



Modernisierungs 11/2006
Für Baugewerkschaften
Neubau und Bestand

Magazin

DAS FACHMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT

BALCO
Wohnmöglichkeiten
modernisieren

So fing es vor 20 Jahren an

14 Energiepreis wird erst ab 2006 fixiert

24 Umfassend machen am Erdgeschoss nicht Halt

38 Das Original Fenster zeigt Recycling hilft der Wohnungswirtschaft

Modernisierungsmagazin 11/2006

HAUSTECHNIK

Modernes Warmglas

Nur nicht zum (alten) Fenster hinausheizen

In Altbauern geht durch Uralt-Fenster viel Heizenergie verloren. Grund dafür ist häufige Einflüchtungen oder veraltete Isolierlagen. Der Tausch gegen Fenster mit modernem Warmglas (ersta 10 bis 15 Euro pro Quadratmeter) lohnt sich. Der Heizenergie-Bedarf sinkt und damit die Kosten.

„Vor der geringeren „zweiten Miete“ profitieren auch Vermieter, denn sie können ihre Immobilien leichter vermieten. Außerdem steigt mit der Modernisierung der Wert des Hauses. Spätestens 2007 wird der Energiebedarf eines Gebäudes noch deutlicher zum Entscheidungskriterium für Mieter und Käufer. Dann dokumentiert der neue Energiepass den Bedarf auch in Altbauern.“



Modernes Warmglas hält nicht nur die Wärme im Raum und senkt so die Heizkosten. Anders als alle anderen Hausöffnungen es auch viel Sonne im Haus und sorgt für behagliche Kauftatmosphäre.

Bei Fenstern mit modernem Warmglas sinkt allein der Wärmeverlust über die Glasscheibe um bis zu 60 Prozent. Wer die Fenster wechselt, spart also im nächsten Winter bares Geld. Modernes Warmglas füllt meist ganz einfach: Eine hauchdünne, praktisch unsichtbare Edelgasfüllung auf einer der Scheiben hält die Wärme im Haus, lässt aber viel Sonne herein. Sind die Rahmen intakt, können auch nur die Scheiben gewechselt werden. Der Aufwand ist gering. Erfahrener Handwerker ersetzen sie bei einem Einfamilienhaus in der Regel an einem Tag – ohne viel Lärm und Schmutz.

www.zinterpage.net

Hochleistungsmagnete reduzieren Verbrauch von Gas und Öl

Magnetkraft zieht die Nebenkosten runter

Für die Bewertung von Immobilien – sei es zum Kauf oder zur Miete – hat sich bereits eine neue Währung etabliert: die Nebenkosten. Denn die extrem gestiegenen Energiekosten haben diese geradezu explodieren lassen. Die Folge: Immobilienverwalter, Vermieter und Verkäufer stehen sich mit kritischen Nachfragen konfrontiert, was das Objekt denn im Betrieb an Kosten verschlinge. Und wenn die Kosten für Öl, Gas und Strom weiter steigen – wovon auszugehen ist – wird dieser Trend anhalten. Allein der Gaspreis ist in den vergangenen fünf Jahren um etwa 50 Prozent gestiegen, die Stromkosten stiegen um etwa 40 Prozent. Deshalb hat bei allen, die bisher Objekte hauptsächlich über die Kaltmiete bewerteten, ein Umdenken eingesetzt und die Suche nach Möglichkeiten begonnen, den steigenden Nebenkosten etwas entgegenzusetzen. Wenn dann der von den Verbraucherzentralen geforderte Energiepass kommt und Immobilien klassifiziert werden wie Haushaltsgeräte, kommt den Nebenkosten noch mehr Bedeutung zu.

Ein überraschend einfacher und dennoch höchst wirkungsvoller Ansatz setzt auf die Kraft von Hochleistungsmagnetsystemen. Denn richtig eingesetzt, helfen diese, die Verbrauchskosten von Gas und Öl deutlich zu senken. Klingt außergewöhnlich, funktioniert aber: Hochleistungsmagnete werden an die Zuleitung der Brennstoffe (Gas oder Öl) gesetzt und optimieren so den Verbrennungsprozess. Der Effekt: niedrigerer Verbrauch bei gleicher Leistung oder höhere Leistung bei gleich bleibendem Verbrauch. Je nach Anlagengröße (hier bis 3,5 MW) liegt die Einsparung zwischen 6 und 10 Prozent.

Marktführer mit solchen Hochleistungsmagneten ist die SCS Schneider GmbH aus dem hessischen Fulda. Die Firma hat unterschiedlichen Skalierungen vom Einfamilienhaus bis zur Industrieanlage. Die Ecojet-Module arbeiten völlig wartungsfrei, sodass hier nach der Anschaffung keine weiteren Kosten entstehen. Das Unternehmen kann auf über 2000 Anwendungen verweisen, an denen der Ecojet seinen Dienst verrichtet. SCS Schneider garantiert dabei eine Ersparnis von 6 Prozent bei Anlagen bis maximal 3,5 MW. Erst wenn die Nachmessungen diesen Wert belegen oder übertreffen, wird der Ecojet berechnet.

36 Modernisierungsmagazin 11/2006

Seite 36

Hochleistungsmagnete reduzieren Verbrauch von Gas und Öl

Magnetkraft zieht die Nebenkosten runter

Für die Bewertung von Immobilien – sei es zum Kauf oder zur Miete – hat sich bereits eine neue Währung etabliert: die Nebenkosten. Denn die extrem gestiegenen Energiekosten haben diese geradezu explodieren lassen. Die Folge: Immobilienverwalter, Vermieter und Verkäufer sehen sich mit kritischen Nachfragen konfrontiert, was das Objekt denn im Betrieb an Kosten verschlinge. Und wenn die Kosten für Öl, Gas und Strom weiter steigen – wovon auszugehen ist – wird dieser Trend anhalten. Allein der Gaspreis ist in den vergangenen fünf Jahren um etwa 50 Prozent gestiegen, die Stromkosten stiegen um etwa 40 Prozent. Deshalb hat bei allen, die bisher Objekte hauptsächlich über die Kaltmiete bewerteten, ein Umdenken eingesetzt und die Suche nach Möglichkeiten begonnen, den steigenden Nebenkosten etwas entgegenzusetzen. Wenn dann der von den Verbraucherzentralen geforderte Energiepass kommt und Immobilien klassifiziert werden wie Haushaltsgeräte, kommt den Nebenkosten noch mehr Bedeutung zu.

Ein überraschend einfacher und dennoch höchst wirkungsvoller Ansatz setzt auf die Kraft von Hochleistungsmagnetsystemen. Denn richtig eingesetzt, helfen diese, die Verbrauchskosten von Gas und Öl deutlich zu senken. Klingt außergewöhnlich, funktioniert aber: Hochleistungs-

magnete werden an die Zuleitung der Brennstoffe (Gas oder Öl) gesetzt und optimieren so den Verbrennungsprozess. Der Effekt: niedrigerer Verbrauch bei gleicher Leistung oder höhere Leistung bei gleich bleibendem Verbrauch. Je nach Anlagengröße (hier bis 3,5 MW) liegt die Einsparung zwischen 6 und 10 Prozent.

Marktführer mit solchen Hochleistungsmagneten ist die SCS Schneider GmbH aus dem hessischen Fulda. Die Ecojet-Module arbeiten völlig wartungsfrei, sodass hier nach der Anschaffung keine weiteren Kosten entstehen. Das Unternehmen kann auf über 2000 Anwendungen verweisen, an denen der Ecojet seinen Dienst verrichtet. SCS Schneider garantiert dabei eine Ersparnis von 6 Prozent bei Anlagen bis maximal 3,5 MW. Erst wenn die Nachmessungen diesen Wert belegen oder übertreffen, wird der Ecojet berechnet.

Marcus Schneider, Geschäftsführer der SCS Schneider GmbH, warnt in diesem Zusammenhang eindringlich davor, sich nicht von Herstellern von Heizkesseln und Brennern ins Bockshorn jagen zu lassen: „Wir hören immer wieder, dass mit dem Anbau eines Ecojet angeblich die Betriebskosten erlöschen soll. Das ist

nicht richtig, denn der Ecojet ist kein Bauprodukt, dass eingebaut werden muss – und in über 2000 Installationen des Ecojet wurde uns kein Fall bekannt, in dem ein Hersteller auf diese absurde Schlussfolgerung bestanden hätte.“

Der Ecojet wird vor den Brennern auf die Zuleitung montiert, wirkt auf den durchströmenden Brennstoff und optimiert so den Verbrennungsprozess. Durch die zielgerichtete Magnetkraft können sich bei der Verbrennung Sauerstoffmoleküle besser anlagern, ein Prinzip, das auf die Arbeiten der Nobelpreis-Träger Felix Bloch und Edwards Mills Purcell zurückgeht. Die beiden erhielten 1952 „für ihre Entwicklung verfeinerter und vereinfachter Methoden zur Messung magnetischer Kraftfelder im Atomkern“ den Nobelpreis für Physik. Der Schweizer Bloch und der Amerikaner Purcell hatten in Laborversuchen die Wirkung von Magnetfeldern auf gasförmige, flüssige und feste Moleküle untersucht. Durch den Einfluss der zielgerichteten Magnetkraft wird die Anbindung von Sauerstoff beziehungsweise Luft an den Brennstoff verbessert und vollständiger verbrannt. Je vollständiger eine Verbrennung erfolgt, desto effektiver ist sie.

www.ecojet.de

red