Warme Füße

Frei verlegbares Heizleitersystem: Ist das Produkt erst installiert, ist nur noch ein Thermostat sichtbar.

Warmup begann 2006 in Deutschland mit dem Vertrieb von Fußbodenheizungen. Irgendwann einmal, so das Ziel des Unternehmens, soll das Produkt so selbstverständlich sein wie konventionelle Heizsysteme.

„Die wesentlichen Merkmale unserer Produkte sind Flexibilität in der Anwendung und Wirtschaftlichkeit im Betrieb." Das ist für Andrew D. Stimpson, Vorstandsvorsitzender der Warmup Plc in London, die Kernbotschaft. Viele der energieeffizienten Heizsysteme des Unternehmens gibt es in individuellen Abmessungen und für jeden Zweck. „Ob im Eigenheim oder im 5-Sterne-Hotel, ob auf gewinkelten oder gerundeten Flächen, unsere flachen Heizsysteme schaffen sanfte Strahlungswärme, ohne die Fußbodenkonstruktion zu erhöhen", so Stimpson weiter.

Das Unternehmen, das 1994 in Großbritannien als Aktiengesellschaft gegründet wurde (alle Anteile befinden sich in privater Hand), bietet heute eine umfassende Produktpalette im Bereich der elektrischen Fußbodenheizungen. Im Jahr 2007 wurde ein Umsatz von 16 Mio. € erzielt. Mit seinen über 100 Mitarbeitern produziert und vertreibt das Unternehmen weltweit seine elektrische Heizsysteme. Seit 2006 gibt es auch in Deutschland eine Niederlassung mit zwölf Mitarbeitern. Warmup setzt beim Vertrieb seiner Produkte auf die Beratungskompetenz des Baustoffhandels und der dazugehörigen Fachmärkte. „Die Baustoffhändler bieten dem Handwerker und Verbraucher durch gezielte Werbemaßnahmen eine gute Plattform zu den Themen Sanierung und Renovierung, die wir partnerschaftlich unterstützen", weiß Vertriebsleiter Michael Smolny.

Seit 2006 gibt es auch in Deutschland eine Warmup-Niederlassung.

Erklärtes Ziel ist es, dass Fußbodenheizungen in der Zukunft bei Sanierungen so selbstverständlich eingesetzt werden wie konventionelle Heizsysteme. „Denn gerade in Deutschland besteht Wärmebedarf ja nicht nur in den Wintermonaten, sondern auch in den Übergangszeiten", hat Stimpson erkannt. Um einen Raum am Morgen und am Abend für zwei bis drei Stunden zu erwärmen, sei es unwirtschaftlich, die zentrale Öl- oder Gasheizanlage in Betrieb zu nehmen. Die schnell reagierenden Flächenheizsysteme können unabhängig von bestehenden Systemen in Betrieb genommen und individuell gesteuert werden. „Dadurch", betont der Manager, „kann Energie gespart werden."

Teil des umfassenden Dienstleistungs- und Schulungsangebotes rund um die Installation ist neben der Bereitstellung kostenloser Werbematerialien auch die Anfertigung von Verlegeplänen für die Kunden. Zudem erhalten diese rund um die Uhr technische Unterstützung durch ein gebührenfreies Telefon. Im Baustoff-Fachhandel werden die Produkte durch den Warmup Aufsteller mit DVD-Screen, Thermostat und Wärmefliese präsentiert. „Hier können sich die Kunden durch Ausprobieren von den Vorteilen der elektrischen Fußbodenheizung überzeugen", erläutert Smolny.

Warmup Verkaufsständer für Baustoffhändler.

Aktuell werden in Deutschland gleich sechs unterschiedliche Fußbodenheizungsprodukte angeboten. Das frei verlegbare Heizleitersystem sowie zwei Matten-Heizsysteme mit unterschiedlichen Ausgangsleistungen sorgen für warme Fliesenböden. Ganz neu im Programm sind das Aluminiumfolien-Heizsystem und das Karbonfolien-Heizsystem für Laminatböden. Ebenfalls neu im Programm ist das Triaxial-Heizkabel für die Installation direkt im Estrich. Gesteuert werden alle Fußboden-Heizsysteme durch den digitalen, programmierbaren Thermostaten XSTAT.