

# KLIMA 2007

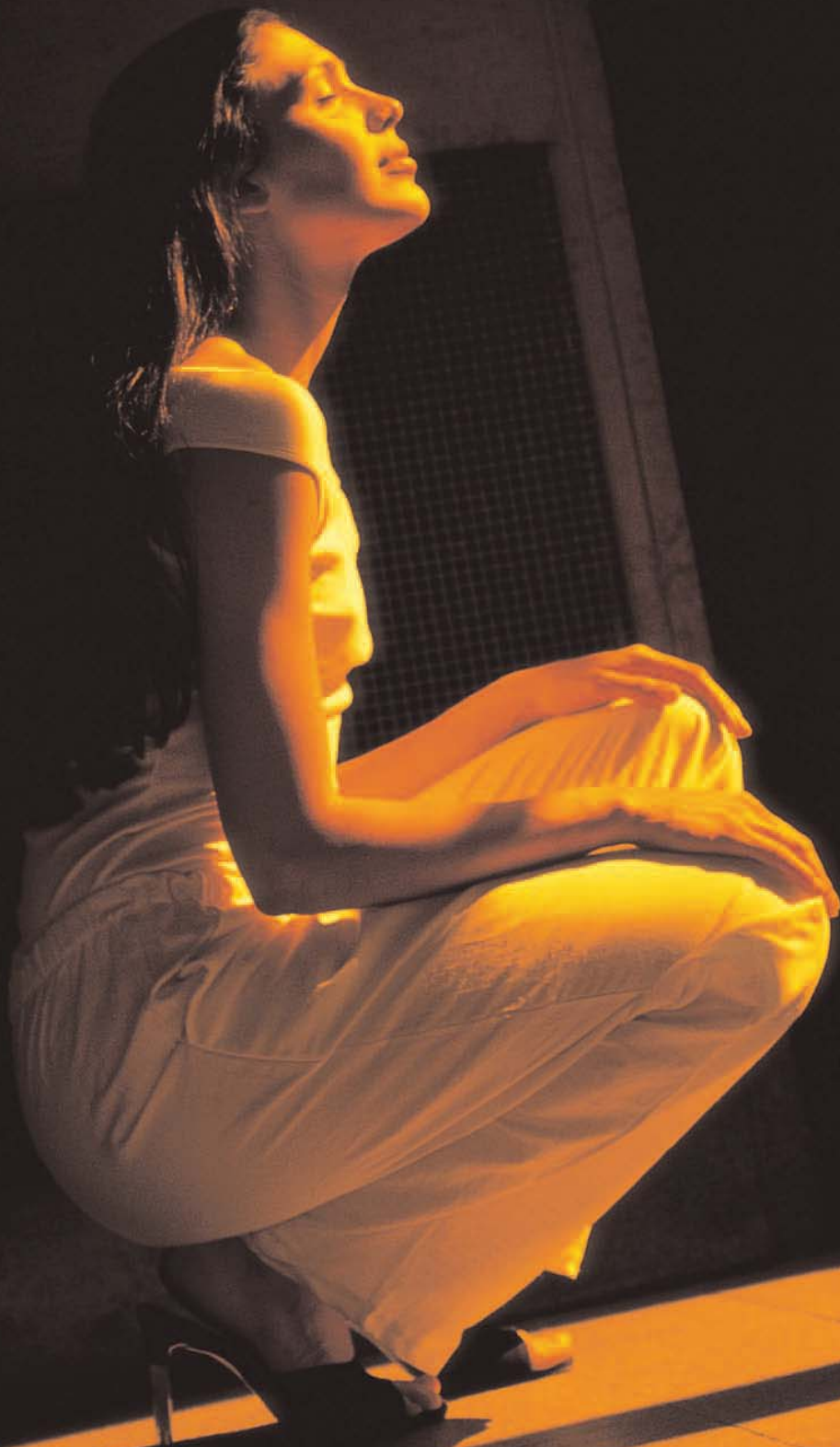
KOMFORT

WEINKLIMA

MULTI-SPLIT

KLIMAPLUS

KALTWASSER





## Heinisch seit mehr als 65 Jahren ein Begriff

- Gründung des Großhandelsunternehmens im Mai 1939
- Technische Innovation steht im Vordergrund
- Produktsicherheit und Zuverlässigkeit sind oberstes Gebot
- Qualitätskriterien sind die Basis für unsere Produktauswahl
- Spitzenprodukte von Herstellern aus ganz Europa

## Langjähriges Vertrauen der Kunden ist der Beweis

- Kundenvertrauen durch Qualitätsprodukte und modernes Design
- Exzellentes Kundenservice
- Klare Produktinformationen
- Moderne Logistik
- Schnelles Lieferservice
- Der kompetente Partner für einen großen Kundenkreis

## Fachorientierte Beratung ist für uns selbstverständlich

- Permanentes Training der Mitarbeiter durch Schulungs- und Informationstage
- Schulung durch Spezialisten vom Hersteller
- Verständliche technische Unterlagen
- Technische, computerunterstützte Planung
- Speziell abgestimmte Seminare für unsere Kunden

## Kundendienst - damit Qualität erhalten bleibt

- Unser Kundendienst hat erste Priorität
- Umfassende Verkaufsberatung
- Vorsorgliche Versandkontrolle
- Eine kompetente Unterstützung der Kunden im technischen Bereich
- Rasche Verfügbarkeit von entsprechendem Zubehör und Ersatzteilen
- Sicherheitswartung und im Bedarfsfall schnelle Instandsetzung
- Qualität und Sicherheit für höchste Ansprüche

# GESCHICHTE DIE BEWEGT

## *Vom Radiohändler zum Lüftungs- und Klimaspezialisten*

**1939**

Das Handelsunternehmen wird von Dr. Wilhelm Heinisch am 31. Mai 1939 gegründet. Zu dieser Zeit beschränkt sich der Handel ausschliesslich auf Radios und Elektroprodukte mit Firmensitz in Wien 7, Kirchengasse 19.

---

**1950**

In das umfangreiche Lieferprogramm werden zu den Ventilatoren Ölbrenner, Fussbodenheizungen, Thermostate, Heizkörperregler, Heizungsmischer, Stellmotore u.v.m. aufgenommen.

---

**1965**

Die beiden Söhne Dkfm. Gerhard und Dkfm. Ing. Klaus Heinisch übernehmen nach dem Tod des Vaters das Unternehmen. Pumpen und Klimageräte ergänzen das Produktsortiment.

---

**1970**

Das Firmengebäude in der Haydngasse 17 wird angekauft und als Büro und Lager umgebaut. Das 3-stöckige Lagergebäude ermöglicht eine für die damalige Zeit rasche und reibungslose Auslieferung.

---

**1980**

HEINISCH wird die staatliche Auszeichnung verliehen. Die technischen Artikel werden mit Solartechnik und Schwimmbadtechnik erweitert.

---

**1996**

Übersiedlung des Bürogebäudes nach Wien 10, Murbangasse 4 mit einem 400 m<sup>2</sup> Ausstellungsraum und ausreichend Parkplatz im Hof.

---

**1998**

Übernahme des Unternehmens durch Herrn Brandlmayer, der nach dem Pensionseintritt der Herren Heinisch dieses fortführt.

---

**1999**

Internet ! Viele sprechen darüber, wir machen es! Sämtliche Produkte sind ab Herbst 1999 im Internet unter [www.heinisch.at](http://www.heinisch.at) angeführt.

---

**2006**

Neubau eines Bürogebäudes an das bereits bestehende Lager in der Oberlaaer Straße 231. Das neue Gebäude hat einen 400m<sup>2</sup> großen Schauraum und einen eigenen Kundenparkplatz.

---

**2007**

Als erster der "neuen" Kataloge kommt der Klimakatalog 2007 auf den Markt - Sie halten ihn in Händen! - Komfort-, Kompakt-, Gewerbeklima, umfangreiches Zubehör und Kaltwassersätze runden unser Klimaprogramm 2007 ab.

---

- Überzeugen kann man nur, wenn man selbst überzeugt ist und keine Angst vor Fragen hat
- Schrittweises Erlernen und Erkennen der einzelnen Arbeitsvorgänge
- Die Produkte kennen, "ergreifen" selbst bedienen und justieren
- An der richtigen Platzierung und Auswahl der Geräte erkennt man den kompetenten Fachberater
- Mit guten und verständlichen Argumenten erlangen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden
- Besondere Merkmale, die einen direkten Kundennutzen darstellen, deutlich hervorheben
- Sie lernen die Kontaktleute kennen, die Sie anrufen können "wenn's drauf ankommt"
- Tauschen Sie Erfahrung aus, die Anregungen kommen durch das Gespräch
- Geben Sie Ihr Wissen an die Arbeitskollegen weiter, es hilft, die Produkte professionell im Team zu verkaufen oder zu warten
- Umfangreiches Zubehör zu kennen, bringt den Kunden Nutzen und hebt den Umsatz
- Auf jede Frage eine Antwort zu haben, gibt den Käufer das Gefühl, gut beraten zu sein

## *HEINISCH lernt auch von Ihnen!*

**Trotz mehr als 65 jähriger Erfahrung lernen auch wir unermüdlich dazu !**

- Durch Ihre Fragen können wir das Produktwissen auf beiden Seiten vertiefen
- Anregungen und Projektfragen tragen zur Weiterentwicklung der Produkte bei
- Wir wollen Sie als Partner besonders gut in die Produktpalette einführen und gemeinsam mit Ihnen Erfolge verzeichnen

**“SOBALD EINER IN EINER SACHE MEISTER GEWORDEN IST, SOLLTE ER IN EINER NEUEN SACHE SCHÜLER WERDEN“**

Gerhard Hauptmann

## *Das HEINISCH Seminar-Programm*

### Ventilatoren und Lüftungstechnik

- Warum Entlüften? Welche Gebläse werden wo eingesetzt?
- Lüftung, Zulufterwärmung, Wärmerückgewinnung
- Rohrberechnung, Montage, Einsatz von Zubehörteilen
- Das Ventilatorenprogramm der einzelnen Lieferanten

### Klimatechnik

- Physikalische Grundlagen, Aufbau des Kältekreislaufes, unterschiedliche Kompressortypen, Gerätetypologie, Unterschiede der Kältemittel
- Verschiedene Kühllastberechnungsverfahren, Vergleich Heizlast - Kühllast, Gerätesituierung, Verlegerichtlinien der Kältemittelleitung und des Kondensatablaufes, Kontrolle der Luftwechselrate, Produktpräsentation und Verkaufsargumentation
- Mechanische und elektrische Montage, Herstellen einer Kältemittelleitung, Kondensatabfluss, Evakuieren und Füllen von Splitklimageräten, Demontage und Werkzeugkunde

### Wassertechnik

- Die richtige Auswahl der Pumpen und das Geräteprogramm
- Hartes Wasser = teures Wasser, Enthärtungsanlagen Installation, Wartung, Beratung

### Heiz- und Regeltechnik

- Wählen Sie die richtige Regelung für Ihren Kunden
- Hometronic - die drahtlose Wohlfühltechnik

### Zentralstaubsauger

- Kennenlernen des Geräteprogramms, Zubehörs, Installationsmaterials sowie die Planung der Anlage und die Erstellung und Diskussion von Verkaufsargumenten mit Fallbeispielen
- Richtige Platzierung bei Hotel- und Büro-, Neu- und Umbauten, deren Planung und Überwachung

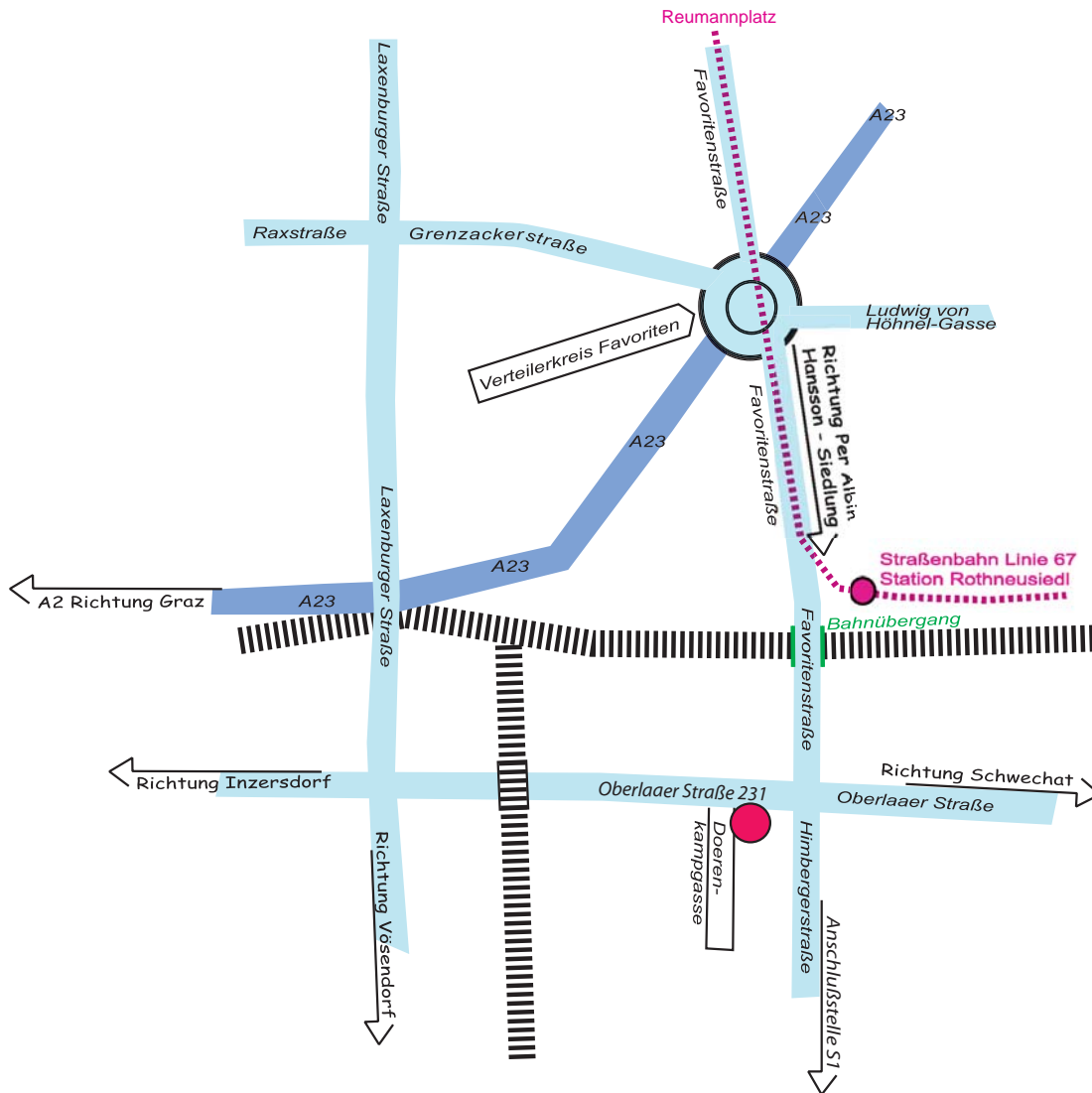
### Marketing und Verkauf

- Marketingplanung, Marketingcontrolling, Marktsegmentierung, Bedarfserhebung, Verkaufsgespräche mit Videoanalyse und Kosten - Nutzen Argumentation
- Ein zweitägiges Spezialtraining - Marketing und Verkauf. Die besten Produkte nützen uns nichts, wenn wir keinen Kunden dafür finden.

### **...weitere interessante Seminare:**

- Entfeuchtung von Keller, Lagerräumen, Archive, Wäschereien, Wohnräumen bis zu Schwimmhallen
- Elektro - Heizung, Dachrinnenheizung usw.
- Glasheizkörper: Verkaufen Sie Design & Wohlbefinden

# SO FINDEN SIE UNS



Heinisch Ges.m.b.H  
Schauraum - Beratung - Verkauf  
A-1100 Wien, Oberlaaer Straße 231

Telefon: 01/68007 - 0  
Telefax: 01/68007 - 710

internet: [www.heinisch.at](http://www.heinisch.at)  
e-mail: [info@heinisch.at](mailto:info@heinisch.at)

**Mo bis Do:** 7:30 Uhr bis 16:30 Uhr  
**Fr:** 7:30 Uhr bis 12:00 Uhr

oder...



**RUND UM DIE UHR  
RUND UM DIE WELT  
sind wir für Sie da**  
[www.heinisch.at/shop](http://www.heinisch.at/shop)

# ENERGIEKLASSEN 1X1



Technischer Fortschritt ist nur sinnvoll wenn Umweltfaktoren miteinbezogen werden. Alle Airwell Angestellten legen großen Wert in das Design und in

In Übereinstimmung mit allen Grundregeln und den Richtlinien der europäischen Union, präferiert Airwell, in nahezu allen Geräten, den Einsatz von umweltfreundlichen Kältemitteln welche die Ozonschicht nicht schädigen.

die Produktion von Marketing Produkten die den Erwartungen unserer Kunden und den gegenwärtigen Klimaverhältnissen entsprechen.

Folglich versuchen wir immer die Balance zwischen Technologie und Ökologie zu wahren und darauf zu achten dass alle unsere Produkte den höchsten Anforderungen an Qualität erfüllen.

Umweltschutz und vertretbare Entwicklungen sind immer der Kern unserer Gerätedesigner gewesen.

Im Jahr 2005 wurden, neben den Vereinbarungen die bei der Klimaschutzkonferenz in Kyoto getroffen wurden auch die Europäischen Richtlinien 2002/31/EC in Bezug auf die Energieklassen in die Produktentwicklung miteinbezogen. Diese Richtlinien fordern eine genaue Kennzeichnung der Klimageräte mit einer Kühlleistung unterhalb von 12 Kilowatt mit den Energiewert-Aufklebern.

Energy		Air-conditioner
Manufacturer Outside unit Inside unit		Airwell GC 9 DCI R410 ST FLO 9 DCI
More efficient 	<span style="font-size: 2em;">A</span>	
Annual energy consumption, kWh in cooling mode <small>(Actual consumption will depend on how the appliance is used and climate)</small>		
Cooling output      kW	2.5 4.2	
Energy efficiency ratio <small>Full load (the higher the better)</small>		
Type    Cooling only            — Cooling + Heating       — ← ← Air cooled                    — ← ← Water cooled                —		
Heat output            kW		
Heating performance <small>A: higher                      G: lower</small>		
Noise <small>(dB (A) re 1 pW)</small>	26	
Further information is contained in product brochures		
<small>Norm EN 814                      Air-conditioner                      Energy Label Directive 2002/31/EC</small>		

Bereits in Verwendung bei Haushaltsgeräten, werden nun auch Klimaanlage, die eine Kühlleistung unter 12 Kilowatt haben, nach ihrem Energieverbrauch in 7 Kategorien eingestuft (von A bis G). Jene Geräte mit dem besten Energiewert werden mit dem Klasse A Aufkleber versehen (grüner Pfeil auf dem Aufkleber). Jene Geräte mit dem schlechtesten Energiewert werden mit dem Klasse G Aufkleber versehen (roter Pfeil auf dem Aufkleber). Diese Aufkleber schließen auch eine bestimmte Anzahl von Details (Marke, Modell...) ein und erlaubt dem Benutzer die Leistungsfähigkeit der unterschiedlichen Produkte zu vergleichen.

**ANZEIGE DES JÄHRLICHEN ENERGIEVERBRAUCHS**  
 Ausgehend von einem Standardmodell wird dieser Jahresverbrauch errechnet, indem man die Gesamtkapazität pro Jahr bei einer durchschnittlichen Laufzeit von 500 Stunden im Kühlmodus mit der Gesamtleistung multipliziert.

**KÜHLLLEISTUNG**  
 Die Kühlleistung wird in Kilowatt angegeben und als die Leistung definiert die das Gerät auf höchster Stufe abgibt.

**HEIZLEISTUNG**  
 Die Heizleistung wird in Kilowatt angegeben und als die Leistung definiert die das Gerät auf höchster Stufe abgibt.

**EER ODER VERHÄLTNIS ENERGIE UND LEISTUNGSFÄHIGKEIT**  
 Dieses Verhältnis zwischen der abgegebenen Kühlleistung und der Stromaufnahme wird auch mit EER beschrieben. D. h. ist der EER-Wert hoch besteht eine gute Energie-Leistungsfähigkeit.

**COP ODER KOEFFIZIENT DER LEISTUNG**  
 Der Koeffizient (COP) gibt das Verhältnis zwischen der Heizleistung und der Stromaufnahme an, die das Gerät verbraucht um diese Leistung zu erreichen.

**\*ENERGIE-LEISTUNGSFÄHIGKEIT IN KATEGORIEN IM KÜHLMODUS**

A = EER über 3.2
B = EER 3.2 > 3.0
C = EER 3.0 > 2.8
D = EER 2.8 > 2.6
E = EER 2.6 > 2.4
F = EER 2.4 > 2.2
G = EER 2.2 und kleiner

**\*ENERGIE-LEISTUNGSFÄHIGKEIT IN KATEGORIEN IM HEIZMODUS**

A = COP über 3.6
B = COP 3.6 > 3.4
C = COP 3.4 > 3.2
D = COP 3.2 > 2.8
E = COP 2.8 > 2.6
F = COP 2.6 > 2.4
G = COP 2.4 und kleiner

\* Werte beziehen sich auf fixinstallierte Monosplit Wärmepumpengeräte. Für andere Gerätetypen gelten andere Tabellen.

# 3 JAHRE GARANTIE



## 3 Jahre Garantie

auf alle Klimageräte mit der

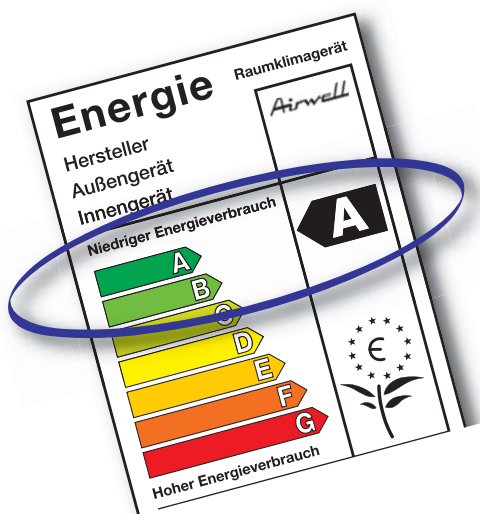
**Energieeffizienzklasse A**

Unsere Umwelt und das ökologische Gleichgewicht unserer Erde ist uns sehr wichtig.

Die Produkte der **A-Klasse** bestehen aus den modernsten recyclebaren Materialien und sind außerdem besonders **ökologisch und ökonomisch**.

Der außergewöhnlich Leistungsbereich bei hoher Effizienz sind ausschlaggebend für die **Top-Qualität** der **A-Klasse** Produkte.

Wir bieten Ihnen **3 Jahre Materialgarantie\*** auf alle Produkte mit der Energieeffizienzklasse A.



\* Die 3 Jahre Materialgarantie erhalten sie auf alle Klimageräte die

- mit der Energieeffizienzklasse (EER) A ausgestattet sind
- aus dem Airwell Produktsortiment stammen
- und von einem qualifizierten Fachmann (Heinisch Klimapartner) der über das entsprechende kältetechnische Wissen verfügt, installiert und in Betrieb genommen wurde.

# DC INVERTER TECHNOLOGIE

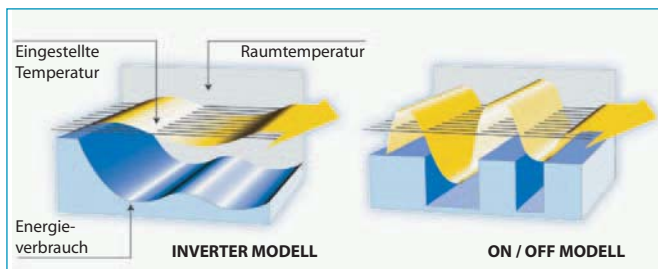


Flexibilität, einfache Bedienung, rasches Erreichen der Wunschtemperatur, leiser Betrieb und optimale Raumtemperatur in Verbindung mit Energieersparnis sind die Vorteile der DC Inverter Technologie.

## > ENERGIEERSPARNIS

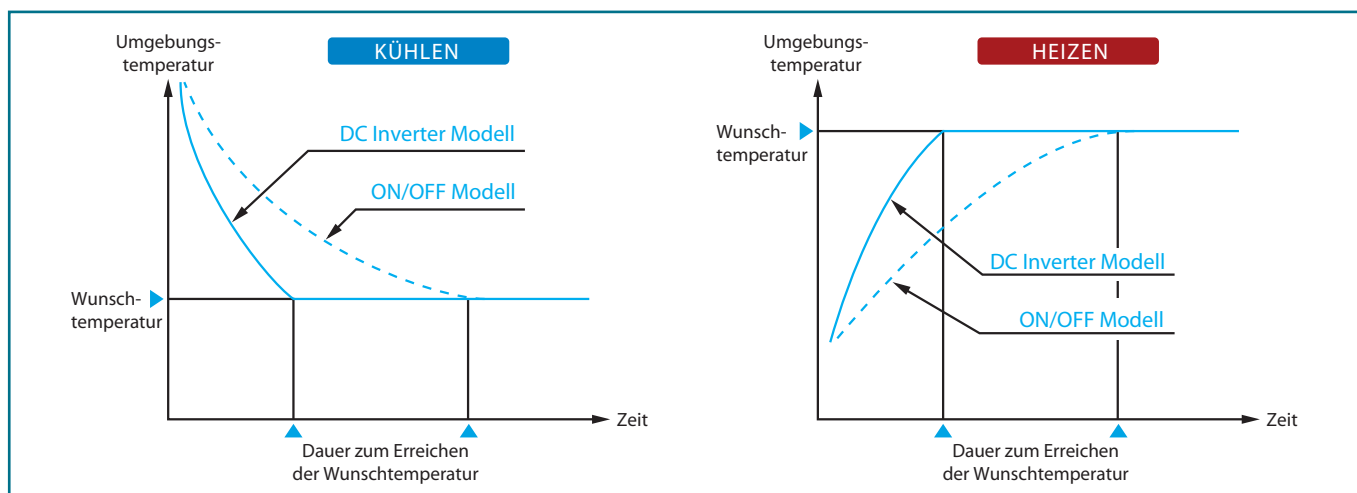
Durch die DC Inverter Technologie ergibt sich eine Energieersparnis von bis zu 30% gegenüber herkömmlichen ON/OFF Geräten (Klasse A).

Bei DC Inverter Kompressoren wird der Kompressor nicht EIN- und AUSgeschaltet sondern läuft kontinuierlich. Mittels Drehzahländerung wird die Kompressorleistung variiert. Dies ermöglicht eine sehr genaue Temperaturregelung des zu klimatisierenden Raumes sowie eine Energieersparnis. Durch die DC Inverter Technologie wird auch der Anlaufstrom viel geringer gehalten.



## > RASCHE ERREICHUNG DER RAUMTEMPERATUR UND BESONDERS LEISE

Das Invertersystem mit seiner variablen, bedarfsgerechten Kompressorleistung ermöglicht eine optimale Steuerung der Temperatur und der Luftfeuchte. Voreingestellte Raumtemperaturen werden mit der Invertertechnik schneller erreicht, da die Nennleistung des Inverters bis 30% überschritten werden kann. Der Inverter hält die eingestellten Temperaturen außergewöhnlich konstant. Die Schwankungen der Raumtemperatur liegen weit unter 1 K. Diese bedarfsgerechte Arbeitsweise ermöglicht eine Energieeinsparung von bis zu 40 %.



## > HEIZEN BIS -15°C AUSSENTEMPERATUR

Die neueste DC INVERTER technologie kombiniert mit der Verwendung des umweltfreundlichen Kältemittels R410A erlauben optimale Energieeffizienzklassen (EER, COP), und erlauben außergewöhnliche Leistungen im Wärmepumpenmodus auch bis zu einer Außentemperatur von -15°C.

## > ZEICHENERKLÄRUNG



Kühlversion



Kühl- & Wärmepumpenversion



E-Heizung



Kältemittel R407C



Kältemittel R410A



Kältemittel R404a



Kühlen Wasser



Heizen Wasser

# MULTIFUNKTIONS- FERNBEDIENUNGEN

## > KABELFERNBEDIENUNG RCW2

### STANDARD FUNKTIONEN

- Einzel- oder Gruppenfernbedienung in Einem
- Kompatibel zu den Komfort und Industriereserien
- Elektronische Steuerung (Heizen/Kühlen)
- 3 Ventilatorenstufen
- Nachtmodus
- Luftentfeuchtung
- "I-Feel" - Funktion
- Steuert bis zu 15 Zonen (32 Einheiten) mit individuellen Zeit- und Temperatureinstellungen
- Programmierbarer 7-Tage Timer mit 2 verschiedenen Tagesprogrammen



### VERNETZTE KONTROLLE

- Für ein rasches Programmieren können Funktionen dupliziert werden
- "Master/Slave" Funktion
- Zeitverzögerung beim Start aller Geräte (Anlaufstrom)

> RC4



> RC5



> RC7



Durch ihre kompaktes und ergonomisches Design garantieren Airwell Infrarot Fernbedienungen optimale Bedienungskomfort. Modernes Design kombiniert mit neuester Technologie bieten die Fernbedienungen mit einer Reichweite von bis zu 8 Metern eine besonders einfache Bedienung und viele regelbare Funktionen und erleichtern somit das Alltagsleben enorm.

Mit diesen Fernbedienungen kann neben der Betriebsmodi (Heizen/Kühlen/Entfeuchten), die Wunschtemperatur, die Ventilatorengeschwindigkeiten, die Luftverteilung und auch eingestellte Programme geregelt werden. wie z. B.:

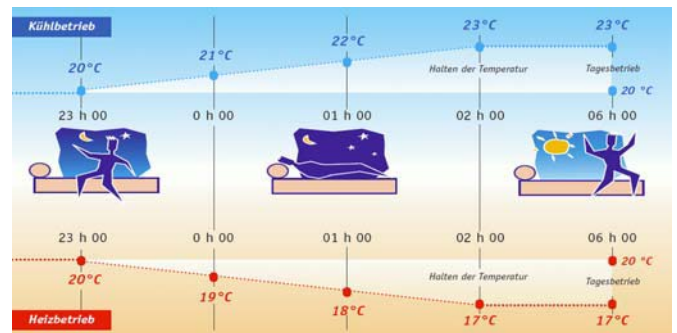
## PROGRAMMIERBAR

Dank dem eingebauten Mikroprozessor ist das Klimagerät dazu in der Lage die vom Benutzer voreingestellten Programme in seiner Abwesenheit selbstständig auszuführen. Die Programmierung verhindert das dauerhafte EIN/AUS Schalten und optimiert somit den Energieverbrauch.



## NACHTBETRIEB

Die Nacht-Betrieb-Funktion ermöglicht die optimale Anpassung der Temperatur in der Nacht unter den besten Energiesparbedingungen. Es ist sowohl möglich, daß das Gerät kühlt oder auch heizt, drei voreingestellte Temperaturen können programmiert werden. Dies ermöglicht eine Energieersparnis von bis zu 7% pro Grad.



## "I FEEL" FUNKTION

Der im Gerät eingebaute Raumfühler wird für die Sollwerterfassung nicht verwendet, sondern der eingebaute Fühler in der Fernbedienung.