

Die Heizung, die per Post kam



Innert einer halben Stunde zur neuen Heizung: Installateur Pius Sterki (links) mit seinem Kunden René Hess. (Bilder: rl)

Wo früher im Einfamilienhaus von René und Annemarie Hess der Öltank stand, sorgt heute eine moderne Wärmepumpe für angenehme Wärme. Dass es so weit kam, verdankt René Hess einem Flyer, der im Frühling 2024 in seinem Briefkasten landete und die Heizungssanierung einleitete.

Schon eine Zeit lang war René Hess mit seiner Ölheizung nicht mehr zufrieden. «Seit wir das Haus 1978 gebaut haben, waren vier Ölbrenner im Einsatz. Schon einige Zeit funktionierte die Heizung nicht mehr richtig.» Vor einigen Jahren habe er sich einmal bei der Gemeinde wegen des Einbaus einer Erdsonden-Wärmepumpe erkundigt, doch sei dies aufgrund der damaligen geologischen Bewertung nicht möglich gewesen. «Plötzlich habe ich gesehen, dass ein Nachbar vorne an der Strasse ein Erdsonden-Wärmepumpen-Projekt umgesetzt hatte – und ich wurde stutzig.» Die Vorgaben bei der Zonenplanung hätten sich geändert, hiess es darauf von offizieller Stelle. «Der Weg war demzufolge frei, aber die Zeit noch nicht reif», fügt er lachend an.

Diese Zeit kam schliesslich respektive der Zufall wollte es, dass im Mai 2024 ein Flyer von Swissenergie aus Buch am



Perfekt umgesetzte Anlage (rechts unten) und glückliches Umsetzungs-Team (oben, von links): Pius Sterki, René Hess und Markus Schmid.

Irchel in den Briefkasten des Ehepaars Hess flatterte. Angeboten wurden dabei Sanierungslösungen mit zwei Bosch-Wärmepumpen – einer Luft-Wasser- und einer Erdsonden-Variante. «Daraufhin habe ich sofort Pius Sterki von Swissenergie kontaktiert und wollte mehr darüber wissen.» Für René Hess sei dabei von Anfang an klar gewesen, dass es die Erdsonden-Lösung sein soll. «Das war zwar teuer, aber gab mir mehr Sicherheit, in Zukunft die richtige Heizung im Haus zu haben.»

Chemie hat gestimmt

Pius Sterki kam vorbei, um die bisherige Heizungsanlage in Augenschein zu nehmen. Dabei hat er dem Eigentümer-Ehepaar alles genau erklärt, auch wie die Sanierung über die Bühne gehen werde und was zum Beispiel an Fördergeldern möglich sei. Gemeinsam mit Meier Tobler Verkaufsberater Markus Schmid hat er das benötigte Wärmepumpen-Modell mit der entsprechenden Leistung ausgewählt und daraufhin die Offerte erstellt. Für René Hess war das bestens so. «Mir war es vor allem wichtig, dass ich mit Pius Sterki für die gesamte Umsetzung einen einzigen Ansprechpartner habe. Die Chemie hat von Anfang gestimmt, und so habe ich mich innert einer halben Stunde entschlossen, die Heizungserneuerung wie vorgeschlagen umzusetzen.»

Bereit für die neue Heizung

Als Erstes wurde Anfang September die Erdsonde bis in eine Tiefe von 220 Metern gebohrt, direkt auf René Hess' Garagenvorfahrt. «Danach wurden von uns sowohl der Heizöltank als auch der Ölheizkessel entfernt und der Raum für die neue Heizung vorbereitet», erklärt Pius Sterki. «Die Leitungen von und zur Erdsonde mussten wir dabei durch die Garage und den angrenzenden Keller bis in den Heizungsraum ziehen.» Erst dann kam die neue Heizung mitsamt technischem Speicher sowie den restlichen Komponenten dazu und wurde optisch attraktiv eingebaut.

Im Einsatz stehen seither die Sole-Wasser-Wärmepumpe Bosch CS7800i 8 LW mit einer Heizleistung von 7,61 Kilowatt bei B0/W35



und der technische Pufferspeicher Oertli IMPHSO "H 300. «Die bisherige Warmwasser-Lösung mit Solarthermie blieb bestehen, entsprechend haben wir hier nur den Bereich Heizen erneuert», fügt Markus Schmid an.

Viel Resonanz

René Hess ist zufrieden mit der gesamten Umsetzung und seiner neuen Heizanlage: «Und ich höre rein gar nichts von ihr.» Zufrieden ist aber auch Pius Sterki, dass der Flyer-Versand von letztem Mai auf so viel Resonanz gestossen ist. «In einem momentan eher verhaltenen Markt ist es wichtig, auf neue potenzielle Kundinnen und Kunden zuzugehen.» Zudem habe sich gezeigt, dass sein Zielpublikum eher über den klassischen Weg als über Internet oder Social Media erreichbar ist. «Für die Swissenergie ist es sehr wertvoll, dass wir mit unserem Partner Meier Tobler eine solche Pauschalaktion anbieten können – und am Schluss haben beide etwas davon.» (el)