eine Bestückung von Hand. Eine einzige Platine kann aus rund 500 einzelnen Teilen bestehen. Jedes Modul wird nach seiner Herstellung geprüft, bevor es sich auf den Weg in die Endmontage der anderen Werke macht.

Bis zu 300 verschiedene Typen von Modulen und Komponenten gehen aus der Elektronikfabrik an die zehn Produktionsstandorte der Vaillant Group in Europa, der Türkei und China. Dort finden sie ihren Platz – in einem kleinen Wandheizgerät, einem intelligenten Regler oder einem komplexen Wärmepumpensystem.

Das Produktionsvolumen liegt bei mehreren Millionen Elektroniken pro Jahr und kann weiter ausgebaut werden.

Mit der neuen Fertigung verfügt die Vaillant Group langfristig über ausreichende eigene Kapazitäten für die Produktion elektronischer Bauteile und hat die Möglichkeit, jederzeit flexibel auf Nachfrageanstiege zu reagieren. Das macht das Unternehmen weniger abhängig von internationalen Beschaffungsmärkten.

Der Ausbau der Elektronikfertigung und des Produktionsnetzwerks ist Teil einer langfristigen Unternehmensstrategie. Dazu wurden zuerst alle an der Produktentstehung beteiligten Bereiche im Johann Vaillant Technology Center gebündelt. Danach erfolgte der Ausbau der Wärmepumpenproduktion in Deutschland, Frankreich und England. Zuletzt nahm ein eigens für die Wärmepumpenfertigung errichtetes Werk in der Slowakei den Betrieb auf.





Ziel der Vaillant Group ist es, als Weltmarktführer bei Gas-Heizgeräten auch eine führende Position im europäischen Wärmepumpenmarkt einzunehmen. Im europäischen Gesamtmarkt zählt die Vaillant Group bereits jetzt zu den größten Wärmepumpenanbietern.





Helden für ein warmes Zuhause



Seit 2013 verbindet die Vaillant Group und SOS-Kinderdörfer eine weltweite Partnerschaft. Für die Vaillant Group als Familienunternehmen ist das Engagement über die Jahre zur Herzensangelegenheit geworden.

Es geht um mehr als nur Heiztechnik. Kreative Projekte, Spendenaktionen und das individuelle Engagement vieler Kolleginnen und Kollegen sollen Kindern außer Wärme auch Zukunftsperspektiven schenken. Initiativen wie der Vaillant World Cup wurden ins Leben gerufen, das längste Lächeln um die Welt geschickt und sogar 1.000 Bücher für bessere Bildungschancen auf den Himalaya getragen.

Dass die internationale Kooperation mit den SOS-Kinderdörfern manchmal an Orten stattfindet, an denen es an Wärme, Chancen und Zuversicht fehlt, ist dem Wesen des Engagements für benachteiligte Kinder und Familien geschuldet. Wenn sich ein SOS-Kinderdorf in einem Krisen- oder Kriegsgebiet befindet, kann die Erneuerung einer ausgefallenen oder zerstörten Heizungsanlage zu einer Herkulesaufgabe werden.

Einsatz in der Ukraine

Eine Situation, mit der die Ukraine seit Kriegsbeginn zu kämpfen hat: Mit gängigen Krisenkonzepten, die eine Soforthilfe und Instandsetzung von Infrastruktur vorsehen, kann hier nicht gearbeitet werden. Einfach weil die Lage alles gleichzeitig und gleichermaßen erfordert. Zu den Orten, die mit solchen Widrigkeiten zu kämpfen haben, zählt auch das SOS-Kinderdorf Brovary. Es liegt rund 20 Kilometer nordöstlich von Kyjiw und umfasst 16 Häuser, in denen bis zu 13 Familien und bis zu 90 Kinder Schutz finden.



Die Familien, die hier leben, stammen vielfach aus dem Süden und Osten der Ukraine und kamen nach Brovary, um den Angriffen auf ihre Heimatorte zu entfliehen. 22 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kümmern sich in dem SOS-Kinderdorf intensiv um die Kinder. Das geschulte Personal in Brovary versucht, ein Stück Normalität und Unbeschwertheit in den Alltag zu bringen.

Behaglich bei –35 Grad Celsius

Das Gelächter spielender Kinder in der Anlage von Brovary mit ihrer üppigen Begrünung, den hohen Bäumen und den pastellfarbenen Häusern lässt fast vergessen, dass auch das SOS-Kinderdorf zu Kriegsbeginn evakuiert werden musste. Bei der Wiederaufnahme des Betriebs gab es keine ernsthaften Gebäudeschäden. Die veraltete Heiztechnik musste für eine sichere Wärmeversorgung allerdings dringend ausgetauscht werden.

In einer Gemeinschaftsaktion des Kinderdorfs mit der lokalen Vaillant Organisation in der Ukraine und der Unternehmenszentrale in Deutschland ließ sich dies noch vor der Heizperiode realisieren. Eine Kombination aus leistungsstarken Wärmepumpen und effizienten Brennwertgeräten bringt seither Behaglichkeit in die Häuser. Und das auch bei winterlichen Temperaturen von bis zu –35 °C, wie sie in der Umgebung von Kyjiw durchaus vorkommen.

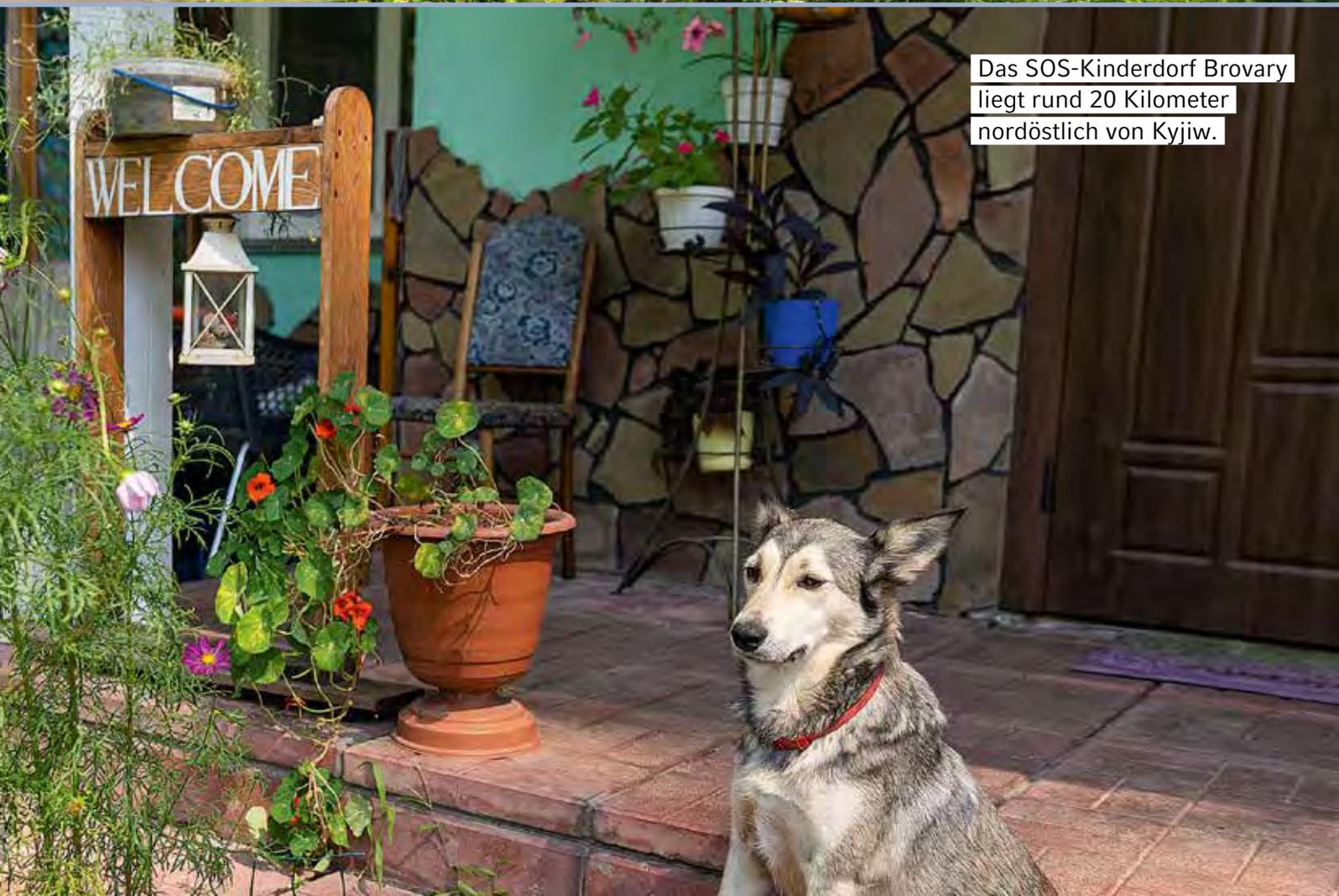
Hilfe für die Familien

Die ukrainische Vertriebsgesellschaft der Vaillant Group engagiert sich schon seit vielen Jahren für die lokale Organisation der SOS-Kinderdörfer.

„Wir konnten Jugendlichen Praktika und Sommerjobs vermitteln. Außerdem haben wir kurz vor Ausbruch des Kriegs die Finanzierung einer Krankenversicherung für 75 Kinder übernommen, die in der Obhut der ukrainischen SOS-Kinderdörfer leben“, berichtet der Country Director der Vaillant Group Ukraine, Alexander Rohn, der die Unterstützung gerade in Kriegszeiten für selbstverständlich und besonders wichtig hält.

Ein Anliegen, mit dem er im Unternehmen nicht allein ist: Bereits kurz nach Kriegsbeginn zeigten die Vaillant Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die





Das SOS-Kinderdorf Brovary liegt rund 20 Kilometer nordöstlich von Kyjiw.



Über die lokalen Standorte leisten die Teams von SOS-Kinderdörfer oft Erste Hilfe – so auch in der Ukraine.





in vielen Ländern der Welt tätig sind, ihre Solidarität und beteiligten sich an einer internationalen Spendenaktion. Innerhalb kürzester Zeit kamen durch das private Engagement und einen Beitrag des Unternehmens 255.000 Euro zugunsten von Familien in der Ukraine zusammen.

Experten für Hilfe in Extremsituationen

Außer auf Sachspenden sind die SOS-Kinderdörfer in der Ukraine vor allem auf Hilfgelder angewiesen, um Soforthilfe zu leisten. Verlässliche Partner sind ihnen dabei eine wichtige Stütze. Die Vaillant Group wiederum kann sich darauf verlassen, dass die SOS-Kinderdörfer Hilfsgüter sicher an ihre Zielorte bringen und wirklich den Menschen zuführen, die diese dringend benötigen. Weil sie Standorte vor Ort haben, sind die Teams von SOS-Kinderdörfer oft die ersten Unterstützenden in einem Katastrophengebiet. Das ist die Voraussetzung für schnelle, effiziente und nachhaltige Hilfe. Die Mitarbeitenden der Organisation kennen Land und Leute sehr gut und wissen genau, worauf es im Ernstfall ankommt.

Einer dieser Mitarbeitenden ist Julian Erjautz, der schon seit vielen Jahren für SOS-Kinderdörfer tätig ist. Ob Kriege, Überschwemmungen oder Erdbeben: Als Nothilfekoordinator von SOS-Kinderdörfer International gehört der 33-jährige Österreicher stets zu den Ersten, die auf der ganzen Welt Familien in schwierigsten Situationen unterstützen. Die Liste der Länder, in denen der gebürtige Grazer bereits die Akuthilfe für SOS-Kinderdörfer koordinierte, ist lang – Palästina, Syrien, Libanon, Armenien, Aserbaidschan und Jordanien zählen dazu. Auch in europäischen Staaten war er im Einsatz.

„Die Unterstützung der ukrainischen SOS-Kinderdörfer ist in Kriegszeiten selbstverständlich.“

Alexander Rohn,
Country Director Vaillant Group Ukraine



Getrieben von der Leidenschaft, zu helfen

Seit Anfang 2022 kümmert sich der Risikomanager unter anderem um Projekte in der Ukraine – sein Einsatz begann mit der Koordination von Hilfseinsätzen im polnischen Grenzgebiet. Seine Arbeit für die Ukraine hat sich über die Jahre zu seinem bislang umfangreichsten Projekt ausgeweitet: „Millionen Menschen müssen mit dem Krieg leben. Auch wenn der Konflikt nahe der Frontlinie im Osten oder in den Städten Charkiw und Poltawa noch intensiver und härter geführt wird als in anderen Gebieten der Ukraine. Das Signal der Sirenen, das in regelmäßigen Abständen ertönt und bis ins Mark erschüttert, ist fast überall zu einem surrealen Teil des Alltags geworden.“

In der Unterstützung der Teams und der betroffenen Familien vor Ort sieht Julian seine wichtigste Aufgabe. Damit sich Kinder in Notsituationen zumindest zeitweise sicher fühlen können, sorgt er für Momente der Unbeschwertheit. Allein damit ist es aber nicht getan: Die Arbeit des Koordinators erfordert viel Einfühlungsvermögen im persönlichen Kontakt mit den Betroffenen. Und genau diese Erfahrungen gibt der Steirer auch an andere Helferinnen und Helfer weiter, die er vor Ort im Umgang mit Krisen schult. Das macht ihn zu einem „Helden für ein warmes Zuhause“, dessen Geschichte und tägliche Arbeit ein Teil von „SOS-Kinderdörfer weltweit“ ist.

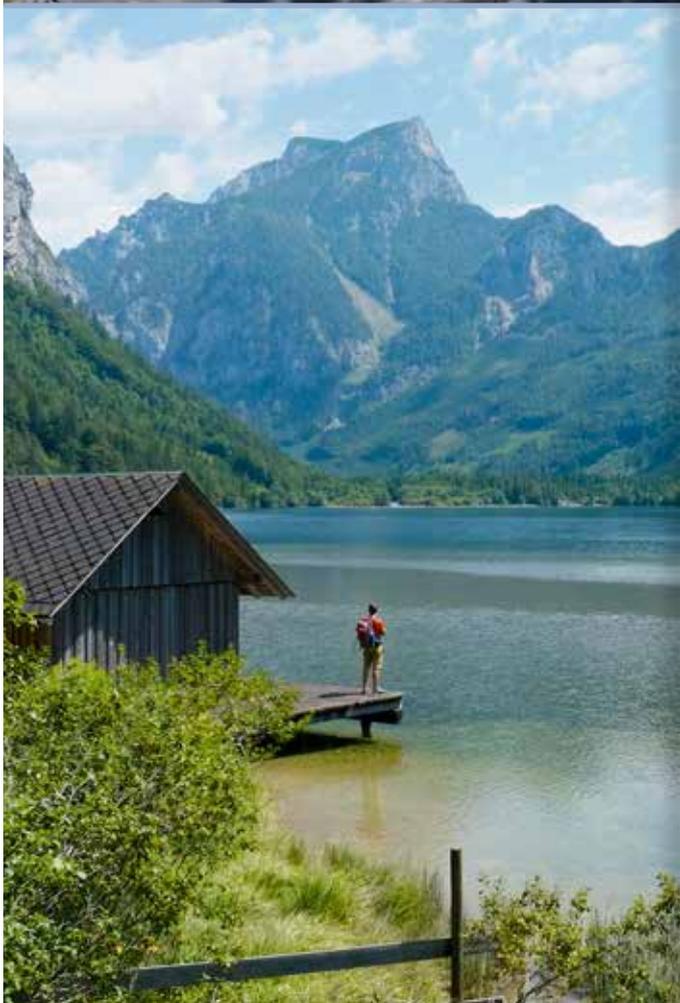
Lernen Sie noch weitere „Helden für ein warmes Zuhause“ kennen und Menschen, die mit großem persönlichem Engagement für SOS-Kinderdörfer auf der ganzen Welt tätig sind:



Julian Erjautz gehört stets zu den ersten Nothilfekoordinatoren von SOS-Kinderdörfer International, die auf der ganzen Welt Familien in schwierigsten Situationen unterstützen.



Ruhig bleiben, abwägen und mit Bedacht handeln



Als Risikomanager ist der 33-jährige Grazer Julian Erjautz gewohnt, in allen Lagen einen kühlen Kopf zu bewahren und fokussiert zu bleiben. Eine Eigenschaft, die ihm nicht nur bei seinen Einsätzen für SOS-Kinderdörfer zugutekommt, sondern ihn auch in seiner Freizeit sicher durch so manchen anspruchsvollen Klettersteig gebracht hat. Beim Klettern erfordert jeder Schritt ebenfalls viel Konzentration. Weil das Klettern Julian Erjautz auch dabei hilft, voll im Moment zu sein, sieht er darin ein wohltuendes Gegengewicht zu seinem Arbeitsalltag. Immer wieder zieht es ihn nach seinen Einsätzen in die Natur, wo er Kraft für seine nächsten Aufgaben sammelt.



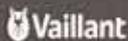
NEUE WÄRMEPUMPEN UND DIGITALE SERVICES

Im März 2025 hat die Vaillant Group auf der Internationalen Sanitär- und Heizungsmesse (ISH) in Frankfurt am Main die nächste Generation Wärmepumpen und ein breites Angebot an digitalen Services für Fachhandwerker und Endkunden vorgestellt.

aroTHERM pro Sichere Wahl für viele Anwendungsfälle

Die neue Wärmepumpe aroTHERM pro ist in den Leistungsgrößen 5, 7 und 11 kW erhältlich. Die besonders platzsparende Wärmepumpe erreicht eine Vorlauftemperatur von 65 °C bei einer Außentemperatur von bis zu -10 °C. Aber auch bei extremer Kälte von -25 °C erzielt die Wärmepumpe eine Vorlauftemperatur, die ein warmes Zuhause sicherstellt.

Die aroTHERM pro ist ebenso wie die aroTHERM perform aufgrund eines neuen Sicherheitskonzepts nahezu ohne Einschränkungen am Haus aufstellbar. Darüber hinaus verfügt das neue Wärmepumpenmodell über neue Inneneinheiten, die sich noch einfacher installieren und bedienen lassen.



aroTHERM plus – technisch
weiterentwickelt für deutlich
höhere Effizienz

aroTHERM plus

Effizienter, leiser und in neuem Gewand

Die Luft/Wasser-Wärmepumpe aroTHERM plus – eine der meistverkauften Wärmepumpen Deutschlands – wurde umfassend überarbeitet. Dank neuer Inneneinheiten konnten die Installierbarkeit und Bedienung deutlich verbessert werden. Mit dem natürlichen Kältemittel R290 erreicht die aroTHERM plus hohe Vorlauftemperaturen und ist somit für alle Witterungsbedingungen geeignet.

Zusätzlich arbeitet die neue Generation noch leiser als ihr Vorgängermodell und präsentiert sich in einem neu gestalteten Außen-
design. Sie kann nahezu ohne Einschränkungen direkt am Haus aufgestellt werden und bietet dadurch maximale Flexibilität, selbst bei begrenztem Platzangebot.

aroTHERM perform

Leistungsstark für große Gebäude

Die neue Luft/Wasser-Wärmepumpe aroTHERM perform wurde mit einer Heizleistung von 15 und 20 kW speziell für große Ein- und Mehrfamilienhäuser entwickelt. Sie ist die erste Wärmepumpe, die gezielt für den effizienten Betrieb mit Radiatoren optimiert wurde. Selbst bei tiefen Minusgraden von -15 °C erreicht die Wärmepumpe ihre maximale Vorlauftemperatur von 70 °C . Dadurch kann sie auch in sehr kalten Regionen betrieben werden.

Mit einem maximalen Schalleistungspegel von 62 dB(A), was normaler Gesprächslautstärke entspricht, ist sie äußerst leise in dieser Leistungsklasse. Die Integration der neuen Elektronikplattform iQconnect ermöglicht außerdem eine besonders einfache Kaskadierung von bis zu sechs Wärmepumpen sowie eine intuitive Steuerung über das komfortable 7-Zoll-Touchdisplay. Dank eines neuartigen Sicherheitskonzepts ist die aroTHERM perform nahezu ohne Einschränkungen am Haus aufstellbar. Darüber hinaus verfügt die Wärmepumpe über neue Inneneinheiten, die sich noch einfacher installieren und bedienen lassen.

geoTHERM exclusive und geoCOMPACT exclusive Platzsparende Erdwärme

Die neuen Modelle geoTHERM exclusive und geoCOMPACT exclusive sind die ersten innen aufgestellten Erdwärmepumpen von Vaillant, die mit dem natürlichen Kältemittel R290 arbeiten. Dank einer von Vaillant und dem Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme ISE entwickelten Aktivkohlebox sind Sicherheitsvorkehrungen im Aufstellraum wie Abluftrohre oder Leckagesensoren nicht notwendig. Dies erleichtert den Einbau und spart sowohl Platz als auch zusätzliche Kosten. Beide Wärmepumpen gewähren zudem bei einer maximalen Vorlauftemperatur von 75 °C Sicherheit in allen Witterungslagen.

Die geoTHERM exclusive und die geoCOMPACT exclusive sind serienmäßig mit einem Kühlmodul, einer Solebefülleinrichtung, Absperrventilen, Sicherheitsgruppen, einem Regler mit Internetschnittstelle, einem E-Heizstab und einem Warmwasser-Umschaltventil ausgestattet. Die geoCOMPACT exclusive bietet zusätzlich einen Edelstahl-Warmwasserspeicher, was eine besonders platzsparende Installation möglich macht.

geoTHERM exclusive – innen
aufgestellte Erdwärmepumpe mit
R290 als Kältemittel



iQconnect

Neue Elektronikplattform: leichtere Bedienbarkeit, schnelle Installation

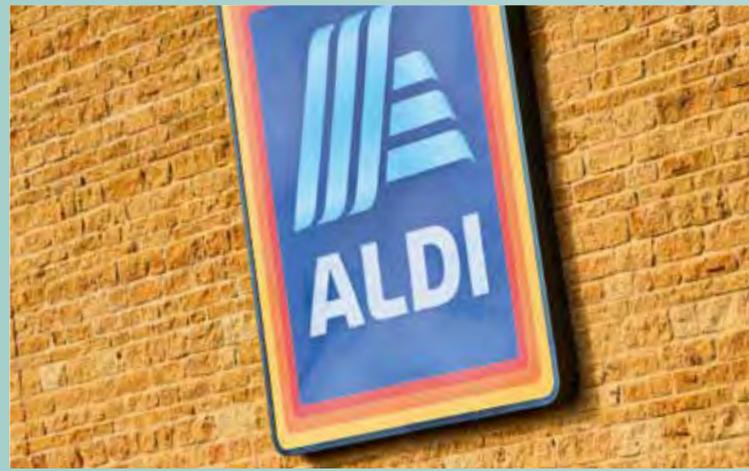
Die Wärmepumpen aroTHERM perform, geoTHERM exclusive und geoCOMPACT exclusive erhalten mit iQconnect eine komplett neu entwickelte Elektronik mit integrierter Regelungstechnik und einem Touchdisplay, das für leichte Bedienbarkeit sorgt. Für den Fachhandwerker vereinfacht und beschleunigt iQconnect die Installation, da sich der Aufwand für Verdrahtung und Inbetriebnahme deutlich reduziert. Zudem kann er in Echtzeit auf Gerätefunktionen zugreifen und über eine Internetschnittstelle Updates für neue Funktionen und einen optimalen Betrieb aufspielen lassen. Mittelfristig wird iQconnect für sämtliche neuen Wärmepumpen von Vaillant zur Verfügung stehen.

Digitale Services für Fachhandwerker und smarteres Energiemanagement für Endkunden

Neben neuen Wärmepumpenmodellen hat Vaillant auf der ISH auch ein breites Angebot an digitalen Services für Fachhandwerker und Endkunden präsentiert. Das neue ProjektPORTAL bündelt alle digitalen Anwendungen für Partner im Fachhandwerk auf einer Plattform und erleichtert ihren Arbeitsalltag deutlich. Weitere internetbasierte Servicedienstleistungen von Vaillant unterstützen Fachhandwerker bei der Planung, Installation und Wartung von Wärmepumpensystemen.

Endkunden profitieren von der Anwendung EnergiePROGNOSE, mit der sich zu erwartende Betriebskosten verschiedener Heizsysteme berechnen und miteinander vergleichen lassen. Eine fortlaufende Prüfung und Optimierung des Wärmepumpenbetriebs durch OptimierungPLUS ermöglicht Energie- und Kosteneinsparungen von bis zu 15 Prozent. Mit EnergiePLUS reduzieren Wärmepumpenbesitzer die Betriebskosten ihrer Anlage durch die optimierte Nutzung von selbst produziertem PV-Strom. Energie aus dem Stromnetz wird durch die Nutzung dynamischer Stromtarife dann für den Betrieb der Wärmepumpe bezogen, wenn sie günstig zur Verfügung steht.





VAILLANT + ALDI UK

Vaillant UK unterstützt Aldi seit 2016 bei seinen Nachhaltigkeitsambitionen. Aktuell beginnen beide Unternehmen mit der Einführung einer Heiz- und Kühllösung für das gesamte Filialnetz von 990 Aldi-Läden im Vereinigten Königreich und in Irland.

In den vergangenen zehn Jahren haben Vaillant und Aldi eine enge Kooperation aufgebaut. Sie begann mit der Installation von Heizlösungen auf Basis erneuerbarer Energien in sieben der großen regionalen Vertriebszentren der Kette sowie in der Zentrale in Atherstone, Warwickshire. Jetzt beginnt eine neue Phase der Zusammenarbeit, und zwar mit den Filialen.

Richard Conway, National Real Estate Director bei Aldi UK, dazu: „Aldi ist eine zukunftsorientierte Supermarktkette. Und wir suchen ständig nach Möglichkeiten, unsere Effizienz zu verbessern, ohne dabei unsere wichtigen Nachhaltigkeitsziele aus den Augen zu verlieren. Das bedeutet, dass wir weiterhin prüfen, wie wir Umweltbelastungen in allen Bereichen unserer Aktivitäten reduzieren können.“

Unsere erfolgreiche Zusammenarbeit mit Vaillant in den letzten Jahren hat uns Vertrauen gegeben. Wir nutzen die technischen Lösungen, das Fachwissen und den Support von Vaillant, um unsere Filialen im Vereinigten Königreich und in Irland umweltfreundlicher zu machen.“

Dafür ist die Luft/Wasser-Wärmepumpe aroTHERM plus von zentraler Bedeutung. Im Rahmen eines mehrjährigen Plans werden in jeder Aldi-Filiale künftig zwischen zwei und fünf aroTHERM plus 12-kW-Wärmepumpeneinheiten installiert. Die Anzahl der Einheiten richtet sich nach der Größe der jeweiligen Filiale.

Steve Cipriano, Commercial Director von Vaillant UK: „Die Luft/Wasser-Wärmepumpe aroTHERM plus kann auch in Gewerbegebäuden dazu beitragen, den Herausforderungen des Klimaschutzes gerecht zu werden. Die Möglichkeit, die Technologie auf Basis erneuerbarer Energien in den nächsten fünf Jahren auf das gesamte Aldi-Filialnetz auszudehnen, demonstriert, dass Wärmepumpen einen bedeutenden Einfluss auf den Einzelhandelssektor und dessen Weg zum Netto-null-Status haben.“

> 990

Aldi-Filialen
im Vereinigten König-
reich und in Irland

Geplant ist
der Einbau von

2-5

Wärmepumpen
pro Filiale

Der strategischen Entscheidung für die aroTHERM plus Lösung ging eine positive Erfahrung voraus. In einem innovativen Öko-Konzept-Markt von Aldi, der vor zwei Jahren in Leamington Spa eröffnet hat, ergab sich die Gelegenheit, die Installation einer Wärmepumpe zu testen.

Erprobung des Konzepts

Richard Conway: „Aldi UK & Ireland hat sich ehrgeizige Ziele zur Verringerung des Kohlendioxidausstoßes gesetzt. Diese Ziele hat die ‚Science Based Targets‘-Initiative validiert. Um sie zu erreichen, haben wir über 400 unserer britischen Filialen mit Solarmodulen ausgestattet. Wir beziehen 100 Prozent Strom aus erneuerbaren Energiequellen. Um unseren eigenen Nachhaltigkeitsanspruch zu erweitern, haben wir das Modell der Öko-Konzept-Filiale entwickelt. Ziel war es herauszufinden, wie umweltschonende Technologien in einem realen Geschäftsumfeld am besten eingesetzt werden können. Es gibt jetzt Erfahrungswerte aus den Bereichen Heizen und Kühlen mit erneuerbaren Energien sowie der Verwendung von Sonnenkollektoren. Letztere decken etwa 10 Prozent des jährlichen Stromverbrauchs eines Markts. Die Erkenntnisse wurden in das Standarddesign für zukünftige Filialen übernommen. Die Arbeit mit Vaillant am ersten Öko-Konzept-Markt hat uns spannende Möglichkeiten eröffnet.“

Nachhaltig heizen und kühlen

Die aroTHERM plus Lösung deckt neben dem Heiz- auch den Kühlbedarf eines Geschäfts, was für Supermärkte von großer Bedeutung ist. Denn die kommerziellen Kühlanlagen tragen erheblich zu den CO₂-Emissionen bei. Für die Vaillant Wärmepumpe hat man sich auch deshalb entschieden, weil sie mit dem FKW-freien Kältemittel R290 arbeitet. Dieses hat ein Treibhauspotenzial von nur 0,02. Bei der aroTHERM plus ist darüber hinaus die eingesetzte Kältemittelmenge um 60 Prozent reduziert.

“

Aldi UK & Ireland hat sich ehrgeizige Ziele zur Verringerung des Kohlendioxidausstoßes gesetzt, welche die ‚Science Based Targets‘-Initiative validiert hat.“

Richard Conway,
National Real Estate Director bei Aldi UK







aroTHERM plus

R290

Natürliches
Kältemittel

//

Wir konzentrieren uns nun darauf, die Installation auf das gesamte Filialnetz auszuweiten.“

Richard Conway,
National Real Estate Director bei Aldi UK

Bis heute haben rund 200 Aldi-Filialen auf eine Vaillant Luft/Wasser-Wärmepumpe umgerüstet. Außerdem sind Wärmepumpen mittlerweile der Standard bei jeder neuen Filiale. Die Installationen haben sich zu Beginn auf englische Märkte konzentriert und werden nun auf die Filialen in Schottland, Wales, Nordirland und der Republik Irland ausgeweitet. Ziel ist es, das gesamte Filialnetz bis 2030 aufzurüsten.

Service und Unterstützung durch den Hersteller

Die Kooperation zwischen Aldi und Vaillant gründet auf einem zehnjährigen Service- und Supportvertrag. Bestandteil ist eine standardisierte Call-out-Regelung. Aldi kann damit bei Bedarf sofort auf das technische Know-how von Vaillant zurückgreifen.

Das ist etwas, was Richard Conway sehr schätzt. Er sagt: „Zusätzlich zu den ökologischen Vorteilen der aroTHERM plus Luft/Wasser-Wärmepumpe haben wir auch die Gewissheit, dass der langfristige Servicevertrag mit Vaillant die Unterstützung all unserer Filialen in Zukunft sicherstellt. Ein solcher technischer Support ist ein wesentlicher Bestandteil der ganzheitlichen Hilfe, die wir von Vaillant erhalten.“

Steve Cipriano fügt hinzu: „Wir haben die Beziehung zu Aldi gepflegt, vom ersten Konzept über das vollständige Systemdesign bis hin zum Kundendienst. Die bestehende Servicevereinbarung ermöglicht dem Unternehmen, auf das Fachwissen von Vaillant zuzugreifen, und stellt für Aldi im gesamten Vereinigten Königreich und in der Republik Irland einen klaren Kommunikationsweg sicher.“

Die schrittweise Installation der Vaillant aroTHERM plus Wärmepumpen als bewährte und nachhaltige erneuerbare Heiz- und Kühllösungen liefert greifbare Ergebnisse für das großflächige Aldi-Filialnetz – von der Öko-Konzept-Filiale zum Alltag im geschäftigen Einzelhandel.

INTERVIEW

Der Wettbewerb intensiviert sich

Dr. Andreas Meier, seit Anfang 2024 Geschäftsführer für Vertrieb, Marketing und Service bei der Vaillant Group, im Gespräch über volatile Märkte und Veränderungen in der Branche.



Sie haben vor einem Jahr das Geschäftsführungsressort Vertrieb, Marketing und Service übernommen. Wie ist Ihr Eindruck von der Vaillant Group nach einem Jahr?

→ Es sind drei Eindrücke, die mir als Erstes in den Sinn kommen: erstens das hohe Vertrauen in unsere Marken, sowohl bei unseren Fachpartnern als auch bei unseren Endkunden. Das erklärt unsere hohen Marktanteile und unsere führende Position im europäischen Markt für Heiztechnik. Zweitens ist das die Bereitschaft der Kolleginnen und Kollegen, über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg zusammen an bestmöglichen Lösungen zu arbeiten. Und was mich wirklich begeistert: das Engagement der Eigentümerfamilie, die Geschwindigkeit, mit der Entscheidungen getroffen werden, und wie geschlossen die Familie hinter diesem Unternehmen steht.

Unterscheidet sich die Tätigkeit in einem Familienunternehmen im Vergleich zu vorherigen Arbeitgebern für Sie?

→ Die Vaillant Group ist das erste Familienunternehmen, für das ich tätig bin. Es gibt aber Parallelitäten. In einem vorherigen Unternehmen standen auch keine Kapitalmarktgeber als Eigentümer im Hintergrund, sondern eine Stiftung. Die langfristige Orientierung ist in diesem Fall vergleichbar.

Ihr Einstieg fiel mit großen Marktturbulenzen zusammen. Die Heiztechnikhmärkte sind volatil wie seit Jahrzehnten nicht mehr. Welche Entwicklungen waren besonders auffällig oder überraschend?

→ Für den Einstieg war das Marktumfeld im Jahr 2024 natürlich eine Herausforderung. Aber die Volatilität, die wir erlebt haben, begann schon vorher, in der COVID-Zeit. Zunächst kam es zu Schwierigkeiten an den Beschaffungsmärkten während der Pandemie. Als Nächstes folgten die sehr starken Nachfragespitzen ab Anfang des Jahres 2022, welche die damaligen Liefer-

fähigkeiten an ihre Grenzen brachten. Daraufhin kam es zu einem massiven Nachfragerückgang, der auch durch politisch verursachte Verunsicherung entstand. Das heißt, die Volatilität war keine Überraschung, wohl aber die Stärke ihrer Ausprägung.

Bemerkenswert war, dass der Wärmepumpenmarkt in ganz Europa rückläufig war, teilweise über 50 Prozent. Das hatte auch mit Veränderungen in der Förderlandschaft zu tun, etwa in Italien und Frankreich. Hinzu kam noch ein überraschender Nachfragerückgang bei Gas-Heizgeräten, insbesondere in Deutschland.

Ich muss hinzufügen, dass ich aus einer Branche komme, die mit solchen Schwankungen schon früher konfrontiert war. Das heißt, für mich persönlich ist der Umgang mit solchen volatilen Zeiten ein durchaus bekanntes Phänomen.

Welche Lehren lassen sich rückblickend und vorausschauend daraus ziehen?

→ Wir haben in den letzten Jahren gelernt, noch schneller und effektiver auf Veränderungen im Geschäftsumfeld zu reagieren. Das bedeutet nicht nur, sich schnell auf Marktrückgänge einzustellen, sondern auch, schnell hochzufahren, wenn die Nachfrage anzieht. Das erfordert von der gesamten Organisation hohe Flexibilität, nicht nur in der Produktion, sondern auch auf der Vertriebs- und Vermarktungsseite in den Märkten, in der gezielten Kundenansprache und im Kostenmanagement.

„ Volatile Märkte erfordern von der gesamten Organisation hohe Flexibilität. “

Die Vaillant Group hat ihre Investitionen ins Wärmepumpengeschäft planmäßig umgesetzt. Warum hat das Unternehmen trotz teils erheblich rückläufiger Märkte an dieser Strategie festgehalten?

→ Die Investitionen der letzten Jahre sind Teil einer langfristigen Strategie und Transformation der Vaillant Group hin zu einem führenden Anbieter von hocheffizienten Wärmepumpen. Die Frage ist nicht, ob fossile Energien auslaufen werden, sondern wann das geschieht. Der Ausbau von moderner Infrastruktur und von Produktionskapazitäten und das Vorantreiben der Digitalisierung sind die Grundlage für zukünftiges Wachstum in den kommenden Jahren und Jahrzehnten.

Es treten neue Wettbewerber in den Heiztechnikmarkt ein und konkurrieren um Anteile, insbesondere im Wärmepumpengeschäft. Glauben Sie, die Struktur des Markts wird sich dauerhaft verändern?

→ Der Wettbewerb verschiebt sich und er intensiviert sich. Klimatechnikhersteller treten ins Heiztechnikgeschäft ein, ebenso Energieversorger und neu gegründete GreenTech-Un-

ternehmen. Die Wettbewerberlandschaft wird künftig fragmentierter sein und sich, meiner Einschätzung nach, auch nicht kurzfristig konsolidieren. Ich bin jedoch überzeugt, dass die Vaillant Group die richtige Strategie hat sowie die technologische und vertriebliche Kompetenz – verbunden mit einem erstklassigen Service – besitzt, um in diesem Wettbewerb erfolgreich zu bestehen.

Was sind angesichts des Wettbewerbumfelds künftig die wichtigsten Erfolgsfaktoren, auf die sich die Vaillant Group konzentrieren muss?

→ Die sich verändernde Landschaft mit dem Eintreten neuer Akteure erfordert von uns Anpassungen. Wir werden aktiv in verschiedensten Ländern neue Geschäftskundenbeziehungen aufbauen, wo es sinnvoll ist.

Das zweite Thema ist, dass Endkunden sich immer stärker einbinden. Das bedeutet, in engen Kontakt und direkte Kommunikation zu treten, und es erfordert klare Antworten, wofür die Marke steht und was die richtigen Produkte für den individuellen Bedarf sind.

„Wir sind darauf vorbereitet, dass 2025 neue unternehmerische Herausforderungen und Überraschungen bringen kann.“





Drittens hat die Digitalisierung eine zentrale Bedeutung. In der Gerätesteuerung, aber auch bei zusätzlichen Services wie zum Beispiel konnektiver Betriebsoptimierung, intelligentem Energiemanagement, der Berücksichtigung dynamischer Strompreise oder der Systemeinbindung von Photovoltaik. Es geht in diesem Zusammenhang aber nicht nur darum, das produktseitig und technisch umzusetzen, sondern auch um die anschließende erfolgreiche Vermarktung. Das sind Themen, an denen wir sehr hart arbeiten, um zukunftsfähig zu sein, und die wir auf der Vertriebs- und Marketingseite klar im Fokus haben.

Wie bewerten Sie die Entwicklung des strategisch wichtigen Chinageschäfts in der jüngeren Vergangenheit?

→ China ist der wichtigste und größte außereuropäische Markt für die Vaillant Group. In

den vergangenen Jahren hat insbesondere die schwache Baukonjunktur zu einer gesamtkonjunkturellen Abkühlung in China beigetragen. Hinzu kommt das verhaltene Konsumklima unter den chinesischen Verbrauchern. Es ist gelungen, unsere Marktanteile zu halten. Das Marktumfeld bleibt aber herausfordernd, da mehr lokale chinesische Hersteller den Heiztechnikmarkt für sich erschließen wollen.

Eine wichtige Frage mit Blick auf China ist, wann und in welchen zeitlichen Schritten der Markt von Gas- auf Wärmepumpentechnologie übergehen wird. China ist eines der Länder mit dem größten Zubau solarer und erneuerbarer Energieinfrastruktur weltweit. Transformationen vollziehen sich dort schneller als in anderen Ländern. Wir erwarten perspektivisch ein dynamisches Wachstum des Wärmepumpenmarkts in China. Wenn dieser Markt anspringt, und er wird anspringen, sind wir präsent.

Welche Erwartungen haben Sie an die Markt- und Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr 2025?

→ Wir rechnen mit einer Stabilisierung der Märkte und anschließend mit einem moderaten Wachstum. Offen ist, wie sich die Förderung von Heiztechnik, insbesondere von Wärmepumpen, politisch entwickeln wird. Ziel ist, weitere Marktanteile mit Wärmepumpen zu gewinnen und unsere führende Marktposition bei Gas-Heizgeräten zu behaupten. Darüber hinaus werden wir von einer verbesserten Kostenbasis profitieren. Trotzdem sind wir darauf vorbereitet, dass auch das Jahr 2025 wieder neue unternehmerische Herausforderungen und Überraschungen für uns bringen kann.

Wo sehen Sie das Unternehmen in fünf Jahren?

→ Wir haben das Potenzial, in fünf Jahren bei den Wärmepumpen technologisch führend zu sein, wie wir es bei den Gasgeräten heute sind. Wir wollen der Marktführer im Bereich hydronisches Heizen bleiben. Und ich denke, wir werden in fünf Jahren eine noch deutlich stärkere Bindung der Endkunden an unsere Marken erreicht haben.



**100 %
erneuerbare
Energie**

In Spanien setzen ein Sportclub und ein Feriendorf auf Wärmepumpen und Solarenergie. Kosteneinsparung und Umweltnutzen gehen Hand in Hand.



SPORTING CLUB CASINO, A CORUÑA

Der Club mit seiner über 130-jährigen Geschichte verfügt über Sportstätten auf 12 Hektar Fläche.

Das Sporting Club Casino von A Coruña ist eine gemeinnützige Organisation, die auf eine mehr als 130-jährige Geschichte zurückblickt. Der Verein wurde Ende des 19. Jahrhunderts nach dem Vorbild englischer Clubs gegründet, die körperliche und kulturelle Aktivitäten förderten, was zu dieser Zeit sehr in Mode war.

Heute verfügt das Sporting Club Casino über zahlreiche Sportstätten, die auf den 12 Hektar großen Park La Zapateira verteilt sind. Dazu zählen Schwimmbecken, ein Spa und ein 700-Quadratmeter-Fitnessraum, mehrere Tennisplätze und Basketball-Courts. Hinzu kommt die große Gastronomie des Clubgebäudes auf über 1.000 Quadratmetern. Kein Wunder, dass der Energiebedarf eines Komplexes dieser Größe nicht gering ist. Aus diesem Grund beschloss der



Verein vor fünf Jahren, die alte und ineffiziente Gebäudetechnik zu erneuern. Das Ergebnis: Heute gibt es ein System aus acht GeniaAir Max Wärmepumpen mit je 15 kW, die in Kaskade betrieben werden. Zusätzlich unterstützt eine Photovoltaikanlage mit 100 kW_p das System. Die technische Realisierung erfolgte in Koordination zwischen dem Sporting Club Casino, den Spezialisten für Anlagenplanung von Creative Energy und den regionalen Kollegen von Saunier Duval.

Um die Anschaffungs- und Baukosten zu decken, konnte das Sporting Club Casino eine finanzielle Unterstützung des Instituto Enerxético de Galicia (Inega) in Anspruch nehmen. Ein Jahr nach der Installation sind die Ergebnisse mehr als zufriedenstellend. So ist der Energieverbrauch für die Beheizung der Schwimmbäder um mehr als 60 Prozent gesunken. Das Sporting Club Casino hat nicht nur erhebliche Einsparungen erzielt, sondern auch den Komfort der Einrichtungen verbessert. Frühere Probleme im Zusammenhang mit schwankenden Wassertemperaturen in den Schwimmbädern gehören der Vergangenheit an.

Der Verein reiht sich damit in die Liste von Unternehmen und Einrichtungen ein, die beweisen, dass der Übergang in eine grünere und effizientere Zukunft nicht nur möglich, sondern auch von großem wirtschaftlichem Nutzen ist.



Las Salegas del Maguillo

In der Nähe des Städtchens Villaverde de Guadalimar in der spanischen Provinz Albacete ging vor 17 Jahren der Kindheitstraum von José Ramón Fernández in Erfüllung. Der bestand darin, einen ökologisch nachhaltigen Tourismuskomplex auf einer 43 Hektar großen Kiefernfarm zu errichten. Las Salegas del Maguillo, so der Name, verfügt heute über zehn kleine Landhäuser, ein Hotel mit zehn Doppelzimmern und ein Zentralgebäude als Treffpunkt für die Gäste.

Als José Ramón vor mehr als zwei Jahrzehnten sein Projekt startete, waren elektrische Klimaanlage die erste Wahl. Jedes der Landhäuser verfügt daher über sieben Heizkörper und einen 100-Liter-Speicher für warmes Wasser – alles mit Strom betrieben. Der stetige Anstieg der Energiekosten hat José Ramón veranlasst, nach Alternativen zu suchen. Tatsächlich waren die Kosten so hoch, dass es nicht möglich war, den Komplex, der sich in einem Gebiet mit Bergklima befindet, während der Wintersaison wirtschaftlich zu unterhalten.

So kam Aguahorro ins Spiel, ein lokales Unternehmen, das auf Energielösungen spezialisiert ist. Die Herausforderung, die

Las Salegas del Maguillo darstellte, war beträchtlich. Schließlich wies der Komplex anfänglich eine Energieeffizienz der Klasse G auf.

Damit die Gebäudeversorgung sowohl ökologisch als auch wirtschaftlich nachhaltiger wird, schlug Aguahorro für die Landhäuser und das Hotel unterschiedliche Lösungen vor. Im ersten Fall waren das drei GeniaAir Max Wärmepumpen, welche zusammen die zehn Unterkünfte versorgen, die verteilt im Wald stehen. Die Bereitstellung von warmem Wasser geschieht in jedem Landhaus einzeln. Möglich ist dies dank einer jeweils eingebauten 100-Liter-Warmwasser-Wärmepumpe des Typs Magna Aqua.

Im Hotel wurde hingegen eine einzelne zentrale GeniaAir Max Wärmepumpe mit 15 kW Leistung installiert. Zwei zusätz-

liche Magna Aqua Wärmepumpen mit je 270 Litern Speichervolumen decken den Warmwasserbedarf. Aguahorro suchte nach einem möglichst autarken System und installierte schließlich eine 30-kW-Photovoltaik-Solaranlage. Ihre maximale Leistung entspricht dem berechneten Bedarf des gesamten Komplexes.

José Ramón hebt hervor, dass durch die Sanierung eine Senkung der Energiekosten um 60 bis 70 Prozent erreicht wurde. Alle Wärmepumpen für die Warmwasserbereitung in den Landhäusern verbrauchen zusammen nur so viel wie zwei der alten elektrischen Warmwasserbereiter.

Las Salegas del Maguillo ist heute so großartig wie eh und je für diejenigen, die ein paar Tage Ruhe genießen möchten. Ab sofort auch im Winter.

„Es war unmöglich, den Komplex im Winter wirtschaftlich zu unterhalten.“

José Ramón Fernández,
Betreiber von Las Salegas del Maguillo



LAS SALEGAS DEL MAGUILLO

Der ländliche Komplex in Albacete ist dank erneuerbarer Energie völlig nachhaltig.



Johann's

Nachhaltigkeit *objektiv betrachtet*



Die Vaillant Group macht
noch transparenter, wo das
Unternehmen steht.





Sustainability Manager **Pascal Schäfer** und **Beata David**, Leiterin ESG Reporting im Group Accounting der Vaillant Group, arbeiten an der Umsetzung neuer EU-Regeln. Zusammen mit **Anja Graff**, Senior Managerin bei der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft BDO, sprechen sie über Herausforderungen und Vorteile für die Vaillant Group.

Die EU hat neue Berichtspflichten für Nachhaltigkeit eingeführt. Was wird damit beabsichtigt?

→ **Anja Graff (AG):** Die EU möchte, dass Unternehmen transparent über ihre Auswirkungen auf die Umwelt und die Gesell-

schaft berichten. Bislang konnte jeder von sich behaupten, ökologisch und nachhaltig zu wirtschaften, weil es keine einheitlichen Bewertungskriterien gab. Durch klare Berichtsanforderungen sollen Kunden, Endverbraucher und Geschäftspartner die Nachhaltigkeitsleistung von Unternehmen besser vergleichen können. Konkret bedeutet das, dass Unternehmen dokumentieren, wie sie mit Themen wie Klimaschutz, fairen Arbeitsbedingungen, der Einhaltung von Menschenrechten sowie dem verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen umgehen. Nachhaltigkeit wird so objektiver und messbarer.

Welche Unternehmen betrifft dies?

→ **AG:** Nach den im Februar 2025 von der EU veröffentlichten Vorschlägen im Rahmen des Omnibusverfahrens sind Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitenden betroffen, die entweder einen Umsatz von über 50 Millionen Euro oder eine Bilanzsumme von mehr als 25 Millionen Euro aufweisen, unabhängig von ihrer Kapitalmarkt-orientierung. Zu diesen Unternehmen zählt auch die Vaillant Group.



Wo steht die Vaillant Group beim Thema Nachhaltigkeit?

→ **Pascal Schäfer (PS):** Der Nachhaltigkeitsanspruch der Vaillant Group wird bereits seit über zehn Jahren im Nachhaltigkeitsprogramm SEEDS umgesetzt. In den vier Fokusfeldern Umwelt, Mitarbeitende, Entwicklung & Lösungen und Gesellschaft haben wir konkrete und messbare Ziele bis 2030 definiert und daraus entsprechende Maßnahmen abgeleitet. SEEDS ist der Kompass für die gesamtstrategische Ausrichtung der Nachhaltigkeitsaktivitäten der Vaillant Group. Unsere Fortschritte erheben wir seit Jahren systematisch in Form von Kennzahlen, die in einer Nachhaltigkeits-Scorecard gruppenweit nachgehalten werden. Seit 2009 veröffentlichen wir auf freiwilliger Basis Nachhaltigkeitskennzah-

len und unseren Fortschritt. Insofern sind wir mit SEEDS bereits gut aufgestellt.

Was verändert sich jetzt für die Vaillant Group?

→ **PS:** Wir haben komplexere Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung. Außer dem Nachhaltigkeitsmanagement bringen insbesondere die Finanzabteilung sowie auch andere Fachabteilungen Expertise ein. Im Grunde sind nahezu alle Unternehmensbereiche direkt oder indirekt betroffen. Auch unsere Landesgesellschaften und Produktionsstandorte liefern Daten zu. Aus diesen ermitteln wir relevante Kennzahlen wie beispielsweise unsere Treibhausgasemissionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette, unseren Rohstoffeinsatz oder



wie viele Fachhandwerker wir zu Wärmepumpen geschult haben.

→ **Beata David (BD):** Im Finanzbereich ermitteln wir, wie hoch die Anteile unserer Umsätze, Investitionen und Ausgaben sind, die nach festgelegten Bewertungskriterien als nachhaltig gelten. Wir analysieren im Detail, welche Unternehmensaktivitäten in welchem Umfang zu den EU-Umweltzielen beitragen. Aus diesen Daten lassen sich Quoten in Form von Finanzkennzahlen berechnen. So können wir am Ende des Geschäftsjahres konkret und nachprüfbar angeben, wie hoch beispielsweise der Anteil unserer Investitionen ist, die zum Klimaschutz beitragen.

Welche Rolle spielt BDO, Frau Graff?

→ **AG:** Die Nachhaltigkeitsangaben unterliegen einer Prüfpflicht durch unabhängige Dritte. Das sind in den allermeisten Fällen Wirtschaftsprüfer, die im Rahmen der Jahresabschlussprüfung auch den Nachhaltigkeitsbericht testieren. Für die Unternehmen bedeutet das: Sie müssen nicht nur die geforderten Nachhaltigkeitskennzahlen erheben und dokumentieren, sondern auch standardisierte Prozesse und Methoden ihrer Datenerhebung nachweisen.

Was sind aktuell die größten Herausforderungen?

→ **PS:** Einige Kennzahlen, wie unseren Energieverbrauch, unser Abfallaufkommen oder unsere direkten und indirekten Emissionen, messen wir seit Jahren. Andere Bereiche wie Kreislaufwirtschaft, die auch die Lebensdauer und Reparierbarkeit von Produkten betrifft, sind eher neu. Dabei geht es um die Fragen, in welchem Maße Produkte recyclingfähig sind oder wie hoch der Anteil von recycelten Materialien ist, die in ihnen stecken.

→ **BD:** Nachhaltigkeitsdaten werden in Zukunft so systematisch und standardisiert wie Finanzdaten erfasst. Das erfordert die

Einbeziehung neuer Datenquellen und Datenflüsse wie auch neuer Berichtsprozesse im Unternehmen. Zudem wird die gesamte Berichterstattung zur Nachhaltigkeit in den Jahresabschlussprozess integriert.

Welche Vorteile bringt die größere Transparenz der Vaillant Group?

→ **BD:** Ein erklärtes Ziel der EU ist es, Finanzströme in nachhaltige Geschäftsmodelle zu leiten. Nachhaltigere Unternehmen sollen bei der Finanzierung bevorzugt werden. Banken verknüpfen schon jetzt Kreditkonditionen mit der Nachhaltigkeitsperfor-



mance. Dies wird spürbar zunehmen. Für Unternehmen mit nachhaltigen Geschäftsmodellen, wie die Vaillant Group, erwarten wir, dass die Kreditvergabe einfacher und günstiger wird.

→ **PS:** Durch die neuen EU-Transparenzregeln kann sich die Vaillant Group mit ihren Produkten noch besser als Hersteller umweltschonender und energieeffizienter Wärmelösungen differenzieren. Wir unternehmen seit Jahren viel, um die grüne Transformation voranzutreiben. Die neuen EU-Regeln geben dem Thema Nachhaltigkeit zusätzliche Sichtbarkeit. Das schafft auch innerhalb des Unternehmens ein noch stärkeres Bewusstsein für Nachhaltigkeit.





*Seit 1892
sind das Land-
haus und die
Obstgärten
in die Hüg-
landschaft
eingebettet.*

Die Erdwärmegewinnung erfolgt in 1,5 bis 2 Meter Tiefe.




 MODERNISIEREN
 MIT WÄRMEPUMPEN

Hauptsache, flexibel

Energiekonzepte sind vielfältig. So wie die Häuser, für die sie gemacht sind. Das gilt ganz besonders bei der Modernisierung.



Wenn ein Haus in die Jahre gekommen ist, lässt sich eine Sanierung nicht vermeiden. Dann stellt sich die Frage, wie umfangreich es erneuert werden soll. Für die Eigentümer zweier in die Jahre gekommener Wohnobjekte in Österreich war von Anfang an klar: wenn renovieren, dann richtig und mit Weitblick. In beiden Fällen entschied man sich für neue Wärmepumpen. So konnten in beiden Häusern die Heizstandards und der damit verbundene Wohnkomfort auf ein neues Niveau gehoben werden.

Der Obstgarten bleibt

Am steirischen Kittenberg ging es darum, eine geschichtsträchtige Landvilla einer Generalsanierung zu unterziehen. Mit moderner Wärmepumpen- und PV-Technologie ausgestattet, sollte sie später einer vierköpfigen Familie als Wohnsitz dienen. Das Gebäude mit seinem sortenreichen Obstgarten ist bereits seit 1892 in die Hügellandschaft der sogenannten steirischen Toskana eingebettet und bietet einen spektakulären Blick bis nach Slowenien.

Genau dieses Idyll – allen voran der „fruchtbare“ Baumbestand – sollte unverändert bleiben. Deshalb die Realisierung der neuen Heizung viel Fingerspitzengefühl und eine detaillierte Planung verlangte. Die Entscheidung für eine Wärmepumpenlösung mit Erdwärme fiel rasch. Die Umsetzung unter den Voraussetzungen zu bewerkstelligen war da schon aufwendiger: Eine Tiefenbohrung auf der rund 2.500 Quadratmeter großen Liegenschaft erwies sich wegen der Hanglage als schwierig, und klassische Flächenkollektoren einzusetzen war wegen der Bäume ein ungünstiger Weg.

Deshalb brachte Vaillant Berater Christian Gröller flexible Ringgrabenkollektoren zur „Umrundung des Obstgartens“ als Lösung ins Spiel: „Für diese nicht ganz alltägliche Variante wurde am äußeren Grundstücksrand ein u-förmiger Graben mit 1,5 bis 2 Meter Tiefe ausgebagert; darin wurden zwei Kreise mit 300 Laufmeter Rohren zur Erdwärmegewinnung schleifenförmig verlegt“, erklärt er. So konnte nicht nur der verfügbare Platz höchst effizient genutzt, sondern auch der Anschluss ans Haus in nur zwei Tagen abgeschlossen werden.



Ein Maßnahmenmix steigert die Gebäudeeffizienz in der Wiener Prechtlgasse.

Lasst uns den Charme erhalten

Wie effektiv eine Altbausanierung im Stadtgebiet sein kann, beweist ein Projekt in der Wiener Prechtlgasse, wo ein über hundert Jahre altes Mehrfamilienhaus generalsaniert wurde. Mit dem Wechsel von Gas auf eine Luft/Wasser-Wärmepumpe erfolgte ein Paradigmenwechsel bei der Energieversorgung. Von Anfang an war den Hauseigentümern wichtig, den Charakter des Baus weitestgehend zu erhalten und sich dennoch nachhaltig für die Zukunft aufzustellen.

Beides gelang in dem vierstöckigen Wohnhaus sehr gut: Ob die neue Fassadendämmung, die Fenstersanierung, der Austausch der dezentralen Gasheizungen durch eine zentrale Wärmepumpenanlage oder die elektrischen Boiler, die ihren Strom aus der PV-Anlage auf dem Dach beziehen – der umfassende Maßnahmenmix steigert die Gebäudeeffizienz erheblich. Und dabei ist mit bloßem Auge kaum zu erkennen, wie viel neue Technologie in den alten Mauern steckt.

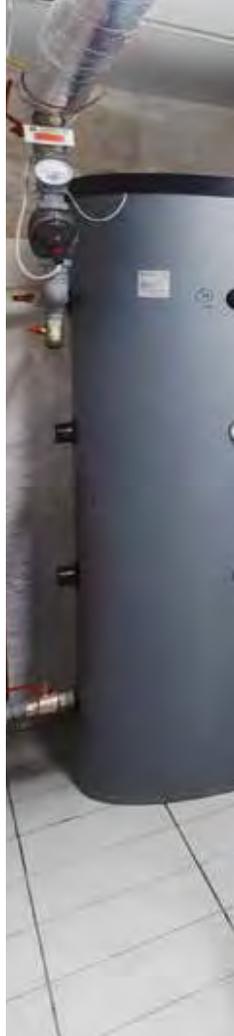
Um die Umbauarbeiten vom Keller bis zum Dach so effizient und „ansehnlich“ wie möglich zu gestalten, zogen die Hauseigentümer einen Architekten mit viel Sanierungserfahrung hinzu. Er lieferte ihnen die notwendigen Entscheidungsgrundlagen für sinnvolle Baumaßnahmen und damit verbundene Fördermöglichkeiten. Vaillant und die Installationspartner zeichneten für das

neue Heizungskonzept verantwortlich – und mussten dafür erst mögliche Optionen prüfen: Weil Fernwärme wegen der Lage und eine Tiefenbohrung wegen einer geplanten U-Bahn-Strecke nicht möglich war, wurde auf eine Luft/Wasser-Wärmepumpen-Lösung zurückgegriffen.

Wohnbedürfnisse im Blick behalten

Als Aufstellort der Wärmepumpen-Außeneinheiten kam nur der Innenhof infrage und bei der Produktauswahl nur aroCOLLECT von Vaillant. Der Grund: Diese Außeneinheiten erfüllen als einzige die vor Ort geltenden Lärmschutzaufgaben und sorgen trotz schallreduzierten Betriebs für ausreichend Leistung. Außerdem entsprechen sie der Spielplatznorm nach DIN EN 1176; ihr zu genügen ist in einem Mehrparteienhaus dafür unverzichtbar, ein sicheres Umfeld für Kinder zu bieten.

Das sanierte Haus in der Prechtlgasse kann sich nach dem Makeover sehen lassen. Und es hat das Potenzial, andere Eigentümerinnen und Eigentümer von Altbauten in ihrem Bestreben zu bestärken, mit regenerativen Energien zu heizen. Es hat sich gezeigt, dass mit guter Planung umfassende Umbauarbeiten sehr schnell möglich sind: So gelang es in der Prechtlgasse, die Heizungsanbindung an nur einem Tag pro Wohnung einzubauen und somit die Modernisierung im Rekordtempo umzusetzen.



Den Charakter des Baus zu erhalten, war den Hauseigentümern wichtig.



Die Außeneinheiten erfüllen die Spielplatznorm nach DIN EN 1176.



Vaillant und die Installationspartner entwickelten das Heizungskonzept.



WÄRMEPUMPEN
IM NORDISCHEN KLIMA

Modern und ökologisch

Das Klima nicht belasten – so lautet der Vorsatz von Familie Bullinger. Bei ihrem Haus setzen sie auf natürlich abbaubare Materialien und eine umweltfreundliche Heizlösung.

D

er Wunsch, nachhaltiger zu leben, ist in Dänemark verbreitet. Laut Umfragen wollen acht von zehn Menschen in dem skandinavischen Land umweltbewusster leben. Und genau das wollten Jette und Simon Bullinger auch, als sie vor einigen

Jahren mit dem Bau ihres Hauses begannen. Grün bauen und wohnen, ohne auf Ästhetik, Raumklima und Komfort zu verzichten.

„Viele Leute glauben, dass umweltfreundliches Wohnen ein bisschen dogmatisch und unbequem ist. Aber man kann umweltfreundlich bauen, ohne gleich in ein lehmverkleidetes Strohhaus zu ziehen“, sagt Simon.

Das Ergebnis ist ein dreistöckiges Haus, das etwa 200 Meter vom Hafen von Hvidovre entfernt liegt. Und ein Haus, das lediglich halb so viel CO₂ ausstößt, wie erst noch kommende verschärfte Grenzwerte für Einfamilienhäuser in Dänemark vorgeben.

„Man kann im Dschungel der Nachhaltigkeitskriterien ein wenig verloren gehen. Aber es muss nicht so kompliziert sein. Die Wärmequelle ist sehr wichtig, denn sie ist etwas, das lange Zeit bestehen bleibt“, sagt Jette.

Gasheizkessel oder Wärmepumpe als Wärmequelle? Gas war teurer, und obwohl Fernwärme an ihrem Wohnort im Jahr 2028 tatsächlich eine Option sein wird, erwies sich die Wärmepumpenlösung als die bessere Alternative.



Familie Bullinger hat umweltfreundlich gebaut, ohne auf Komfort zu verzichten.



Die Wärmepumpe hat ökologische und wirtschaftliche Vorteile gegenüber der Fernwärme.



Die intelligente Regelung sensoCOMFORT steuert das System.

Umweltfreundliches Kältemittel für nordische Klimazonen

Bei der Wahl der Wärmeversorgung mussten sich die Bullingers zwischen Fernwärme und einer Heizung entscheiden. Letztlich fielen zwei Faktoren ins Gewicht. Erstens unterscheiden sich Fernheizwerke in der Verbrennung erheblich. Die Wärmeerzeugung kann besonders umweltfreundlich sein. Sie ist es aber nicht zwangsläufig. Zweitens galt es, den finanziellen Aspekt zu berücksichtigen.

Die Wärmepumpe hat letztlich sowohl ökologische als auch wirtschaftliche Vorteile für die Familie.

Da der Energieverbrauch der Heizung gering und das Haus sehr gut isoliert ist, genügt bereits eine kleine Wärmepumpe, um den Wärmebedarf der Familie zu decken. Wichtig war den Bullingers darüber hinaus, dass sich ihre Wärmepumpe für den Einsatz im nordischen Klima eignet und möglichst in der Nähe hergestellt sein sollte. Denn: Ein Import eines Pro-

dukts vom anderen Ende der Welt verursacht schließlich nicht wenige Schadstoffemissionen. Außerdem spielte das Kältemittel eine wichtige Rolle in der Gesamtumweltbilanz. Im Vergleich konnte die Vaillant Wärmepumpe in allen Punkten überzeugen.

Leiser als erwartet

Bevor Familie Bullinger in ihr Traumhaus einzog, rechneten die Bauleute da-



mit, dass die Wärmepumpe hörbare Betriebsgeräusche verursachen würde. „Einmal stand ich neben der Wärmepumpe und wartete darauf, dass das Gebläse tatsächlich anspringt“, sagt Simon. „Und dann stellte ich fest, dass sie zwar läuft, ich sie aber nicht wirklich hören kann. Es hat mich sehr überrascht, dass es einen so großen Unterschied zwischen dem wahrgenommenen Geräusch und dem gemessenen Pegelwert gibt, den wir ablesen konnten.“ Die Geräuschemissionen von Wärmepumpen ist von Hersteller zu Hersteller sehr unterschiedlich. Vaillant legt besonderen Wert darauf, die Geräuschemissionen so gering wie möglich zu halten, weil dies für Kunden ein sehr wichtiges Entscheidungskriterium darstellt.

Perspektive gewinnen

Sowohl Jette als auch Simon würden anderen, die über umweltfreundliches Bauen und Wohnen nachdenken, empfehlen, sich von Fachleuten beraten zu lassen. „Ich glaube, viele Menschen entscheiden sich für dasselbe wie ihr Nachbar, weil sie glauben, das ist normal. Aber vielleicht hat der Nachbar dasselbe gedacht. Wir sind zum Beispiel keine Experten für Wärmepumpen, aber wir haben Leute gefragt, die sich damit auskennen“, sagt Jette. „Eine Wärmepumpe ist eine große Investition, aber es ist wichtig, langfristig zu denken.“

„Eine Wärmepumpe ist eine große Investition, aber es ist wichtig, langfristig zu denken.“

Jette Bullinger



Fachleute standen Familie Bullinger bei Planung und Installation zur Seite.

