

The background is a dark green color with a complex, wavy pattern of thin, light green lines that create a sense of movement and depth, resembling a stylized landscape or a digital wave.

2021:20

20Jahre
grüne Wärme

tecalor
Wärme wird grün

The background is a dark green color with a complex, abstract pattern of thin, wavy lines in a lighter shade of green. These lines create a sense of movement and depth, resembling a stylized landscape or a digital data visualization. The overall aesthetic is modern and clean.

2021:20

20 Jahre grüne Wärme für das **21.** Jahrhundert.
20 Jahre tecalor.



Liebe Partner,

wir haben dieses Jahr allen Grund zu feiern. Denn tecalor wird 20 – das bedeutet: Seit 20 Jahren ermöglichen wir grüne Wärme für das 21. Jahrhundert. Ein Grund, sich auszuruhen, ist das für uns allerdings nicht. Denn wir finden, die Wärmeversorgung in Deutschland muss noch umweltfreundlicher werden. Warum? Nur dann haben wir eine Chance, die CO₂-Emissionen zu senken und die verschiedenen Klimaziele zu erreichen. Wir sind uns dieser Verantwortung bewusst und wissen, dass erneuerbare Energien der Schlüssel dazu sind.

Mit dieser Überzeugung arbeiten wir von tecalor gemeinsam mit unseren Fachpartnern daran, grüne Wärmeversorgung voranzubringen. Dazu bieten wir sowohl maßgeschneiderte als auch Serienlösungen für das Fachhandwerk. Mit den effizienten Wärmepumpen und Lüftungssystemen gelingt es uns, einen Beitrag zur Wärmewende im Ein- und Mehrfamilienhaus sowie im Objektbau zu leisten.

Seit 2001 verbindet sich bei uns stetig gewachsene hohe Fachkompetenz mit partnerschaftlichem Handeln. Unternehmenskultur ist bei uns Familienkultur. Wir möchten, dass die Fachpartner, mit denen wir tagtäglich zusammenarbeiten, sich gut bei uns aufgehoben fühlen. Das erreichen wir durch persönliche und digitale Unterstützung.

Wir begleiten mit viel Leidenschaft und Engagement – bei technischen Herausforderungen genauso wie bei Fragen zur Planung und den Produkten. Dadurch gelingt uns eine umfassende Hilfe in allen Belangen und wir kommen unserem Ziel von einer Zukunft im grünen Bereich jeden Tag ein Stück näher. Schließen Sie sich an!

Wir freuen uns, wenn Sie mit uns in diese Zukunft gehen möchten.


Karl Stuhlenmiller,
Geschäftsführer


Burkhard Max,
Geschäftsführer

Themen

6 **Zuhause im grünen Bereich**
tecalor geht Wege, die grüner sind.

10 **Berater mit Herz und Verstand**
Ein starkes Team aus Außendienst, Innendienst, Technik und Kundendienst.

16 **Vielseitige Produkte, die auf jeden Bedarf präzise eingehen**
Grüne Wärme passt in jeden Gebäudetyp.

20 **Bester Service für die Wärmewende**
Kompetenz bei Beratung, Produkten und Online-Service.

24 **Überzeugend in der Praxis**
Hier kommt tecalor-Technik zum Einsatz.

26 **Nah beim Kunden, nah am Markt**
tecalor ist für die Zukunft gerüstet.



Zuhause im grünen Bereich.

Wege gehen, die grüner sind. Das tut tecalor mit effizienten Produkten. Doch erst der familiäre Zusammenhalt und der umfassende Service geben dem Unternehmen seinen Charakter.



Große Ziele erreicht man am besten gemeinsam. Daher gestalten wir das Vorantreiben der Energiewende als Gemeinschaftsprojekt, man könnte auch sagen: als Familienprojekt.

Wertschätzung und ein starker Zusammenhalt spielen nicht nur bei unseren Mitarbeitern eine große Rolle, sondern auch im Umgang mit den Kunden. Jeder, der schon einmal Kontakt zu uns hatte, weiß, dass wir uns Zeit für unsere Partner und deren individuelle Fragen und Wünsche nehmen. So wird eine Nähe geschaffen, die in dieser Branche außergewöhnlich ist. Und die dafür sorgt, dass Projekte gemeinsam bestmöglich geplant und umgesetzt werden.

Was wir tun? Wir bringen grüne Wärme in die Häuser – und das seit 2001. Also auch schon, als Wärmepumpen und Lüftungsanlagen in den Köpfen vieler Bauherren noch nicht allzu präsent waren. Das hat sich inzwischen geändert und die Wärmepumpe ist ein fester Baustein in den Häusern geworden, um dort für Heizwärme zu sorgen.

Dabei sind die Fachhandwerker, Planer und Haushersteller das Bindeglied zwischen uns und den Bauherren, die nach der richtigen Haustechnik für ihre Immobilie suchen. Daher kommt der gute Service auch bei denjenigen an, die sich Wärme oder Frischluft in ihr Zuhause oder ihr Büro holen möchten.

Das perfekte **Sortiment** für den Umstieg auf **erneuerbare Energien.**

Die Wärmepumpe betrachten wir von tecalor als beste Lösung für eine zeitgemäße Wärmeversorgung. Mit ihr wird Wärme grün – im Einfamilienhaus genauso wie im Objektbau. Das haben im Laufe der Jahre immer mehr Menschen erkannt: Waren 2001 in Deutschland lediglich 15.000 Wärmepumpen verbaut, sind es 2020 bereits

1,10 Mio.* Nicht zuletzt dank uns, denn wir sind eines der erfolgreichsten Unternehmen im Markt für erneuerbare Energien. Darüber hinaus sorgen unsere zentralen und dezentralen Lüftungslösungen für einen regelmäßigen Luftaustausch – unser Beitrag zu mehr Wohngesundheit. Und das auf eine besonders energiesparende Weise.

Teil einer Großfamilie

tecalor ist ein Tochterunternehmen der Unternehmensgruppe STIEBEL ELTRON. Diese zählt in den Bereichen Haustechnik und erneuerbare Energien weltweit zu den Markt- und Technologieführern. Daher fühlt sich tecalor dem Qualitätsanspruch von STIEBEL ELTRON zu 100 Prozent verpflichtet und profitiert zugleich von über 40 Jahren Forschung und Entwicklung im Bereich Wärmepumpentechnik und Lüftungssysteme.



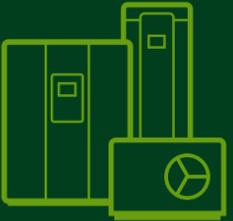
*Bundesverband Wärmepumpe e. V.

 **2001**

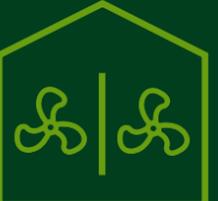
Am 1. Oktober 2001 wird die tecalor GmbH gegründet. Sieben Außendienstmitarbeiter vertreiben Wärmepumpen, Lüftungs- und Solarsysteme.

 **2008**

In Fulda eröffnet das erste Schulungszentrum von tecalor, das praxisnahe Weiterbildung bietet.

 **2015**

tecalor positioniert sich neu: Aus der „Zukunft im Haus“ wird „Wärme wird grün“.

 **2017**

Das Portfolio wird um dezentrale Lüftung erweitert und auf der ISH dem Publikum gezeigt.

 **2018**

tecalor bietet noch mehr Service dank eigenem Kundendienst und neuem Online-Shop.

 **2019**

Durch die Fusion mit der LTM GmbH erweitert sich die Produktkompetenz im Bereich dezentrale Lüftung enorm.

 **2020**

In Nürnberg und Oberhausen eröffnen weitere Schulungszentren.

 **2021**

Das tecalor-Sortiment umfasst nun auch Wärmepumpenlösungen mit einer Leistung von bis zu 500 kW, die auch im neuen Schulungszentrum Böblingen vorgestellt werden.

Zahlen und Fakten tecalor

Produktportfolio	Wärmepumpen, Lüftungssysteme
Mitarbeiter	Mehr als 90
Davon Außendienst	Mehr als 40
Geschäftsführung	Karl Stuhlenmiller, Burkhard Max
Standort	Holzminden, Neu-Ulm
Schulungszentrum	Holzminden, Nürnberg, Oberhausen, Böblingen

Berater mit Herz und Verstand.



Marc Wosny und Mirco Hermann-Hartung, Technischer Außendienst

Damit der Kunde sich bestens versorgt fühlt, leisten alle Abteilungen bei tecalor ganze Arbeit: ein starkes Team aus Außendienst, Innendienst, Technik und Kundendienst.

Der Außendienst berät Planer, Haushersteller und Fachhandwerker bei der Wahl der passenden Geräte. Er übernimmt bei Bedarf aber auch die technische Unterstützung vor Ort.

Ein partnerschaftlicher Umgang mit den Kunden – wie wird das im Arbeitsalltag gelebt?

Mirco Hermann-Hartung: Wie wir, die draußen unterwegs sind, auf die Kunden zugehen, ihnen zuhören und auf ihre Wünsche reagieren, prägt den Partnerschaftsgedanken von tecalor. Daher sind Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit und ein

respektvoller Umgang ganz wichtige Bausteine unserer täglichen Arbeit.

Marc Wosny: Wenn man sich mag, dann geht man durch dick und dünn – so ist das in einer Partnerschaft. Uns ist es wichtig, ehrlich mit den Kunden zu sein. Denn nur dann bleiben wir authentisch. Man darf am Markt nicht einer von vielen sein, sondern muss sich absetzen. Ich denke, das schaffen wir ganz gut.

Worauf können die Kunden bei Ihnen zählen?

Hermann-Hartung: Unser großer Vorteil ist, dass wir aus dem Fachhandwerk kommen und uns mit der Technik auskennen. Daher beraten wir nicht nur, sondern legen auch mal Hand an die Geräte an.

Wosny: Wir freuen uns, dass wir mit Kunden nicht nur telefonieren, sondern sie vor Ort kennenlernen. So wird deutlich: Menschen kaufen bei Menschen. Und die direkte Unterstützung wird ebenfalls geschätzt.



Dirk Bonn, Innendienstleiter am Standort Holzminden



Birgit Heuberger, Innendienstleiterin am Standort Neu-Ulm

Der Innendienst kümmert sich um Angebotserstellungen und eine reibungslose Warenauslieferung. Zudem bearbeitet er Anfragen und wickelt Reklamationen ab.

Welche Ziele setzen Sie sich bei Ihrer Arbeit?

Dirk Bonn: Mein Anspruch ist es, ein verlässlicher Ansprechpartner zu sein – und das für jeden, ob Kunde oder Mitarbeiter. Der Service beginnt bei der funktionierenden Teamarbeit innerhalb der Abteilungen. Erst daraus ergibt sich eine fokussierte Unterstützung für den Kunden.

Birgit Heuberger: Meine Zielsetzung ist ganz klar, dass der Kunde zufrieden ist. Dafür sind viele Dinge von Belang: Dass Angebote erstellt und zeitnah beim Kunden sind, die Warenauslieferung funktioniert, Fragen zügig geklärt werden. Wichtig ist es aber auch, ein offenes Ohr dafür zu haben, wo etwas gerade nicht so gut läuft, um dann schnell und kundenorientiert reagieren zu können.

Worauf legen die Kunden aus Ihrer Sicht besonders viel Wert?

Heuberger: Die Kunden wünschen sich vor allem schnelle und unbürokratische Hilfe. Gerade in der heutigen Zeit, in der oft Termindruck herrscht. Hier können wir mit unserem Team flexibel auf alle Anfragen reagieren.

Bonn: Die Kunden schätzen, dass sie auch über Jahre hinweg den gleichen Ansprechpartner bei uns haben. Das schafft Vertrauen. Außerdem erhalten sie von uns einen verlässlichen Service, der Probleme nicht scheut. Auch wenn es kompliziert wird – wir finden eine Lösung.

Die Technikabteilung übernimmt die technische Unterstützung bei der Angebotserstellung, beantwortet Fragen, die in der Planungsphase bei Handwerkern, Planern oder Hausherstellern aufkommen, und gibt den Mitarbeitern Trainings, um deren technisches Know-how zu festigen.

Worauf legen Sie bei Ihrer Arbeit besonders viel Wert?

Jörg Bielefeld: Uns ist es wichtig, mit den Partnern Gespräche auf Augenhöhe zu führen. Und für alle individuellen Anfragen und Probleme in der Technik eine Lösung zu finden. Auch wenn jeder von uns seine spezifischen Kenntnisse hat, sind wir keine Einzelspieler, sondern eine Mannschaft. Davon profitiert der Kunde.

Ingo Feistauer: Der Kunde braucht von uns verlässliche Aussagen von technisch hoher Qualität. Und die geben wir ihm. Im Hintergrund arbeiten wir daran, dass wir dem Kunden noch effizienter und damit schneller eine Hilfestellung bieten können.



Jörg Bielefeld, Technikmitarbeiter

Wie gehen Sie dabei vor?

Feistauer: Der Fachpartner von tecalor erhält die Kontaktdaten von vier Personen, die alle relevanten Bereiche abdecken. So hat der Handwerker sofort den richtigen Ansprechpartner zur Hand und weiß, wen er anrufen muss, wenn er Fragen oder Probleme hat.

Bielefeld: Das ist unser neues Angebot, um noch kompetentere Hilfe zu leisten und dabei kurze Wege zu haben. Das baut auf einem funktionierenden System auf: Wenn man eine solche Nähe zum Kunden pflegt, wie wir das tun, muss das Team, das dahintersteht, gut aufgestellt sein und effizient zusammenarbeiten. Und genau das leistet tecalor.



Ingo Feistauer, Technikleiter

Der Kundendienst bearbeitet Reparaturanfragen und Reklamationen von Hausbesitzern und organisiert, dass ein Techniker rausfährt, oder stellt den Kontakt zum Fachhandwerker her.

Wie spielt der Partnerschaftsgedanke in Ihre Arbeit hinein?

Jennifer Engel: Wir leben diesen tecalor-Gedanken jeden Tag, das heißt, wir behalten den Kunden stets im Fokus. Uns ist es wichtig, ihm binnen kürzester Zeit Antworten zu liefern und ihn dazu nicht an einen Kollegen verweisen zu müssen. Wir sind dabei, die Abläufe weiter zu optimieren, um das zu gewährleisten.

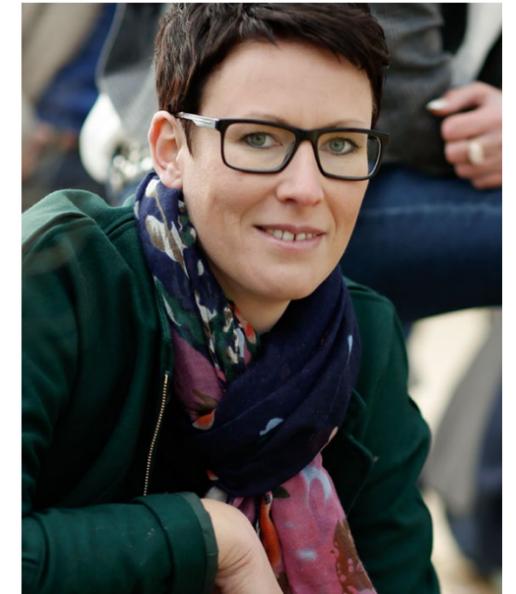
Susanne Schütte: Uns ist es wichtig, dass sich der Kunde bei uns gut aufgehoben fühlt. Gerade im Kundendienst gelingt das, indem wir Zusagen einhalten und uns um jedes Anliegen kümmern. Dazu gehört es natürlich, sich auch dann zurückzumelden, wenn man das Problem nicht sofort lösen kann.

Der Kundendienst gilt als Herausforderung. Warum machen Sie den Job dennoch gerne?

Schütte: Es macht mir Spaß, mit den Kunden zusammen eine Lösung zu erarbeiten und zu organisieren, dass die Ersatzteile und die Techniker pünktlich da sind. Und wenn das alles funktioniert hat und die Anlage wieder arbeitet, ist das ein tolles Gefühl.



Susanne Schütte, Kundendienst



Jennifer Engel, Leiterin Kundendienst

Was ist das Besondere am tecalor-Service?

Engel: Wir nehmen den Kunden vom Angebot bis zur Unterstützung im Kundendienst an die Hand und müssen ihn nicht loslassen. Das heißt, wir müssen ihn an keiner Stelle weiterverweisen – und darauf sind wir sehr stolz.

„Zuverlässige **Produkte**
und schneller **Service** sind
für uns entscheidend,
denn die Dinge müssen
Hand in Hand gehen –
die Leute von tecalor
haben das einfach gut drauf.“

Christian Fischer

Inhaber Fischer Haustechnik GmbH

„Wir setzen bei uns unterschiedliche
Bauprojekte um. Da
ist es hilfreich, einen **Partner**
an der Seite zu haben,
der uns das gesamte
Produktportfolio
liefern kann, von der Wärmepumpe
bis zu Lüftungsgeräten.“

Jürgen Feldmann

Projektleiter Andreas Egelkamp Heizung, Lüftung, Sanitär GmbH & Co. KG

Vielseitige Produkte, die auf jeden Bedarf präzise eingehen.

tecalor bietet Lösungen, die zur Gebäudegröße, zur Einbausituation und zu den Bedürfnissen der Nutzer passen. So fällt die Auswahl leicht.



Neubau

- Wir bieten Kompaktgeräte, die alle wichtigen haustechnischen Funktionen übernehmen
- Die effizienten Lösungen sind förderfähig und machen die Immobilie Ihrer Kunden zukunftssicher
- Einbindung von Photovoltaik und Solarthermie möglich

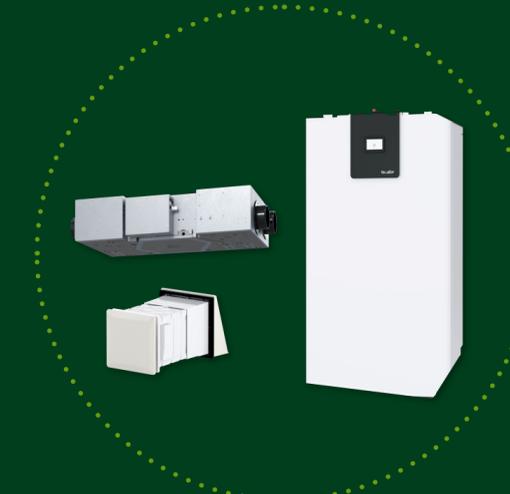


Sanierung

- Der Wechsel von der alten Gas- oder Ölheizung zu einer Wärmepumpe geht mit uns unkompliziert und schnell
- Wir geben eindeutige Systemempfehlungen, die perfekt für Sanierungsobjekte geeignet sind
- Ihren Kunden winken bis zu 45 % Förderung vom Staat, der tecalor-Förderservice hilft bei der Beantragung

Mehrfamilienhaus

- Wir bieten skalierbare Wärmepumpenlösungen für Mehrfamilienhäuser
- Wohnungsstationen sorgen in jeder Wohneinheit für die Warmwasserbereitung und das Heizen
- Dezentrale Lüftungslösungen be- und entlüften einzelne Wohnräume – auch im großen Maßstab



Nicht-Wohngebäude

- Wir bieten Lösungen für die regelgerechte Frischluftversorgung von Kitas und Klassenräumen
- Split-Geräte für den Heiz- und Warmwasserbetrieb im Objektbau
- Kaskadierbarkeit der Geräte ermöglicht hohe Leistungen bei ganzjährig hoher Effizienz für geringe Betriebskosten



Beste **Service** für die **Wärmewende**.



tecalors Kompetenz bei Beratung, Produkten und Online-Service erleichtert den Arbeitsalltag.

Ihre tecalor-Vorteile

- ⌘ Unkompliziert: Alle Komponenten aus einer Hand
- ⌘ Umfassend: Passende Lösungen, egal ob für Neubau oder Sanierung, Wohngebäude oder Gewerbeobjekt
- ⌘ Verlässlich: Feste direkte Ansprechpartner in den Fachabteilungen
- ⌘ Hilfreich: Individuelle Unterstützung bei Planungen und Ausschreibungen
- ⌘ Kompetent: Inbetriebnahme, Wartung und Dichtigkeitsprüfungen durch unseren deutschlandweiten Kundendienst
- ⌘ Nützlich: Webinare und Schulungen in eigenen Schulungsstätten

Schnelle Unterstützung auch online

Wir haben zahlreiche digitale Angebote für Sie: praktische Tools und Apps, anschauliche Installationsvideos und einen Online-Shop mit übersichtlichen Kategorien und einfachem Bestellprozess. So sind Sie bestens aufgestellt.

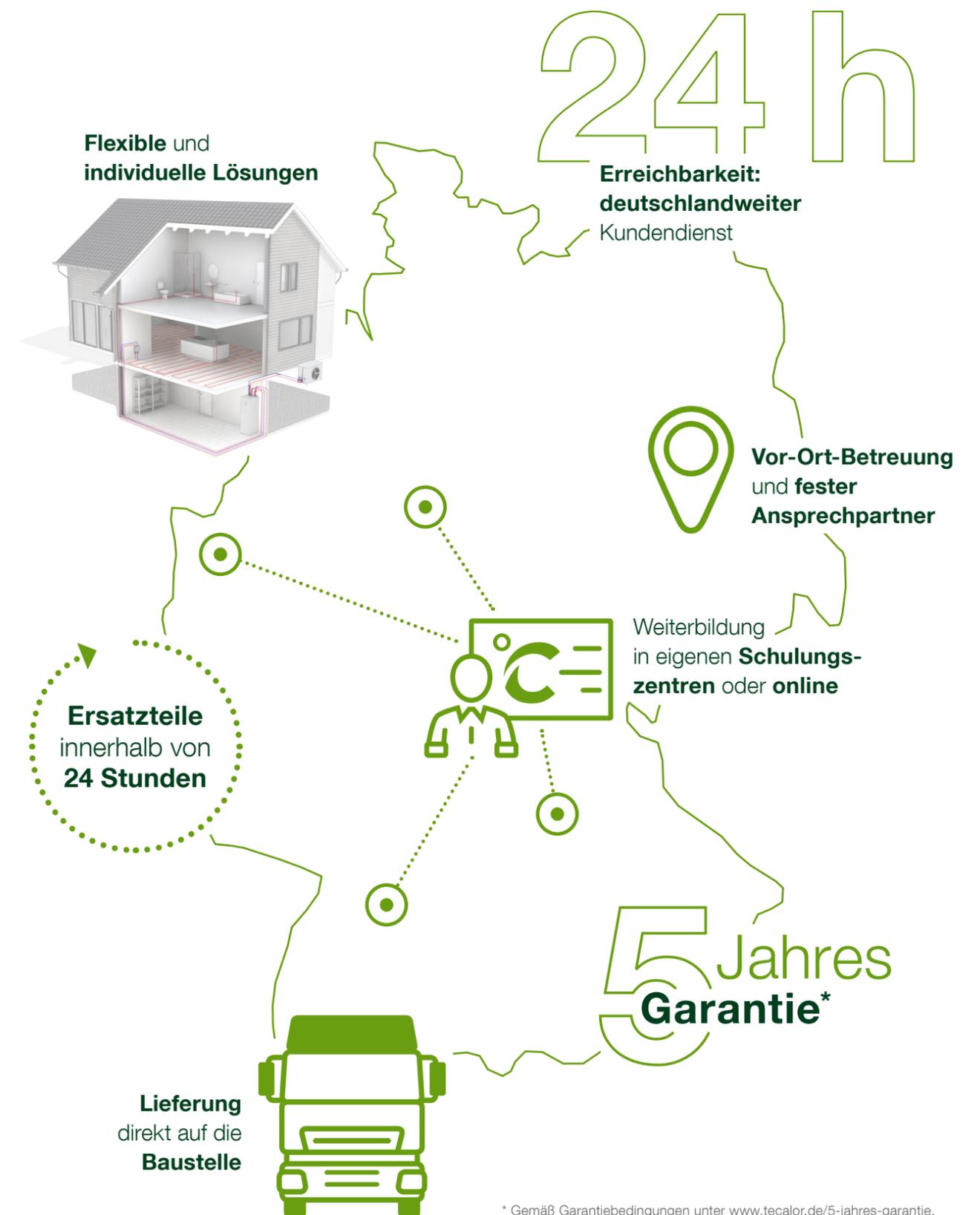
tecalor.de/shop

tecalor.de/toolbox

tecalor.de/schulung

tecalor.de/installationsfilme

tecalor.de/foederservice



* Gemäß Garantiebedingungen unter www.tecalor.de/5-jahres-garantie.

„Wenn die Lichter auf der Baustelle ausgehen, kann ich in aller Ruhe **online** bestellen. Die Abwicklung läuft super, **Angebote** können direkt bestellt werden und auch die **Terminierung** der Lieferungen funktioniert ganz einfach.“

Herbert Graßl

Inhaber Elektro Graßl GmbH

„Eine clevere **Hilfe** im Alltag ist der tecalor **Förderservice**. Damit spare ich wertvolle Zeit, die ich gut in die Beratung investieren kann. Und mein Kunde freut sich über die maximale **Förderung**. Perfekt.“

Alf Schuder

Inhaber C. Reese GmbH

Überzeugend in der Praxis.

Ob Wohnquartier, Schulstätte oder Veranstaltungsgebäude: tecalor ist nicht nur fürs Einfamilienhaus die erste Wahl.

Ehemalige Klostergärten als modernes Stadtquartier

51 Wohneinheiten, drei Wohngebäude, neun Wärmepumpen TTL 25 A. In Kaskaden zusammenschlossen versorgen die effizienten Anlagen die Bewohner der Klostergärten Limburg problemlos mit Heizwärme und Warmwasser. Sie sind mit passenden Speichern verbunden, die im Kellergeschoss untergebracht sind.

Die Platzierung der Wärmepumpen auf den Gebäudedächern hat den Vorteil, dass die außenaufgestellten Geräte für die Bewohner nicht sichtbar sind.



Frische Luft für effektives Lernen

Die Erweiterung der freien berufsbildenden Schule Jena war die perfekte Gelegenheit, für unkomplizierte Belüftungstechnik zu sorgen. Insgesamt 24 Lüftungsgeräte LTM dezent® 800 leiten die verbrauchte Raumluft aus den Klassenräumen nach außen ab und führen ihnen frische Außenluft zu. Bis zu 870 Kubikmeter Luft lassen sich pro Stunde austauschen.



Die Lüftungsanlage arbeitet leise und stört daher den Unterricht nicht. Dank der Platzierung unter der Decke besteht durch die Anlage auch keine Sichteinschränkung.

Moderne Heiztechnik für alte Gemäuer

Lange Zeit sorgten im Schloss Vietgest zwei Ölkessel für Heizwärme. Doch bei einer umfassenden Sanierung wurden im Dachboden vier Luft-Wasser-Wärmepumpen tecalor TTL 13.5 I eingebaut und in Kaskade zusammenschaltet – diese Lösung lässt sich unkompliziert erweitern. Die erzeugte Wärme speisen die Geräte in zwei Heizungspufferspeicher TSP 1000 E ein. Ergänzt wurde das Heizsystem um die zwei Warmwasser-Wärmepumpen TTA 301, die ganzjährig für warmes Wasser sorgen.



Historische Fassade, innovative Technologie: Die größte Herausforderung war es, die Wärmepumpen im schwer zugänglichen und schmalen zweiten Dachgeschoss des herrschaftlichen Gebäudes einzubauen.

Erfahren Sie mehr darüber, wo unsere Technik zum Einsatz kommt: tecalor.de/referenzen

Nah beim Kunden, nah am **Markt.**



Auch in Zukunft möchte tecalor mit einem starken Team, effizienten Produkten und digitalen Angeboten überzeugen.

Worauf können sich die Partner bei tecalor in Zukunft freuen?

Burkhard Max: Wir bauen die Vertriebsmannschaft weiter auf – und das mit Ausrichtung auf das SHK-Fachhandwerk. Der Partnerschaftsgedanke steht dabei nach wie vor klar im Vordergrund.

Ganz konkret bieten wir unseren Partnern künftig noch mehr Funktionalitäten im Shop, Tools mit erweiterter Funktionalität und eine digitale Preisliste. Alles, um ihnen die tägliche Arbeit zu erleichtern.

Welche Neuheiten stehen beim Produktportfolio an?

Max: Wir arbeiten an der kontinuierlichen Weiterentwicklung der THZ-Familie, in 2022 kommen zwei neue Modelle auf den Markt. tecalor konzentriert sich auch in Zukunft darauf, die Bedürfnisse der Kunden zu erkennen, um das Portfolio dahingehend weiterzuentwickeln.

Welche künftigen Marktentwicklungen sehen Sie?

Max: Das Thema Sanierung mit Wärmepumpe wird weiter in den Fokus rücken. Zudem suchen Schulen und Kitas aufgrund der Pandemie nach Lüftungslösungen. Hier liefern wir mit dezentraler Lüftung die passende Antwort. Auch im Geschosswohnungsbau steigt die Nachfrage nach diesen Geräten – die wir mit unserem Angebot bedienen können. Diese effizienten Lösungen bringen wir als zuverlässiger Partner in die Häuser der Menschen.

www.tecalor.de

