



Der österreichische

Installateur

Das offizielle Organ der Bundesinnung der Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechniker Österreichs

79. Jahrgang
1-2/2026
www.derinstallateur.at

DAIKIN

NEU mit natürlichem Kältemittel

bis zu 7.500 € Förderung

Daikin Altherma 4 H

LIM im Gespräch

Das Glas ist immer halbvoll!

Positives Denken liegt dem Landesinnungsmeister von Wien im Blut. Was alles an wichtigen Agenden und erfreulichen Überraschungen auf die Gebäudetechnik zukommt, erfahren Sie im traditionellen Jahresauftakts-Interview.

Das Interview: Ab Seite 6.

Doppelt stark

Frauenpower im SHK Handwerk

In Ursula Wastls Serie dreht sich bekannter Weise alles um die Frauen der Branche. Nina Goger und Nicole Karner, beide Außendienstmitarbeiterinnen bei Odörfer Haustechnik, erzählen ihre Geschichte diesmal im Doppelpack.

Die Portraits: Ab Seite 10.

KELIT COPTIMIZER

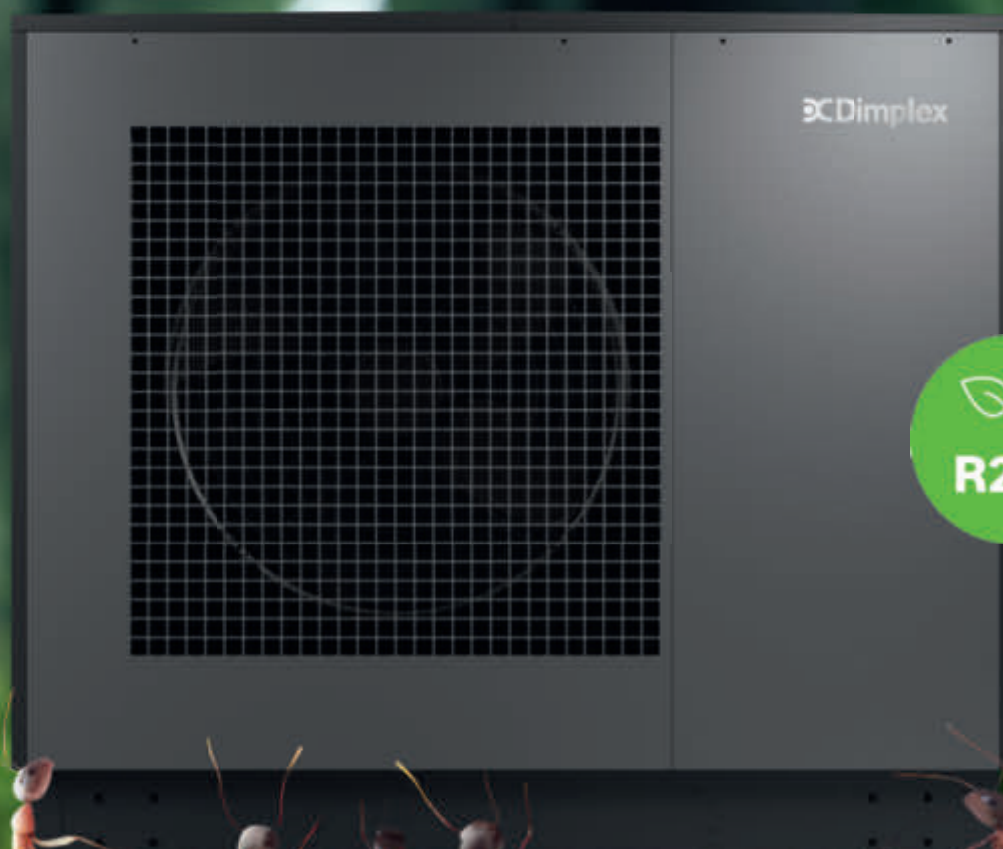
Energieautarker
Heizkörperverstärker

Besuchen Sie uns!
Energiesparmesse Wels

25.02. - 01.03.2026
Halle 20, Stand F180



WENN SIE **GROßES** VORHABEN



System C – Luft/Wasser-Wärmepumpe

Heizleistung von 20 – ca. 500 kW (in Parallelschaltung)

Erhältlich bei GC-GRUPPE ÖSTERREICH

QR-Code scannen & mehr erfahren | www.dimplex.eu/system-c-neuheit

Schuster, bleib bei deinen Leisten ...



ADRIAN BATTY / VALENCESTUDIO

Auch Schuster wollen reisen. Selbstverständlich. Reisen bildet, erweitert den Horizont und bereichert das Leben – an diesem Gedanken halte (auch) ich fest. Aber das Schöne an Reisen ist ja oft auch das „Nachhausekommen“. Das letzte Jahr war für mich ein sehr abwechslungsreiches. Der Entschluss, mich als Lehrer in der Berufsschule zu versuchen, die Aussicht auf neue Herausforderungen und ein Aufbruch ins Ungewisse, all das prickelte geradezu in Kopf und Körper.

Es war schön, interessant und spannend, in einen anderen Lebensentwurf hineinspüren zu können ... Gleichzeitig war die Erkenntnis, dass ich mit diesem anderen Beruf nicht lange glücklich sein, er mich im Gegenteil schnell zermürben würde, eine erschreckende. Umso froher war ich, als mir von Verlagsseite signalisiert wurde, ich könne doch zurück kommen ... Es war auf jeden Fall eine wertvolle Erfahrung und ich bin froh, es probiert zu haben; mein großer Dank gilt aber nicht zuletzt auch der Berufsschule, der Wiener Mollardgasse, bzw. der Schulführung, Direktion sowie der KollegInnenschaft. Nun bin ich aber eben auch sehr froh, wieder dort anknüpfen zu können, von wo aus ich mich vor rund einem Jahr auf diese Reise begeben habe; zurück in einer mir vertrauten und sehr lieb gewordenen Branche und beim „Gelben“, dem Innungsmagazin der GebäudetechnikerInnen.

Vielerlei Möglichkeiten, für Austausch, Updates und Neues bot gleich zu Beginn des heurigen Jahres, die Frauenthal EXPO 2026. Jede Menge vertraute Gesichter und viele freundliche Worte, machten – neben spannenden Branchen-News – diesen Jahresauftakt zu einem angenehmen. Den Nachbericht dazu finden Sie, liebe LeserInnen, auf Seite 12 dieser Ausgabe.

Außerdem sei Ihnen im quasi selben Atemzug (Federstrich wäre eigentlich schön formuliert, aber wir tippen ja leider alle, also ...) bzw. Tastaturdrücker, die Energiesparmesse Wels ans Herz gelegt. Sie findet kurz nach Erscheinen dieser Ausgabe statt und doch haben wir bereits ein Auge darauf geworfen – ein Vorbericht dazu ist auf den Seiten 14-15 zu finden.

Last but not least kommt hier noch die versprochene Auflösung, der von mir auf LinkedIn angeteaserten Frage, was Al Pacino mit Haustechnik am Hut hatte: Seine einzige, jemals abgelegte Prüfung war (laut der Erzählung in seiner lesenswerten Biografie „Sunny Boy“), jene über das Warten und Reparieren von Gasthermen. Er war in jungen Jahren nicht nur – wie später auch noch mehrmals – pleite, sondern hatte ein überschaubares Einkommen als Hausmeister eines New Yorker Gebäudes. An seine Wohnungstüre hatte er damals das bis dato einzig professionelle Foto seiner Person gehängt, welches ein Freund für ihn gemacht hatte. Darunter war er als Hausmeister ausgewiesen; eine von vielen unterhaltsamen Anekdoten aus einem höchst abwechslungsreichen Leben ...

Nun aber in gewohnter Manier: Eine genussvolle Lektüre der vorliegenden Ausgabe im Namen des gesamten Teams!

MARTIN PECHAL
Chefredakteur



GEBÄUDETECHNIK
INTELLIGENT
GEREGELT

PV-Überschuss und dynamische Strompreise optimal nutzen.



WWW.TA.CO.AT

KE KELIT

ENERGIE
(C)OPTIMIZEN

Der Gebäudebestand steht im Zentrum der Wärmewende – doch gerade hier stoßen konventionelle Heizkörper bei niedrigen Vorlauftemperaturen schnell an ihre Grenzen. Ein kompletter Heizkörperaustausch ist zwar naheliegend, in der Praxis jedoch teuer, aufwendig und mit erheblichen Eingriffen verbunden. Genau an diesem Punkt setzt der KELIT COPTIMIZER von KE KELIT an: Er wertet bestehende Heizkörper gezielt auf und macht sie fit für moderne Niedertemperatursysteme, ohne bauliche Maßnahmen oder zusätzlichen Strombedarf. Das System nutzt den seit Langem bekannten Seebeck-Effekt, um aus dem Temperaturunterschied zwischen Heizkörper und Raumluft elektrische Energie zu gewinnen. Diese treibt leise Querstromlüfter an, welche die Wärme aktiv und gleichmäßig im Raum verteilen. Dadurch steigt die Heizleistung um bis zu 40 Prozent, Räume erwärmen sich schneller und der Wohnkomfort verbessert sich spürbar – bei gleichzeitig sinkenden Vor- und Rücklauftemperaturen.

Ein groß angelegter Feldversuch im Wiener Wohnpark Alterlaa bestätigt die Wirkung: Niedrigere Vorlauftemperaturen von fünf bis acht Grad, gleichbleibender Komfort und positive Rückmeldungen der Bewohner zeigen, welches Potenzial in dieser einfachen Nachrüstung steckt.

Wie diese Lösung technisch funktioniert, welche Ergebnisse der Praxistest im Detail liefert und warum sie für Installateure besonders interessant ist, erfahren Sie im ausführlichen Bericht auf Seite 30-31 in dieser Ausgabe des „Österreichischen Installateur“.

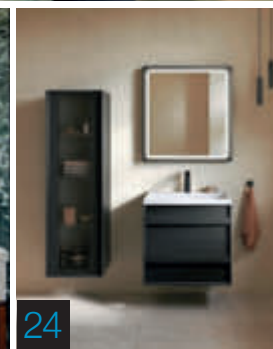
6



22



24



INNUNG / NEWS

LIM Interview: Das Glas ist immer halbvoll!	6
Kommentar: Gruß aus der Bundesinnung	7
Historische Erfolge bei den AustrianSkills 2025	8
LLWB Kärnten: Nachwuchs geigte auf	9
Frauenpower im SHK Handwerk	10
Die Rekord-EXPO 2026	12
Die Energiesparmesse 2026, OaseBad & die Installateure	14
Zukunftstechnologien im Fokus	16
Pilotstudie: Steirische Innung untersucht CO ₂ Fußabdruck	16

INSTALLATEUR DES MONATS

Installation von Bio-Pools	18
----------------------------	----

TRENDS IM BAD

Neue Kampagne, neues Testimonial	20
Naturstein, Marmor & Co – die Materialtrends 2026	22
Neue Premium-Duschenserie	23
Produkt-Highlights im neuen Markenlook	24
Nachhaltig & einzigartig	24
Gesucht? Gefunden!	25
Smarte Wärme auf Knopfdruck	25
Mit Bedacht auf Sicherheit	26

Big (not only) in Japan	27
Zeitgemäße Gestaltungsmöglichkeiten	28
Schön und praktisch	28
Erweitertes Premium-Portfolio	29
Vielseitiges Design, individuelle Traumbäder	29

TRENDS IN DER HEIZUNGSTECHNIK

Heizkörper optimieren? Das geht!	30
Der Neue und der Alte im Gespräch	32
Leise Wärmepumpe für Wohnbau und Gewerbe	33
Flexibel und effizient für jeden Bedarf	33
Biomasse, KI und Wärmepumpen	34
Ein Plus an Wärme-Intelligenz	34
Kompakt in die Zukunft mit Pellets	35
Positive Entwicklung der Wärmepumpen	36
Die Branche im Dialog zu Zukunftsfragen	37
Nachhaltig auf 2.066 Metern	38
Wärmepumpen „Made in Europe“	38
Systembaukasten für Erde, Wasser, PVT und Luft	38
Dezentrale Wärmepumpe für Sanierungen	39
Energieautarkie für jede Situation	39



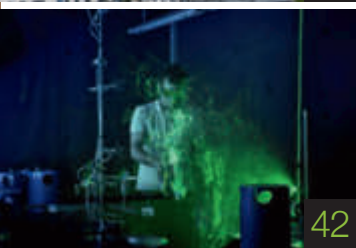
10



14



30



42



46

Von der Heizung zum Energiesystem 40

Die nächste Generation der mobile Heizung 40

TRENDS IN DER KLIMA- UND LÜFTUNGSTECHNIK

Labortests definieren Standards neu 42

2026 wird leise, smart und noch effizienter 44

Druckprüfungen für Kälteanlagen 45

Optimal integrierbar 45

BEFESTIGUNGSSYSTEME

Premiere für die neuen Kühlpress-Rohre in Ilz 46

Wasserdicht in feuchten Räumen 48

Sauberkeit und Schutz für die Fuge 48

Angepasst an verschiedenste Größen 49

GEWERKEÜBERGREIFENDES PLANEN & BAUEN

Mehr Komfort bringt mehr Effizienz 50

Volle Kraft beim Bohren ohne Kabel 51

Noch flexibler mit der mobilen Vakuumpumpe 51

Kompakt, leicht und handlich 52

Vom Berg auf die Baustelle 52

SERVICE/KARRIERE

Lechts und Rinks 53

Termine 54

Vorschau/Impressum 56

Personalien / Anmeldung Inst.d.M. 57

Bücher 58

Offenlegung

Verlag Holzhausen GmbH,
1030 Wien, Traungasse 14 – 16;
Geschäftsführende Gesellschafterinnen
DDR. Gabriele Ambros, Silviya Stevanovic, MA; Beteiligung:
75 % Pragma GmbH, 25 % Medianomics GmbH.
Pragma GmbH (100 % DDR. Gabriele Ambros),
Medianomics GmbH (100 % Silviya Stevanovic)

IM EINSATZ BEI DEN BESTEN: NEUE PRODUKT- PARTNERSCHAFT



Zusatzlängen:
25-30 cm

Gasdichte
Schutzkappe

**DIE SMARTE
LÖSUNG FÜR
WÄRMEFÜHRENDE
EDELSTAHL-
WELLROHRE**

**Minimaler
Biegeradius!**

r = 25 cm*



* r = minimaler Biegeradius von Variante 1, DN32



boa-craft.com



Das Glas ist immer halbvoll!

Im Gespräch mit LIM Robert Breitschopf über positives Denken, erreichte Ziele und gestellte Aufgaben für das Jahr 2026.

Positives Denken liegt dem Landesinnungsmeister von Wien im Blut. Das Glas sieht Robert Breitschopf stets halb voll, wie er mir an einem Punkt des Gesprächs verriet. Was alles an wichtigen Agenden und erfreulichen Überraschungen auf die Gebäudetechnik zukommt erfahren Sie im folgenden Interview:

Was gibt es Neues im Bundesland Wien?

ROBERT BREITSCHOPF: Unser letztes LIM-Interview fand im Jänner 2025 statt. In der Zwischenzeit fanden die Wirtschaftskammerwahlen statt, und ich habe wieder die Ehre, die Installateure als Innungsmeister zu vertreten.

Sie bleiben uns also erhalten?

BREITSCHOPF: Ja, ich bleibe erhalten. Mittlerweile bin ich im zwölften Jahr in dieser Funktion und es ist spannend. Ich lerne nach wie vor jeden Tag Neues. Theoretisch wären die meisten in meinem Alter schon in Pension, aber mir macht die Arbeit einfach Spaß. Mit den Jahren sammelt man Wissen, aus dem man schöpfen kann, und das motiviert mich.

Wir hatten zuletzt eine sehr gute Innungsgruppe und auch der neue Ausschuss ist großartig. Die Stimmung im Team ist sehr gut, und ich erhalte viel Unterstützung von den Mitgliedern, wofür ich äußerst dankbar bin.

Was passiert aktuell im Ausbildungszentrum?

BREITSCHOPF: Wir bauen aktuell ein Museum für unsere Berufsgruppe – mit Sanitärkeramik, Gasheizgeräten und anderem Equipment – im Ausbildungszentrum auf. Einige Stücke sind historisch, wie etwa des Kaisers letzter Thron und andere Nachttöpfe aus vergangenen Jahrzehnten. Das Projekt zeigt den Wandel unseres Handwerks und wird voraussichtlich bis zum Sommerfest fertig sein. Auch Veranstaltungen, neue Broschüren und ein überarbeitetes Fortbildungsprogramm sind Teil dieser Pläne. Technisch modernisieren wir zudem die Lüftungsanlage und die Wasserversorgung im SHL-Center. Es tut sich also einiges.

Wie sehen Sie die wirtschaftliche Lage für 2026?

BREITSCHOPF: Nach den Boom-Jahren bei erneuerbaren Technologien hat sich die Branche merklich beruhigt. Ich bin jedoch optimistisch, dass es wieder bergauf geht – besonders in den Bereichen Sanierung und Reparatur. Großprojekte brauchen noch Zeit, aber es kommt langsam wieder Bewegung in die Konjunktur. Weltpolitische Überraschungen (die u.a. unsere Branche beeinflussen) kann man leider nie ausschließen.

Was steht für die Landesinnung heuer noch am Programm?

BREITSCHOPF: Wir konzentrieren uns auf Normen und Förderungen. Der Wechsel zu erneuerbaren Energien muss in einer realistischen Geschwindigkeit erfolgen. Parallel wächst die Zusammenarbeit mit anderen Gewerken, wie z. B. den Elektrikern, Hafnern und Fliesenlegern, um gemeinsam für die Endverbraucher praktikable Lösungen zu entwickeln.

Gibt es neue Förderungen in Wien?

BREITSCHOPF: Sozial orientierte Förderungen für barrierefreie Bäder bleiben bestehen, ebenso Zuschüsse zur Reduktion fossiler



PECHAL (2)

Seit 12 Jahren im Dienste der Wiener Installateure: Gute Stimmung im Team und Unterstützung durch den Innungs-Ausschuss – das und vieles andere freut den Landesinnungsmeister.



Traditioneller Jahresauftakt: Das Interview mit LIM KR Robert Breitschopf in seiner Firmenniederlassung in der Blechturmstraße, 1040 Wien.

Brennstoffe. Generell war die Stadt Wien in den letzten Jahren großzügig, und wir hoffen, dass das so bleibt. Neue Förderungen werden erst mit April/Mai fixiert und veröffentlicht.

Die Besuche welcher Fachmessen sind für Sie Fixpunkte?

BREITSCHOPF: Die Frauenthal Expo hat sich gut etabliert; die „Webuild“ wurde wieder zur ursprünglichen Energiesparmesse umbenannt. Auf beiden Veranstaltungen wird die Innung präsent sein – vor allem auf der Energiesparmesse in Wels. Andere Messen sind aktuell für mich nicht eingeplant.

Wie entwickelt sich die Lehrlingssituation?

BREITSCHOPF: Die Zahlen in Wien steigen leicht und unser Beruf bleibt attraktiv. Die Qualität hängt stark vom Engagement der Jugendlichen und deren Weiterbildungen ab. Die Lehre wird sich geplanter Weise auf dreieinhalb Jahre verlängern, die Schulstunden steigen, sodass wir bzw. auch die LehrerInnen, mehr Möglichkeiten haben, den Branchen-Nachwuchs gezielt zu fördern.

Welche Anreize gibt es, um junge Menschen zu motivieren?

BREITSCHOPF: Die Bundesinnung ist erfolgreich dabei, das Berufsbild positiv darzustellen – u. a. durch Öffentlichkeitsarbeit und Veranstaltungen. Flexible Arbeitsmodelle wie die 4-Tage-Woche werden getestet, wobei die Umsetzung individuell zu hinterfragen ist. Wichtig ist und bleibt, dass die Ausbildung praxisnah ist und junge Menschen auf die Herausforderungen im Beruf vorbereitet.

Wie sehen Sie die aktuellen Diskussionen rund um künstliche Intelligenz? Wird die KI die Branche verändern?

BREITSCHOPF: Die KI wird uns unterstützen bzw. tut dies bereits, aber sie wird Fachkräfte niemals ersetzen können. Auf Baustellen kann sie Prozesse erleichtern. In der Büroarbeit ver-

Landeslehrlingswart & BIM Stv. Franz Schnöller

Nach unzähligen Sitzungsstunden und Verhandlungen mit den Sozialpartnern konnten wir die Überarbeitung der Ausbildungsordnung abschließen und somit die Lerninhalte auf die aktuellen Bedürfnisse des Gewerbes anpassen. Die erstellte Ausbildungsordnung bietet neue Möglichkeiten in der Lehrlingsausbildung und attraktiviert das Berufsbild als Ganzes. Natürlich erfordert die Umsetzung eine gewisse Adaptierung gewohnter Strukturen, eine enge Zusammenarbeit der Innungen mit den Berufsschulen und Flexibilität – jetzt ist Zusammenhalt und Einigkeit im Sinne unserer Lehrlinge gefragt.



hält sich das ebenso. Entscheidend ist, dass Fachleute prüfen, wo sie hilfreich ist und Menschen immer in diese Prozesse einbezogen werden. Da bedarf es sicherlich noch Finetuning.

Wie sieht es mit der Zusammenarbeit mit angrenzenden Gewerken aus?

BREITSCHOPF: Das Verständnis füreinander wächst. Die gemeinsamen Marktpartner-Treffen fördern den Austausch. Unser erklärtes Ziel ist, dass die unterschiedlichen Gewerke gemeinsam Lösungen entwickeln, etwa zum Thema Heizen. Das geht über die Marktpartnerabende hinaus.

Aktuelle Lieblingsfilme/Lektüre/Podcasts?

BREITSCHOPF: Meine aktuelle Lieblingslek-

türen sind „Slow down your life“ und „Kompass für die Seele“.

Abschließende Worte?

BREITSCHOPF: Die Branche darf sich auf technologische Unterstützung, eine wachsende Lehrlingszahl und stärkere Kooperationen freuen. Förderungen bleiben ein zentrales Instrument, und der Schritt zu erneuerbaren Energien wird mit Augenmaß erfolgen.

Vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg!

MPEC

Gruß aus der Bundesinnung

„Wir für unsere Mitglieder!“

Interessenvertretung bis 2030 basiert auf klaren strategischen Zielen für die Installateure: Erstmals hat der Bundesinnungsausschuss, der sich aus Vertretern aus allen Landesinnungen zusammensetzt, zum Beginn einer neuen WK-Funktionsperiode ein zukunftsweisendes Leitbild der Bundesinnung plus Strategie sowie deren Umsetzung beschlossen.

Die Entwicklung dieser Strategie ist das erfolgreiche Resultat eines gemeinsamen Arbeits- und Dialogprozesses von der Bundesinnung und den Landesinnungen. Dank diesem engen Zusammenspiel werden wir den künftigen Herausforderungen unserer Gewerbe erfolgreich begegnen.

Im Zuge dieses Prozesses wurde nicht nur hinterfragt, welche Ziele wir für unsere Mitglieder verfolgen und welche Leistungen wir künftig anbieten wollen. Es wurde außerdem analysiert, welche Wirkung wir durch unser Engagement erzielen möchten und wie wir unsere Ressourcen so einsetzen können, dass sie den größtmöglichen Nutzen für unsere Gewerbe entfalten.

Das neue Leitbild ist nach der Betroffenheit der Bundesinnung in die WKO-Wirkungspyramide eingebettet. Aus dem Leitbild der Bundesinnung (Vision, Mission und interessenpolitische Grundsätze) wurden strategische Aktionen und Maßnahmen abgeleitet, die die interessenpolitische Strategie der Bundesinnung 2025-2030 ergeben.

Detaillierte Informationen finden Sie unter:

wko.at/installateure

Vision & Strategie 2025-2030

Herzliche Grüße,
Euer Anton Berger,
Bundesinnungsmeister



KARL SCHROTTER

Historische Erfolge bei den AustrianSkills 2025

Bei den Austrian Skills, den Staatsmeisterschaften der Berufe, konnten die Schüler der LBS Zistersdorf eine außergewöhnliche Erfolgsserie bei den Gebäudetechnikern hinlegen – aber auch die Kälte- und Klimatechniker lieferten eine Überraschung in Salzburg.

Der Direktor der LBS Zistersdorf, Ing. Mst. Werner Seltenhammer, Dipl.-Päd., zeigt sich besonders stolz über diese außergewöhnlichen Leistungen seiner Schützlinge: „Wir haben mit unseren Schülern Großartiges, wenn nicht sogar Historisches, erreicht!“ freute er sich – und das zurecht. Die Erfolgsserie konnte sich sehen lassen. Marcel Riener holte sich die Goldmedaille und damit sein Ticket für die WorldSkills 2026 in Shanghai. Michael Gruber sicherte sich die Silbermedaille und darf daher bei den EuroSkills 2027 in Düsseldorf antreten. Julian Edinger gewann die Bronzemedaille und Julian Mülbacher erreichte den hervorragenden 5. Platz. Alle vier Teilnehmer sind Schüler der LBS Zistersdorf und wurden über vier Wochen hinweg intensiv und mit höchstem Engagement auf diesen anspruchsvollen Bewerb vorbereitet. Verantwortlich dafür waren vor allem die Werkstättenlehrer Mst. Klemens Schneider, BEd, und Mst. Markus Eichhorn, BEd. Was diese vier jungen Fachkräfte verbindet, ist nicht nur ihr herausragendes handwerkliches Können. Sie zählen zu den besten Installateuren Österreichs und haben in einem intensiven Vorbe-

reitungsprozess auf die AustrianSkills auch soziale Kompetenz bewiesen. Der wahre Schlüssel zu ihrem Erfolg liegt in etwas, das über Technik und Präzision hinausgeht: Teamgeist. Aus Einzelkämpfern wurden im Zuge der Vorbereitungen Partner, die sich gegenseitig motivierten, Wissen teilten und gemeinsam an Lösungen feilten. Die AustrianSkills gelten als die nationale Bühne für die besten Nachwuchskräfte. Hier geht es nicht nur um Geschwindigkeit und Genauigkeit, sondern auch um Innovationskraft und die Fähigkeit, unter Druck Höchstleistungen zu erbringen. Für die vier Installateure war das nicht nur ein Wettbewerb, sondern eine Chance, ihre Leidenschaft für das Handwerk zu zeigen und die Zukunft ihres Berufsstandes mitzugestalten. Wir schließen uns auch an dieser Stelle nochmals den Gratulanten an – selbstverständlich an alle Beteiligten des Wettbewerbes!

Nachgefragt bei ...

... Gebäudetechnik-Sieger, Marcell Riener:

Es ist nicht selbstverständlich, dass ein Lehrling bei Veranstaltungen wie den Skills teilnimmt – wie kam es bei dir dazu?

RIENER: Durch die erfolgreiche Teilnahme am Landes- sowie Bundeslehrlingswettbewerb bekam ich die Möglichkeit bei den AustrianSkills teilzunehmen, wo ich den Staatsmeistertitel holen konnte. Dadurch wurde ich für die WorldSkills 2026 nominiert.

Was treibt dich an und motiviert dich?

RIENER: Die neuen Herausforderungen bei den Bewerben sowie die kulturellen Exkursionen treiben mich an und geben mir den Ehrgeiz immer weiter zu machen. Das ist eine einmalige Erfahrung, die man im Leben unbedingt nutzen sollte.

Wie hast du dich vorbereitet?

RIENER: Wir trainierten gezielt auf verschiedene Art und Weise – vor allem mit dem Ziel, das Werkstück maßgenau hinzubekommen und eben auch um aufs Beste vorbereitet zu sein.

Am Erfolgssprung (v.l.n.r.): Mst. Markus Eichhorn, 3. Platz Julian Edinger, 2. Platz Michael Gruber, Bundeslehrlingswart LIM Gerald Kopsa, 1. Platz Marcel Riener, 5. Platz Mühlbacher Julian und Mst. Klemens Schneider.

Wie viele Stunden zusätzlich zum Unterricht waren das?

RIENER: Wir haben uns über vier Wochen intensiv und praktisch darauf vorbereitet. In der Freizeit mussten wir uns zudem theoretisch mit unserer Arbeit auseinandersetzen.

Wer war als Trainer für dich Ansprechpartner und wie gut funktionierte da die Zusammenarbeit?

RIENER: Die Zusammenarbeit mit meinen Trainern, Hr. Schneider und Hr. Eichhorn, war perfekt. Sie unterstützten uns überall, wo wir sie brauchten und organisierten sehr viele Dinge, die nicht selbstverständlich waren.

Dein größter Wunsch für die nächsten Jahre?

RIENER: Nächstes Jahr möchte ich bei den WorldSkills ein gutes Ergebnis erzielen. Danach will ich mich in den nächsten Jahre beruflich und auch privat weiterbilden und so weiter an meinen Plänen für meine Zukunft schmieden.

Was sind deine Zukunftspläne?

RIENER: Eventuell möchte ich den Meisterkurs in der Installations- und Gebäudetechnik absolvieren. Das kommt aber ganz darauf an wie sich das mit meinen privaten Ereignissen überschneidet – aber das lasse ich mal auf mich zukommen!

Könntest du dir vorstellen, selbst mal Lehrlinge auszubilden oder als Trainer in der Gebäudetechnikausbildung zu arbeiten?

RIENER: Trainer in der Gebäudetechnik wäre derzeit eine tolle Jobvorstellung. Junge Fachkräfte auszubilden und sie so perfekt aufs Berufsleben vorzubereiten und zu zeigen was in meinem Beruf alles möglich ist.

Vielen Dank für deine Antworten und alles Gute für die Zukunft!

Cooler Klimatechniker

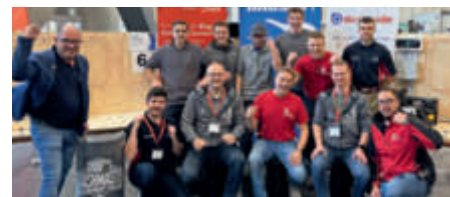
Ebenfalls im Rahmen der AustrianSkills 2025, allerdings in der Kategorie „Kälte- und Klimatechnik“, erreichten Mitarbeiter des Linzer Unternehmens Hauser GmbH die Plätze 1, 2 und 3. Die von Hauser errichteten Kälteanlagen bildeten die technische Grundlage für den Wettbewerb und sorgten für professio-



LBS ZISTERSDORF

nelle Rahmenbedingungen, unter denen die Teilnehmer ihr Können unter Beweis stellten. Der Sieger, Jonas Danninger, ist kein Unbekannter: Er wurde bereits Europameister 2025 und als Best of Nation (bester österreichischer Teilnehmer) bei der Europameisterschaft in Herning ausgezeichnet. Durch seinen Staatsmeistertitel löste er nun auch das Ticket zu den WorldSkills 2026 in Shanghai. Mit gerade einmal 21 Jahren absolviert Jonas bereits seine Meistersausbildung – ein außergewöhnlicher Werdegang! Vizestaatsmeister wurde Hannes Neumüller, dessen Leistung ebenfalls beeindruckte: Er hat seine Lehrabschlussprüfungen in Kältetechnik und Elektrotechnik noch vor sich und sicherte sich dennoch den

Startplatz für die Europameisterschaft 2027 in Düsseldorf. Den dritten Platz belegte Marcel Kaiser. „Wir sind richtig stolz auf unsere motivierten Mitarbeiter und diese großartigen Erfolge“, betont das Unternehmen. Die Teilnehmer wurden in zahlreichen firmeninternen Trainings – und auch an Wochenenden – vom Manager des Hauser Skills Development Centers, Mst. Ing. Rupert Danninger, MSc, intensiv auf die Staatsmeisterschaften vorbereitet. Danninger erhielt vergangenes Jahr die goldene INEO-Nadel für besonderes Engagement in der Lehrlingsausbildung über die Unternehmensgrenzen hinaus – eine Ehre, die bislang nur vier Personen in Österreich zuteilwurde – und wie die Erfolge zeigen,



Erfolgreiche AustrianSkills: Glückliche Gesichter auch bei den Kälte-Klima-Technikern.

zu recht. Mit diesem dreifachen Triumph bei den AustrianSkills 2025 und den zahlreichen Auszeichnungen im Jahr 2024 bestätigt die Hauser GmbH einmal mehr ihre führende Rolle in der Lehrlingsausbildung und Fachkräfteentwicklung in der Kälte- und Klimatechnik.

MPEC

WK Kärnten

Nachwuchs geigte auf

In der Fachberufsschule Spittal ging es kürzlich beim Landeslehrlingswettbewerb der Gebäudetechnik heiß her! 27 GebäudetechnikerInnen aus Kärnten arbeiteten an komplexen Aufgabenstellungen, bei denen Planung, Genauigkeit und saubere Ausführung entscheidend waren. Bewertet wurden neben der Genauigkeit auch die Sauberkeit, die fachgerechte Ausführung und das strukturierte Vorgehen. Der Wettbewerb verdeutlichte einmal mehr, dass

Installations- und Gebäudetechnik ein hochqualifizierter Beruf ist, der technisches Verständnis, handwerkliche Sicherheit und Verantwortungsbewusstsein vereint. LIM Gerhard Oswald, betonte die Bedeutung solcher Veranstaltungen für den Nachwuchs: „Hier zeigt sich, wie gut unsere Lehrlinge vorbereitet sind. Sie arbeiten präzise, konzentriert und lösungsorientiert. Genau das erwarten sich nicht nur die Betriebe, sondern auch die Kund:innen. Der Wettbewerb ist eine wichtige Standortbestimmung und zeigt, dass die duale Ausbildung in Kärnten funktioniert.“ Für die Lehrlinge ist der Wettbewerb nicht nur ein Leistungsvergleich, sondern auch eine wertvolle Erfahrung. Sie ar-

beiten unter Zeitdruck, messen sich mit Gleichaltrigen und erhalten direkte Rückmeldung von erfahrenen Fachleuten. Die Podestplätze waren:

1. Platz: Kay Ortner, Bodner - Heizungsbau und Installateur, Bad Kleinkirchheim;
2. Platz: Georg Zirknitzer, Firma Konrad Suntinger, Großkirchheim;
3. Platz: Martin Huber, Pletz Installationstechnik GmbH, Bad St. Leonhard.

Der Landeslehrlingswettbewerb verdeutlichte einmal mehr, wie wichtig es ist, handwerkliche Leistungen sichtbar zu machen



Beherrschen ihr Handwerk (v.l.n.r.):
Lehrlingswart Peter Aigner, Stv. Dir.
Sabine Edlinger, Georg Zirknitzer, Kay
Ortner, Martin Huber, Vizebürgermeisterin
Angelika Hinteregger, Marco
Leitner (Firma iDM Energiesysteme
GmbH).

– als Motivation, Anerkennung und klares Signal für die Zukunft technischer Berufe. Herzliche Gratulation an alle Beteiligten!

MPEC

HARGASSNER

ERLEBEN SIE WAHRE HEIZHELDEN

ENERGIESPARMESSE IN WELS

NÄCHSTE CHANCE: IFH NÜRNBERG 14.-17. 4.

Ihr Spezialist für erneuerbare Wärme

HARGASSNER.COM

**BESUCHEN
SIE UNS IN WELS
25.2. – 1.3.**

**HALLE 20
STAND D30**



Frauenpower im SHK Handwerk

Hier dreht sich alles um die Frauen der Branche. Nina Goger und Nicole Karner, Außendienstmitarbeiterinnen bei Odörfer Haustechnik, erzählen ihre Geschichte diesmal im Doppelpack.

Im Außendienst der Sanitärbranche sind Frauen nach wie vor eine Seltenheit – doch Nina Goger und Nicole Karner beweisen eindrucksvoll, wie viel Kompetenz, Leidenschaft und Teamgeist sie in diese Männerdomäne bringen. Beide sind als Außendienstmitarbeiterinnen bei Odörfer tätig. Mit ihren individuellen Geschichten, Erfahrungen und Tipps wollen sie andere Frauen inspirieren, ihren eigenen Weg zu gehen und sich Herausforderungen selbstbewusst zu stellen.

Nina Goger: Leidenschaft und Vielseitigkeit

Durch meine jahrelange Tätigkeit in der Branche habe ich ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse der Kund:innen entwickelt. Als sich die Möglichkeit ergab, genau für die Region (nördliches Burgenland), die zu mir passt, als Außendienstmitarbeiterin einzusteigen, habe ich die Chance ergriffen und mich beruflich verändert. Mein Chef Bernhard Weber, Leiter der Odörfer-Niederlassung Wr. Neustadt, und das gesamte Team machten mir die Entscheidung sehr leicht. Der Schritt zu Odörfer war genau das Richtige!

Was mich am Außendienst besonders begeistert, ist der persönliche Kundenkontakt, die Eigenverantwortung und das aktive Mitwirken am Markterfolg. Ich erkenne die individuellen Bedürfnisse der Kund:innen, liebe die abwechslungsreichen Aufgaben und genieße die Mischung aus Beratung, Vertrieb und Beziehungspflege.

Mein Arbeitsalltag ist alles – nur nicht eintönig. Mein Tag beginnt im Auto, meinem zweiten Büro, mit Terminen und vielen Telefongesprächen. Typische Aufgaben sind Beratung, Produktvorstellung und natürlich die Pflege der Kontakte. Ich tausche mich regelmäßig mit Industriepartner:innen aus, um



immer auf dem neuesten Produktstand zu sein. Eine der größten Herausforderungen ist es, flexibel zu bleiben und zum Beispiel mit Stau oder kurzfristigen Terminänderungen umzugehen. Die Herausforderung, Organisations- und Improvisationstalent zu sein, sorgt dafür, dass kein Tag wie der andere ist.

Nicole Karner: Teamspirit und Entwicklung

Odörfer hat mich als Unternehmen durch seine Werte und den starken Teamspirit überzeugt. Ich habe nach einer neuen Herausforderung gesucht und darüber nachgedacht, in den Außendienst zu gehen. Nach dem ersten Gespräch wusste ich, dass mir die Firma Odörfer die perfekte Mischung aus neuer Herausforderung und persönlicher Weiterentwicklung bietet. Besonders überzeugt hat mich, dass ich mich in diesem familiären Team von Anfang an sehr wohlfühlt habe. Auch für mich ist das Auto das zweite Büro. Mein Alltag ist sehr abwechslungsreich und besteht aus Kundenterminen, vielen Telefonaten, Beratungsgesprächen und der Betreuung bestehender Kund:innen. Mein Auto ist dabei mein ständiger Begleiter.

Die größten Herausforderungen sind die hohe Flexibilität bei Terminen, das schnelle Finden von Lösungen vor allem bei Reklamationen und manchmal auch das Akzeptieren, dass nicht jeder Kundenwunsch genau so erfüllbar ist – hier braucht es besonders viel Flexibilität. Zeitmanagement ist extrem wichtig: Wie lange dauert ein Termin, wie lange fahre ich zum nächsten, und dazwischen ist auch Büroarbeit zu erledigen. Daher ist gutes Zeitmanagement für mich essenziell.

ODÖRFER

Nicole Karner (li.) und Nina Goger stehen für Frauenpower im Außendienst – mit Kompetenz, Herz und Teamgeist.

Prägende Stationen und Erfahrungen

Nina Goger: Ich habe einen kontinuierlichen Entwicklungsweg hinter mir: Beginnend mit der Lehre im Baumarkt (auch hier schon in der Sanitärabteilung) über die Beratung und Planung von Bädern bis hin zur Leitung eines Bäderschauraumes konnte ich meine Aufgaben und Verantwortungsbereiche stetig erweitern. Das hat mir gezeigt, wie wichtig Lernbereitschaft und ein tiefes Verständnis für Kundenbedürfnisse ist. Mich weiterzuentwickeln, prägt meine Arbeit bis heute.

Nicole Karner: Auch ich habe viele Stationen durchlaufen: Die Lehre bei einem Installationsunternehmen hat den Grundstein gelegt, ich konnte mir im Zuge dessen viel Wissen aneignen. Als Schauraumleiterin im Großhandel habe ich Führungsverantwortung übernommen und gelernt, direkt auf die Installateurpartner:innen zuzugehen. All diese Erfahrungen und meine persönliche Entwicklung haben mich perfekt für die Rolle als Außendienstmitarbeiterin vorbereitet.

Eigenschaften, die zählen

Nina Goger: Ich brauche vor allem einen kühlen Kopf, Zuverlässigkeit und starke Nerven. Stress gehört zum Job, aber der bringt mich nicht aus der Fassung. Als Mutter bin ich Profi im Multitasking, Improvisieren und Ruhigbleiben, wenn es mal laut und hektisch wird. Ich muss nicht besser sein als ein männlicher Kollege, um akzeptiert zu werden – ich muss einfach gut sein in dem, was ich mache. Wer sein Wort hält und weiß, wovon er spricht, wird auch ernst genommen. Alles andere regelt die Praxis! Meine Kollegin und mich zeichnet die Fähigkeit zum Multitasking, Stressresistenz und Humor aus.

Nicole Karner: Ich setze auf Mut, Ausdauer und Vertrauen. Selbstzweifel lege ich beiseite und achte auf ein gutes Mindset. Positives Denken und Selbstvertrauen können so viel ändern. Ebenso sind ein Lächeln und Charme oft ein Gamechanger. Ich muss nicht besser sein als die männlichen Kollegen. Wichtig ist, dass sich die Kund:innen auf uns verlassen

können, dass wir Lösungen anbieten und da sind, wenn es brennt – mit Begeisterung und Motivation. Nina und ich haben unterschiedliche Stärken, tauschen uns regelmäßig aus und unterstützen uns. Wir motivieren uns gegenseitig, glauben an uns und freuen uns für die andere, wenn Erfolge eintreten.

Herausforderungen als Frau im Außendienst

Nina Goger: Ich wurde gerade am Anfang manchmal unterschätzt. Dank meiner Arbeitsweise, die Dinge fachlich und zuverlässig anzugehen und zu erledigen und Lösungen zu liefern, die einfach passen, erledigt sich jede Skepsis von selbst.

Nicole Karner: Auch ich kenne diese Situationen. Gerade weil es in unserer Branche ungewohnt ist, wenn eine Frau zur Tür rein kommt. Hier ist das Mindset wieder sehr gefragt – nicht verunsichern lassen, sondern immer auf Kompetenz, gute Vorbereitung und Selbstvertrauen setzen.

Zusammenarbeit im Team und mit Kunden

Nina Goger: Ich erlebe die Zusammenarbeit überwiegend positiv. Wenn die Leistung stimmt, spielt das Geschlecht keine Rolle. Am

Ende arbeiten wir alle am liebsten mit Menschen, auf die man sich verlassen kann.

Nicole Karner: habe bei einem Installateur gelernt und auch bei weiteren Installateur-Unternehmen gearbeitet – ich bin es also gewohnt, vorwiegend Männer als Kollegen zu haben. Manchmal wird man unterschätzt, aber sobald die Männer merken, dass man genau weiß, wovon man spricht, ist man wieder auf Augenhöhe. Insgesamt kann ich sagen, die Zusammenarbeit war immer gut.

Motivation, Freude und Ausgleich

Nina Goger: Ich habe extrem tolle Kollegen, bin in einem Unternehmen beschäftigt, das zu seinen Mitarbeiter:innen steht, darf coole Aufgaben erledigen und habe einen Chef, der mich versteht und fördert. Freude bereitet es mir, unsere Kund:innen in der täglichen Arbeit zu unterstützen, Chaos erfolgreich zu meistern und dabei selbst nie den Humor zu verlieren. Sonne, ein bisschen Wein und entspannen – das ist mein Geheimrezept fürs Krafttanken im Alltag.

Nicole Karner: Ich finde Motivation in der Mischung aus Eigenverantwortung, selbstständigem Arbeiten, Kundenkontakt und sichtbaren Erfolgen. Ebenso gibt mir das tolle Team in der Firma Energie. Zeit mit Familie

und Freunden sowie Sport, Natur und Zeit für Dinge, die mir Freude machen, sind für mich sehr erholsam. Ich nehme mir bewusst kleine Auszeiten – all das schafft den perfekten Ausgleich.

Tipps für Frauen im Außendienst

Nina Goger: Ich packe mein Fachwissen ein, trete selbstbewusst auf und habe keine Angst vor Rohrleitungen, Armaturen oder technischen Fragen. Einfach loslegen – wer sich traut, merkt schnell: Außendienst in der Sanitärbranche ist spannend und abwechslungsreich, und wir Frauen meistern das locker!

Nicole Karner: Mein Tipp: Traut euch! Niemand sagt, dass der Job nur für Männer geschaffen ist. Seid selbstbewusst, geht euren eigenen Weg. Ihr schafft das! Lasst euch von niemandem was anderes einreden oder euch verunsichern! Gerade der Außendienst gibt uns Frauen die Chance, sichtbar und erfolgreich zu sein.

UW



INTERNATIONALE
EISENWARENMESSE
KÖLN

EISENWARENMESSE.DE






Befestigungs- & Verbindungstechnik
 Verlässliche Systeme für jede Anwendung.

Werkzeuge & Zubehör
 Alles für Fachhandel und Industrieinsatz.

HARD GOODS! HARD BUSINESS!

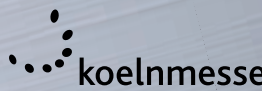
EISENWARENMESSE 3. – 6. März 2026, Köln

Industriebedarf
 Lösungen für Produktion, Arbeitsschutz & Beschaffung.

Bau- & Heimwerkerbedarf
 Sortimentstiefe für Profis & Handel.

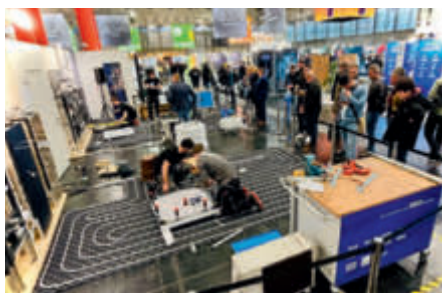


Gesell GmbH & Co. KG, Tel. (01) 320 50 37, office@gesell.com



Die Rekord-EXPO 2026

Frauenthal hat auch 2026 ein-drucksvoll bewiesen, dass sie mit ihrer EXPO ein hervorragender Start- und Fixpunkt der Branche ist. Vom 21. bis 23. Jänner verwandelte sich die Halle A der Messe Wien wieder in einen pulsierenden Treffpunkt für Installateure, Elektriker, Kommunen, Tiefbauspezialisten, Planer, Architekten und Bauträger aus ganz Österreich.



Spannender Wettkampf: Der Mission2Skills Stand bot zwei Tage lang acht Teilnehmern aus Wien, NÖ, der Steiermark und dem Burgenland die Bühne für einen Installations-Wettkampf der Spitzenklasse. Eine tolle Siegerehrung moderiert von Julia Schütze bildete den feierlichen Abschluss an Tag drei.



Mit 187 Ausstellern war die Halle so gut gebucht, wie nie zuvor und 11.000 Besucher sorgten an den Messtagen für hohe Frequenz, intensive Fachgespräche und eine spürbar positive Stimmung. Die Frauenthal EXPO 2026 war damit nicht nur ausverkauft, sondern auch so stark besucht wie noch nie. „Diese Zahlen sprechen eine klare Sprache“, resümiert das Vorstandsteam von Frauenthal. „187 Aussteller und 11.000 Besucher zeigen, wie groß der Bedarf nach einer Messe ist, die gewerkeübergreifend Praxis, Innovation und persönlichen Austausch unter einem Dach vereint. Dass wir trotz unseres klaren Fokus auf Qualität statt Quantität neue Bestmarken bei Ausstellern und Besuchern erreicht haben, zeigt, dass unser Anspruch aufgeht: Wenn Inhalte, Relevanz, Organisation und Atmosphäre stimmen, kommen die richtigen Partner ganz von selbst.“

Besonders das gewerkeübergreifende Konzept bestätigt erneut seinen Erfolg: Aussteller und Besucher nutzten die EXPO als bewährte Plattform zum Netzwerken, Informieren und Entscheiden. Viele Aussteller berichten von hoher Gesprächsqualität und

konkreten Projektanbahnungen. „Man spürt hier, dass die Branche zusammenhält und nach vorne blickt“, so Frauenthal weiter. „Die Frauenthal EXPO ist kein Schaulaufen, sondern ein Arbeitsraum für Profis und genau das schätzen unsere Besucher.“

Klar strukturiert

Ein Qualitätsmerkmal der EXPO 2026 war das neu umgestellte Messebausystem, das allen Ausstellern erstmals durchgehende Grafikflächen bot und ihre Markenbotschaften noch stärker zur Geltung brachte. Das Ergebnis waren besonders hochwertige und optisch starke Messestände, die entscheidend zum Flair der Frauenthal EXPO beitrugen. Frauenthal selbst präsentierte sich bewusst kompakter, während das Skydeck – ein zweigeschossiger Messestand mit Terrasse – einen beeindruckenden Überblick über das gesamte Messegesehen ermöglichte.

Auch das bewährte Rundum-sorglos-Paket mit kostenlosem Eintritt sowie organisierten Transfer- und Übernachtungsangebot trug zum starken Besucheraufkommen aus ganz Österreich bei.

Mission2Skills & ein positives Fazit

Ein Fixpunkt der EXPO war heuer wieder der traditionelle Mission2Skills Wettbewerb. Dabei stellten Lehrlinge ihr handwerkliches Können unter Beweis: Zunächst traten sie in Zweier-Teams gegeneinander an, anschließend folgten spannende Einzelwertungen. Präzision, Tempo und fachliches Know-how standen im Mittelpunkt. Zusätzliche Motivation brachten attraktive Preise, die von ALVA und LG zur Verfügung gestellt wurden.

Auch die traditionelle EXPO Party am Donnerstag sorgte für beste Stimmung. Live-Musik lud zum Tanzen ein, während die Besucher eine erfolgreiche Messe und den Zusammenhalt der Branche feierten.

Nach drei intensiven Messtagen stand fest: Die Frauenthal EXPO 2026 war ein voller Erfolg und ein starkes Signal für die Zukunft der Branche. Oder wie es Frauenthal auf den Punkt bringt: „Keiner kann EXPO besser – und diese Messe hat es einmal mehr bewiesen.“

MPEC



Links: Der Frauenthal Vorstand Robert Just, Erika Hochrieser und Florian Bouchal zeigte sich von der EXPO 2026 höchst begeistert.



Rechts: Die Halle A der Messe Wien war an allen Tagen gut gefüllt.

24/27
MARZO
MARCH
2026

mce

ENERGY IS EVOLVING

44[^] Mostra Convegno Expocomfort

Fiera Milano – Rho



mostra convegno[®]
expocomfort



In the business of
building businesses

IN COLLABORAZIONE CON



AICARR
Cultura e Tecnica per Energia Uomo e Ambiente



ANIMA
CONFINDUSTRIA
MECCANICA VARIA



CONFINDUSTRIA

ASSISTAL
IMPIANTI TECNOLOGICI - EFFICIENZA ENERGETICA
ESCO - FACILITY MANAGEMENT



www.mcexpocomfort.it

Die Energiesparmesse 2026, OaseBad & die Installateure

Die Energiesparmesse verknüpft von 25. bis 27. Februar 2026 die Themen Heizung, Energietechnik, Bad, Sanitär und Installationstechnik sowie von 26. Februar bis 1. März auch Bauen, Sanieren und Wohnen zu einem wichtigen Branchentreffpunkt für alle Handwerker und Entscheider.

Die Energiesparmesse steht seit 40 Jahren als unabhängige Plattform für nachhaltige Energienutzung und innovative Lösungen in den Bereichen Wärme, Heizung, erneuerbare Energien, Hausbau, Smart Home, Elektromobilität und vieles mehr. 380 Aussteller präsentieren sich in drei Hallen auf 37.000 m².

Laut Dir. Mag. Robert Schneider, Geschäftsführer Messe Wels, geht Österreichs SHK-Leitmesse mit dem umfassendsten Marktüberblick gezielt auf die Bedürfnisse der Fachbesucher ein. „Die Energiesparmesse ist Österreichs einzige unabhängige Plattform, auf der alle relevanten Produkte und Neuheiten auf einmal entdeckt werden können.“

Nachgefragt bei OaseBad

Als starker Partner der Österreichischen Installateure ist auch die Werbegemeinschaft OaseBad wieder am Gemeinschaftsstand zusammen mit der Dachmarke der Bundesinnung, dem SHL-Zukunftforum sowie dem „Gelben“ vertreten – wir sprachen neben Messethemen auch über die generelle strategische Ausrichtung von OaseBad mit Andreas Zottler (Ing. Andreas Zottler, Schriftführer OaseBad) und Mag. Natascha Krawinkler, Kassierin OaseBad):

Wie erging es der Dachmarke und Werbegemeinschaft OaseBad in den konjunkturell schwierigen letzten Jahren?

ANDREAS ZOTTLER: Trotz der konjunkturell herausfordernden letzten Jahre ist die Dachmarke und Werbegemeinschaft OaseBad stabil geblieben. Den Werbeverein gibt es seit



MESSE WELS / ROLAND PELZ

fast vier Jahrzehnten, und in dieser langen Zeit haben wir immer wieder Phasen erlebt, in denen der Markt unter Druck stand. Entscheidend war für uns stets, unseren Kernauftrag nicht aus den Augen zu verlieren.

OaseBad versteht sich als starke Plattform zur Bewerbung hochwertiger Markenbäder im dreistufigen Vertriebsweg. Gerade in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten ist es wichtig, potenzielle Konsumenten von der Wertigkeit eines professionell geplanten und vom Installateur umgesetzten Markenbades zu überzeugen. Unser Ziel bleibt daher unverändert: Menschen für Qualität zu begeistern und sie in die bewährte dreistufige Vertriebskette zu führen – zum Nutzen aller Partner entlang der Wertschöpfungskette.

Ist die Mitgliederzahl konstant bzw. ist man sogar auf Wachstumskurs?

ZOTTLER: Unsere Mitgliederzahl ist seit Jahren stabil – und das ganz bewusst. Als OaseBad setzen wir auf langfristige Partnerschaften mit Unternehmen, die sich aktiv einbringen und den gemeinsamen Weg mitgestalten wollen. Der kontinuierliche Austausch mit unseren Partnern aus Großhandel, Industrie und Innung ist für uns ein zentraler Bestandteil der Zusammenarbeit. Wir spüren, dass diese enge Abstimmung Vertrauen schafft und die Qualität unserer Arbeit stärkt. Deshalb sind wir überzeugt, dass wir – sobald der Markt wieder an Fahrt gewinnt – auch neue Partner



VOGEL & NOOT

Für junge Profis und alte Hasen: Die Energiesparmesse Wels bietet auch 2026 wieder ein kompaktes Update zu Technologien, Trends und Herstellern – von der Gebäudehülle bis zur Haustechnik.

für OaseBad begeistern können. Wachstum ja, aber nicht um jeden Preis: Entscheidend ist für uns, dass neue Mitglieder wirklich zu unserer Philosophie passen und die Weiterentwicklung der Marke OaseBad aktiv unterstützen.

Was sind die relevantesten Neuheiten für Mitglieder?

NATASCHA KRAWINKLER: Zu den wichtigsten Neuheiten für unsere Mitglieder zählt heuer vor allem die verstärkte Leadgenerierung. Neben unserer Präsenz auf der WeBuild Energiesparmesse in Wels setzen wir erneut auf eine aufmerksamkeitsstarke Kampagne, die sowohl digital als auch in regionalen Printmedien ausgespielt wird. Ziel ist es, potenzielle Endkunden frühzeitig abzuholen und sie gezielt in den dreistufigen Vertriebsweg zu führen.

Als zusätzlichen Impuls bieten wir 2026 wieder unseren beliebten 1.000-Euro-Markenbadgutschein an, der auf unserer Landingpage entspannt.OaseBad.at heruntergeladen werden kann. Gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten ist dieser Gutschein ein attraktiver Mehrwert für Konsumenten – und damit auch ein starkes Argument für unsere Mitglieder.

Wie wichtig ist der Großhandel als Partner für die OaseBad?

KRAWINKLER: Der Großhandel ist für



HOLTER

Natascha Krawinkler und Andreas Zottler im Gespräch über den Messeauftritt der Werbegemeinschaft OaseBad in Wels.

OaseBad ein unverzichtbarer Partner innerhalb des dreistufigen Vertriebswegs. Er verbindet nicht nur Industrie und Installateur, sondern übernimmt auch eine zentrale Rolle in der Badplanung und Badberatung. In rund 50 Ausstellungen österreichweit werden Endkunden von den bestens geschulten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unserer Großhandelspartner betreut – ein entscheidender Qualitätsfaktor, wenn es darum geht, Konsumenten für ein hochwertiges Markenbad zu begeistern.

Mit Holter, GC, Sanitär Heinze und Frauenthal verfügen wir über starke Partner, die ihre Beratungskompetenz täglich unter Beweis stellen und damit wesentlich zur Positionierung der Marke OaseBad beitragen. Ohne diese enge Zusammenarbeit wäre die erfolgreiche Umsetzung unseres Markenversprechens nicht denkbar.

Sind Industriepartner hinzugekommen?

ZOTTLER: Aktuell sind keine neuen Industriepartner zu OaseBad hinzugekommen. Das ist jedoch kein Zeichen von Stillstand, sondern Ausdruck unserer Ausrichtung auf langfristige und verlässliche Partnerschaften. Wir legen großen Wert darauf, dass unsere bestehenden Partner die Marke OaseBad aktiv mittragen und unsere Qualitätsphilosophie teilen.

Gleichzeitig blicken wir optimistisch nach vorne. Sobald sich die Marktsituation entspannt und der Markt wieder an Dynamik gewinnt, sehen wir durchaus Potenzial für zusätzliche Industriepartner. Wir sind überzeugt, dass wir dann weitere Unternehmen für unsere Plattform begeistern können – vor-

ausgesetzt, sie passen inhaltlich und strategisch zu unserem Netzwerk. Entscheidend bleibt für uns die Qualität der Partnerschaft, nicht die schnelle Erweiterung um jeden Preis.

Was sind die Pläne für dieses Jahr bzw. für die weitere Zukunft?

KRAWINKLER: Für dieses Jahr haben wir ein besonderes Highlight vorgenommen: Erstmals werden wir die OaseBad-Tage zeitgleich in allen Ausstellungen unserer Großhandelspartner Holter, GC, Sanitär Heinze und Frauenthal durchführen. Die Veranstaltung findet vom 22. bis 24. April statt – jeweils von 10 bis 18 Uhr, am 23. April sogar bis 20 Uhr! Begleitet wird das Ganze von einer österreichweiten Werbekampagne, um möglichst viele interessierte Endkunden in die Schauräume zu bringen.

Unser Ziel ist klar: Wir möchten Konsumenten die neuesten Badtrends näherbringen und ihnen zeigen, wie attraktiv, funktionell und zeitgemäß ein hochwertiges Markenbad sein kann. Idealerweise nutzen die Besucher die Gelegenheit, direkt vor Ort einen Beratungs- oder Planungstermin zu vereinbaren. Und natürlich können sie sich auch wieder für unseren 1.000-Euro-Markenbadgutschein registrieren. Wir sind überzeugt, dass diese gemeinsame Veranstaltung sehr gut angenommen wird von den Endkunden.

Besten Dank für Ihre Antworten und viel Erfolg bei Ihren Vorhaben!

MPEC



Dank der Unterstützung durch Industrie und Großhandel sowie der Installateure ist eine ausgezeichnete Öffentlichkeitsarbeit für OaseBad möglich geworden.

KARL PECH, PRÄSIDENT, OASEBAD

Treffpunkt: #Lebensenergie

Am Messestand in der Halle 21, Stand C100 präsentieren sich die Werbegemeinschaft OaseBad, die Dachmarke, das Zukunftsforum SHL und das offizielle Innungsorgan „Der Österreichische Installateur“ gemeinsam und mit geballter #Lebensenergie – unter selbigen Titel erleben Besucher:

- Wissenswertes zur Werbegemeinschaft OaseBad und dem OaseBad Markenbadbonus 2026!
- Tipps & Informationen, wie man gemeinsam eine energiereiche Zukunft gestaltet!
- Das Zukunftsforum SHL im Einsatz: Einblicke in die laufende Interessenvertretung, bisherige Erfolge und wie die Rahmenbedingungen für die SHL-Branche mitgestaltet werden.

Das Programm im Detail:

MITTWOCH, 25. FEBRUAR

Ab 9.00 Uhr: Informationen zur Werbegemeinschaft OaseBad und dem Markenbadbonus

13.00 – 14.00 Uhr: OaseBad Partnertreffen

Ab 17.00 Uhr: „Netzwerkabend der Installation“ von den Oberösterreichischen Installateuren

DONNERSTAG, 26. FEBRUAR

Ab 9.00 Uhr: Informationen zur Werbegemeinschaft OaseBad und dem Markenbadbonus

14.00 – 17.00 Uhr: „Steirerstund“ der Landesinnung Steiermark mit steirischen Schmankerln am Messestand plus Get-together mit BIM Anton Berger

FREITAG, 27. FEBRUAR

Ab 9.00 Uhr: Informationen zur Werbegemeinschaft OaseBad und dem Markenbadbonus

10.00 – 11.00 Uhr Get-together mit BIM Anton Berger

11.00 – 14.00 Uhr: „Stunden der Niederösterreichischen Installateure“ der Landesinnung Niederösterreich

Bio-Pools anbieten!

So erschließen Sie die Zukunft mit einem hochwertigen und zeitgemäßen Produkt

Wir sind seit 25 Jahren auf dem Markt für Bio-Schwimmbäder. Mit unserer Produktlinie **bioBright** ersetzen wir Chemiepools. Dafür suchen wir jetzt die Partnerschaft mit Ihnen. Als Installateur bringen Sie beste fachliche Voraussetzungen dafür mit. Wie Sie Bio-Pools - Anbieter werden, erfahren Sie auf

www.bio-pools.com mit dem Button „Installateur und Bio-Pools“.

Bio-Pools Arnold Klement GmbH

Ulmgasse 12, A-8501 Lieboch. Tel. +43 (0)664 32 00 669, office@bio-pools.com

INSTALLATEUR UND BIO-POOLS
DIE IDEALE PARTNERSCHAFT

bioPools

SHK+E ESSEN 2026

Zukunftstechnologien im Fokus

Vom 17. bis 20. März 2026 wird die Messe Essen erneut zur zentralen Bühne für die SHK-Branche: Mehr als 300 Aussteller aus zehn Ländern präsentieren auf der SHK+E ESSEN ihre neuesten Produkte und Lösungen rund um Sanitär, Heizung, Klima und Elektro. Im Mittelpunkt der Messe stehen zukunftsweisende Themen wie hybride Heizsysteme, Wärmepumpen, Biomasse-Heizungen, smarte Sanitärösungen sowie sektorübergreifende Konzepte für mehr Energieeffizienz und Versorgungssicherheit. Auch Klima- und Lüftungstechnologien, moderne Montagetechniken sowie digitale Tools für das Handwerk ergänzen das Messeangebot.

„Wir haben das Angebot der SHK+E ESSEN weiterentwickelt und besser vernetzt. Gleichzeitig erhält der Sanitärbereich wieder mehr Raum und Sichtbarkeit“, erklärt Torben Brinkmann, Projektleiter der SHK+E ESSEN.

Sanitärbranche zeigt Innovationskraft

Ein zentrales Thema in den Präsentationen der Sanitärbranche sollen effiziente Montagetechniken sein, die dem Fachkräftemangel entgegenwirken und Arbeitsprozesse im Handwerk beschleunigen sollen. Neben der umfassend vertretenen Sanitärtechnik erwarten die Besucher mit Hansa Armaturen, Hansgro-

he und TOTO mehrere Rückkehrer bei den Sanitärprojekten. Neu ist der Sanitär-Hub: Eine Impulsfläche, auf der die Besucher jeden Tag andere inhaltliche Schwerpunkte geboten bekommen. Ergänzend umfasst das Angebot der SHK+E ESSEN noch Informationen zu Innovationen und Digitalisierung sowie Werkzeuge, Betriebsausstattung und Mobilitätslösungen.

Hochkarätiges Rahmenprogramm

Ein wichtiger Schwerpunkt der Messe ist das umfangreiche Rahmenprogramm. Spezielle Fachforen, Sonderbereiche und Aktionstage widmen sich aktuellen Themen und fördern gezielt den Wissensaustausch in der Branche. Hier ein kleiner Überblick dazu:

- der Campus SHK Bildung, Lernen + IT; der Treffpunkt Trinkwasser sowie der Gemeinschaftsstand Startup@SHK+E ESSEN;
- das Content Lab, das Vortragsforum des BDH und die SHK+E Expert Stage;
- der Benelux-Tag, ein Fokus-Tag Hospitality und geführte Messerundgänge zu Themen wie Montageoptimierung;
- die Azubi-Lounge inklusive Informationsprogramm und die Azubi-Rallye über das Messegelände.

Die SHK+E Essen 2026 verspricht also eine ebenso spannende wie unterhaltsame Veranstaltung zu werden.

MPEC

Im Bild (v. l.): Helena Felixberger (Moderatorin), Ulrich Grommes (Landesinnungsmeister Fachverband SHK NRW), Oliver P. Kuhrt (Geschäftsführer der Messe Essen).



WK Steiermark

Pilotstudie: Steirische Innung untersucht CO₂ Fußabdruck



Welche Heizform ist über den gesamten Lebenszyklus betrachtet tatsächlich die klimafreundlichste? Die steirische Landesinnung der Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechniker ist dieser Frage in einer Pilotstudie auf den Grund gegangen. Sie hat den CO₂-Fußabdruck verschiedener Heizsysteme von der Herstellung über den Betrieb bis zur Entsorgung – also „Cradle-to-Grave“ – analysiert.

Fazit der Studie: Pellets und Wärmepumpen erzielen bis zu 91 Prozent CO₂-Einsparung gegenüber bestehenden Ölheizungen. Ein zentrales Ergebnis der Untersuchung ist die dominante Rolle der Nutzungsphase für die Treibhausgasbilanz. Herstellung und Entsorgung der Anlagen fallen im Vergleich zum jahrzehntelangen Betrieb kaum ins Gewicht. Basis der Berechnung war ein typisches Einfamilienhaus (Baujahr 1980, 150 m² Wohnfläche, 4 Personen) beim Tausch eines bestehenden Ölkessels.

Studienautor Andreas Gumpetsberger erklärt: „Oft wird über den ‚ökologischen Rucksack‘ bei der Herstellung neuer Heizungen diskutiert. Unsere Daten zeigen aber klar: Dieser ist vernachlässigbar. Der Hebel liegt im Betrieb. Wer seine alte Ölheizung tauscht, leistet den effektivsten Beitrag zum Klimaschutz, der für Hausbesitzer möglich ist.“ Die Studie unterstreicht klar die Bedeutung des Handwerks für die Energie-

Sind sich einig (v.l.): BIM (LIM Stmk.) Ing. Anton Berger; Mag. Gabriele Lechner (Vizepräsidentin der WKO Stmk.) und Studienautor Mag. Andreas Gumpetsberger, MBA, CDC.

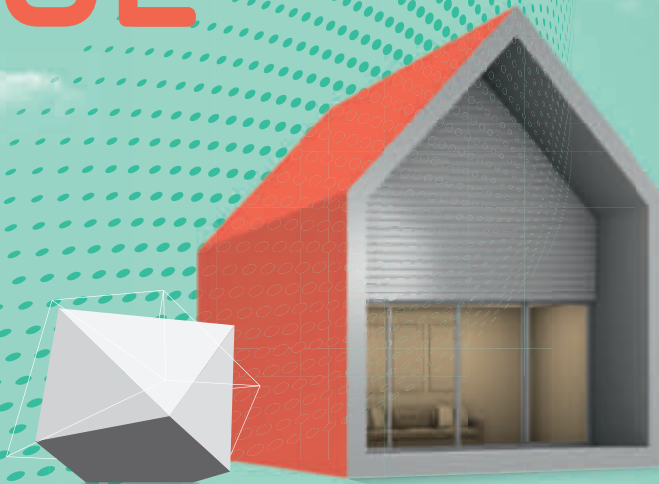
wende. „Jede Stunde zählt“, so das Fazit. An einem konkreten Beispiel zeigt sich die Hebelwirkung: In rund 80 Montagestunden für eine neue Heizungsanlage werden über die Lebensdauer knapp 196 Tonnen CO₂ eingespart. Das entspricht einer rechnerischen Einsparung von 2.450 kg CO₂ pro Arbeitsstunde des Installateurs.

Neben dem Klimaschutz ergeben sich ökonomische Vorteile: Durch den Ersatz von fossilen Systemen bleiben die Wertschöpfung der Energieträger sowie Arbeitsplätze größtenteils in Österreich, während die Abhängigkeit von Energieimporten sinkt. Laut Markteinschätzung des Fachverbandes Mineralölinindustrie (FVMI) betrug der Heizölverbrauch 2024 ca. 631.000 Tonnen – davon mussten mindestens 600.000 Tonnen importiert werden. Ein Heizungstausch wirkt diesem massiven Importbedarf direkt entgegen. Allein in der Steiermark besteht bei rund 45.000 alten Ölheizungen (errichtet vor 2000) ein enormes Austauschpotenzial.

Die Studienergebnisse finden Sie auch unter www.derinstallateur.at

MPEC

WE³BUILD ENERGIE SPAR MESSE



energiesparmesse.at +

DIE MESSE FÜR DEIN HANDWERK

SHK-Fachtage 25.-27.02.26

Bau-Fachtag 26.02.26

27.02.-01.03.26

MESSE WELS

zeitgleich mit

 **E-CAR DAYS**



INSTALLATEUR DES MONATS

Installation von Bio-Pools

In heimischen Gärten werden jährlich rund 10.000 Schwimmbäder unterschiedlichster Form installiert. Chemiefreie Bio-Pools liegen im Trend und bedürfen besonderer Planung.

Der Markt für Schwimmbäder ist breit gefächert. Beginnen wir bei herkömmlichen Pools mit chemischer Wasseraufbereitung zur Desinfektion: Diese kommen sowohl privat als auch im öffentlichen Bereich zum Einsatz – indoor wie outdoor. Diese Technologie wird von spezialisierten Fachunternehmen ohne spezifische Berufsausbildung, aber auch von Installateuren angeboten. Badeteiche ohne Biofilter sind seit ca. 40 Jahren in heimischen Gärten im Einsatz. Die Wasserrei-

nigung erfolgt durch Zooplankton und im sogenannten Regenartionsteil vor allem durch Unterwasserpflanzen. Für private oder öffentliche Nutzer werden Schwimmteiche von Gartenbauunternehmen angeboten. Badeteiche mit Biofilter sind seit rund 30 Jahren am Markt. Bei ihnen erfolgt die Wasserreinigung über meist vertikal durchströmte Bodenfilter mit Wasserpflanzenkultur. Man spricht auch von sogenanntem Wurzelraum-Filter. Angeboten wird diese Technik für Private oder für den öffentlichen Bereich von Gartenbauunternehmen, welche meist als Partner eines Systemanbieters agieren.

Zahlreiche Systemvarianten

Sogenannte Naturpools gibt es seit rund 20 Jahren. Das sind Schwimmbecken mit einem baulich getrenntem Biofilter-Becken. Die Wasserreinigung erfolgt über vertikal durchströmte Bodenfilter meist mit Wasserpflan-

zenkultur. Angeboten wird diese Methode von Gartenbauunternehmen welche ebenfalls meist Partner eines Systemanbieters sind. Diese Schwimmbecken finden wir fast nur im Außenbereich und privat.

Biologische Komfortpools

Bei sogenannten Bio-Pools – auch biologische Komfortpools genannt – erfolgt die Wassereinigung im unterirdischen Biofilter-Becken über vertikal durchströmte Bodenfilter. Manchmal sind es auch kombiniert technischen Verfahren mit z. B. Sauerstoff-Anreicherung, Phosphatfällung oder UV-Bestrahlung. Bio-Pools sind seit rund 15 Jahren am Markt. Bisher werden Bio-Pools angeboten von Gartenbauunternehmen welche immer als Partner eines Systemanbieters agieren. Manchmal arbeiten Systemanbieter auch direkt mit den Endkunden zusammen. Bio-Pools sind nur bei Privatanutzern In- und Outdoor zu fin-



BIO-POOLS ARNOLD KLEMENT GMBH (5)

Arnold Klement (Bild oberhalb) ist Pionier auf dem Gebiet der biologischen Wasseraufbereitung. Dank gründlicher Entwicklungsarbeit und Marktpresenz seit dem Jahr 1998 entwickelte sich die Bio-Pools Arnold Klement GmbH zum Anbieter von Bio-Schwimmbädern mit sauberem Schwimmbad-Wasser ohne Chemikalien.

den. Arnold Klement aus Lieboch ist der Erfinder und Entwickler des Biofilter-Systems, welches in den obengenannten Bio-Pools, Naturpools und Badeteichen seit dem Jahr 1998 zum Einsatz kommt. Im Laufe der Jahre änderte sich der Markenname, ab 2020 dann Neudefinition der Produktlinien mit den Namen bioBright – private Komfortpools – und bioNatur – private Naturpools oder Badeteiche und bioPublic – öffentliche Badeteiche.

Bis 2024 beschäftigte die Bio-Pools Arnold Klement GmbH rund drei Mitarbeiter. Altersbedingt arbeitet Arnold Klement aktuell nur noch alleine. Er hat aber internationale Systempartner in der Schweiz, Italien, Deutschland und der Türkei. Klement betont: „Wir haben zahlreiche internationale Referenzen, darunter mehr als 45 bioBright-Pools in Österreich, ein bioBright-Großprojekt in der Türkei, mehrere tausend Badeteiche und Naturpools in Österreich, Deutschland und über 50 bioPublic Badeteiche in Österreich“.

Markt in Österreich

In Österreich werden laut Google-KI Befragung jährlich etwa 10.000 neue, herkömmliche Chemiepools verkauft – hauptsächlich von spezialisierten Firmen oder Baumärkten angeboten, ein kleiner Anteil davon auch von Installateuren. Klement unterstreicht dazu: „Den Markt für Bio-Schwimmbäder, also Badeteiche und Naturpools, würde ich mit fünf bis zehn Prozent der chemischen Einbaupools schätzen, etwa 200 bis 400 pro Jahr.“

In der Corona-Zeit ist die Gesamtnachfrage stark gestiegen. Ob der Anteil der Bio-Schwimmbäder steigt, ist unklar. Jedenfalls ging der Trend über die letzten 20 Jahre vom Badeteich in Richtung Naturpools, da diese auch in kleinere Gärten passen. „Mit unserem bioBright-Pool sind wir in der speziellen

Marktnische des Bio-Komfortpools. Es gibt dafür nur wenige Systemanbieter als Mitbewerber. Wegen der technischen Komplexität können ihn nur wenige spezialisierte Gartenbaubetriebe umsetzen“, so Klement. Die Nische hat ein hohes Potenzial, da man damit die Zielgruppe der herkömmlichen Pools ansprechen kann. Allerdings beschränkt auf Kunden mit höherer Kaufkraft, da der Preis um 15.000 bis 20.000 Euro höher ist.

Zusatzgeschäft für Installateure

„Installateure haben sicher sehr gute fachliche Voraussetzungen, um an der Realisierung von bioBright-Pools mitzuwirken. Es geht dabei in erster Linie um die Installation der Pooltechnik und Montage der Pool-Ausstattung wie Abdeckung, Heizung oder Gegenströmungsanlage. Erd- und Betonarbeiten werden dem Kunden immer von einem Bauunternehmen gesondert angeboten und abgerechnet und für die Wasserqualität übernehmen wir als Systemlieferant die Garantie.“ erklärt Arnold Klement.

Aktuell lässt sich ein Trend hin zur Poolsteuerung über mobile Endgeräte beobachten, vor allem bei hochwertigeren Anlagen. Fast alle Projekte haben eine Poolheizung und eine Poolabdeckung – 50 Prozent automatisch, 50 Prozent manuell, einige wenige mit Pooldach. Das Verhältnis von Skimmer zu Überlaufbecken beträgt ca. 5 : 1. Die Beckenauskleidung erfolgt zu 90 Prozent mit PVC-Folie, der Rest besteht aus Edelstahl. Fallweise findet man auch PP-Fertigbecken, sehr selten Fliesen. Für rund 20 Prozent der Kunden ist der energiesparende Betrieb ein wichtiges Kriterium. Klement betont weiters: „Wir realisieren daher mit bioBright einen ECO-Basisbetrieb mit Oberflächenabsaugung und Wasseraufbereitung mit nur einer Niedrig-

energie-Pumpe (75 – 125 W). Die zweite, leistungsstärkere Schwimmbadpumpe wird nur minimal eingesetzt und dient zur Unterstützung der Oberflächenabsaugung, manuellen Beckenreinigung und Poolheizung“. Wärmepumpen zur Beckenheizung kommen relativ oft zum Einsatz; Solartechnik fallweise in Form von PV und fast nie als Absorber.

Partner willkommen

Der Zukunftswunsch von Arnold Klement ist klar: „Durchstarten mit Schwerpunkt auf bioBright-Pools, hauptsächlich mit Installateuren als Vertriebspartner. Mittelfristiges Ziel sind sechs bis acht Partner, verteilt über ganz Österreich, die jährlich jeweils ein bis drei Pools realisieren. Ebenso wichtig ist die Fortsetzung der Partnerschaft mit Gartenbaubetrieben für bioNatur und bioPublic“. Geplant ist die Übernahme und Weiterführung des Geschäfts in Österreich durch die langjährige Partnerfirma Milla GmbH in der Nähe von Bozen. Derzeit laufen die Übernahmegespräche.

STROM

Bio-Pools

Die Gründung der Bio-Pools Arnold Klement GmbH aus Lieboch geht zurück in das Jahr 1998.

- In den letzten Jahrzehnten hat das Unternehmen – in Kooperation mit Marktpartnern – tausende Badeteiche und Naturpools für private und öffentliche Auftraggeber errichtet.
- Vertriebspartner gibt es in Österreich, Schweiz, Italien und Türkei.
- Nähere Infos unter: www.bio-pools.com/ / Button: „Installateur und Bio Pools“

Neue Kampagne, neues Testimonial

Silvia Schneider ist das Gesicht der neuen Kampagne, mit der sich Geberit einmal mehr als Branchenführer positioniert. Bei den Produktneuheiten greift das Sanitärunternehmen aktuelle Trends auf und entwickelt sie weiter.

Im Mittelpunkt dieser Neuheiten stehen vor allem bodenebene Duschen, die ein großzügiges Raumgefühl schaffen, sowie matte Oberflächen und individuell kombinierbare Design-Lösungen, die das Bad zum persönlichen Entspannungsort machen – und mit diesem starken Start ins Jahr 2026 präsentiert sich Geberit auch als Impulsgeber der Sanitärbranche: Neben zahlreichen Produktneuheiten steht eine neue Werbekampagne in den Startlöchern.

Unter dem Motto „Einfach perfekt“ zeigt die Kampagne, wofür Geberit seit Jahrzehnten steht – für Qualität, Funktionalität und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Es ist kein bloßer Slogan, sondern ein Statement, das Design, Technik und Ausführung zu einem harmonischen Ganzen verbindet. Verkörpert wird diese Haltung von Silvia Schneider, die als Testimonial der Kampagne mit

Die Moderatorin, Designerin und Unternehmerin Silvia Schneider steht für Stilbewusstsein, Präzision und mühelose Eleganz – und ist damit die ideale Botschafterin für Geberit



GEBERIT / MARCEL GONZALEZ-ORTIZ (5)

Stilbewusstsein, Präzision und müheloser Eleganz auftritt. Die österreichische Fernsehmoderatorin ist zudem Schauspielerin, Modedesignerin und nicht zuletzt auch Juristin. „Perfektion entsteht aus Leidenschaft und Liebe zum Detail“, sagt Schneider über die Zusammenarbeit: „Es geht darum, Qualität aus Überzeugung zu liefern. Das ist meine

Haltung, die ich auch bei Geberit erkenne.“

Auch Guido Salentinig, Geschäftsführer von Geberit Österreich, sieht in der Kooperation eine natürliche Verbindung: „So wie Silvia Schneider auf dem roten Teppich mit selbstverständlicher Eleganz überzeugt, steht auch Geberit für jene Balance aus Präzision und Leichtigkeit, die jedes Projekt zu etwas

Besonderem macht. Silvia Schneider verkörpert Anspruch, Stil und Professionalität – und das ist genau das, was auch Geberit ausmacht. Gemeinsam zeigen wir, dass Perfektion eine Haltung ist, die man spürt, wenn alles zusammenpasst: Design, Technik und Ausführung.“ Ein wesentlicher Fokus der Kampagne liegt auch auf der Bedeutung des Hands-

Der große Auftritt beginnt im Bad

Wenn Silvia Schneider sich auf einen ihrer Auftritte am roten Teppich vorbereitet, wird ihr Bad vom Erholungsraum zum Ort der Konzentration, Vorbereitung – und Vorfreude. Hier zählt jedes Detail: gutes Licht, eine angenehme Atmosphäre, klare Linien, Stil. Ein Raum, der Ruhe gibt und zugleich Energie bündelt – wie ein persönlicher Backstage-Bereich, nur ohne Hektik. Wenn Silvia Schneider etwa beim Wiener Opernball moderiert, ist der große Moment auf dem roten Teppich nur die sichtbare Spitze – der Abend beginnt schon viel früher: in einem Badezimmer, das nicht nur gut aussieht, sondern sich auch gut anfühlt.

Genau deshalb umgibt sich Schneider nicht nur in ihrem eigenen Zuhause gerne mit Produkten von Geberit, sondern ist auch Testimonial der neuen Kampagne EINFACH PERFEKT. Weil das Badezimmer für sie längst mehr ist als Funktion: „Mein Bad ist das eigentliche Zentrum meiner Wohnung“, sagt Silvia Schneider. „Es ist der letzte Raum, in dem ich mich aufhalte, bevor ich aus dem Haus gehe – und der erste, den ich betrete, wenn ich heimkomme. Hier bereite ich mich auf Auftritte vor, hier entspanne und genieße ich.“

Diese Haltung – Qualität täglich zu leben – ist auch der Kern der Zusammenarbeit. Guido Salentinig, Geschäftsführer von Geberit Österreich, beschreibt sie als stimmige Verbindung von Anspruch und Leichtigkeit: „Silvia Schneider bringt jene Mischung aus Stil, Präzision und natürlicher Eleganz mit, die auch unsere Produkte auszeichnet.“ Und er bringt auf den Punkt, worum es Geberit im Bad geht: „Perfektion zeigt sich für mich immer dann, wenn Design, Technik und Ausführung zu einem harmonischen Ganzen werden.“

Denn am Ende ist ein schönes Bad nicht nur eine Frage der Optik – sondern des Zusammenspiels: Planung, Produkte, Handwerk, Umsetzung. Oder, wie Salentinig es aus Perspektive der Marke formuliert: Perfektion ist eine Haltung, die man spürt, wenn alles zusammenpasst – „Design, Technik und Ausführung“.

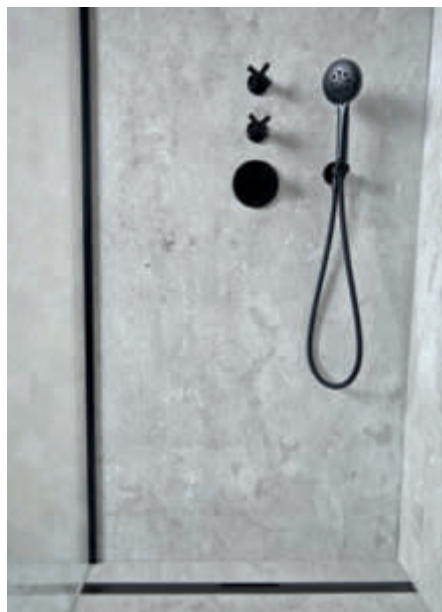


werks und jener Installateursbetriebe, die die Produkte schließlich einbauen: „Ohne ihre Kompetenz und ihren Einsatz wäre diese Kampagne gar nicht möglich – denn ohne die richtige Umsetzung kann auch das beste Produkt sich nicht ‚einfach perfekt‘ nennen“, so Salentinig.

Elegantes Understatement

Parallel zu dem kommunikativen Auftritt bringt Geberit 2026 eine Vielzahl an Produktinnovationen auf den Markt. Offene Walk-in-Duschen werden dank minimalistischen Designs zum Inbegriff von Eleganz und Großzügigkeit. Mit der neuen Duschrinne CleanLine30 und der Duschrinne CleanFloor30 setzt das Unternehmen bei bodenebenen Duschen Maßstäbe: schlank, funktional und bis ins Detail durchdacht, pflegeleicht und rutschhemmend mit stilvollem Design. Im Waschplatz-

bereich überzeugt die Serie Renova Plan mit einer breiten Auswahl an zeitlosen Keramiken, kombinierbaren Möbeln und cleveren Stauraumlösungen. Mattschwarze oder matt-



weiße Oberflächen sowie satiniertes Glas beim Sanitärmodul Monolith unterstreichen den Trend zur dezenten Eleganz. Die spülrandlose TurboFlush-Technik spart nicht nur Wasser, sie steigert auch die Spülleistung – und ist 2026 für alle Geberit WC-Keramiken, auch im eckigen „Square“-Design, verfügbar.

Schließlich sorgt das neue AquaClean Alba Dusch-WC mit WhirlSpray-Duschtechnologie, spülrandloser Keramik und App-Steuerung für sanfte Intimreinigung zu einem attraktiven Einstiegspreis. Geberit blickt damit auf ein Jahr voller Energie und Innovation – ein Jahr, in dem „Einfach perfekt“ nicht nur kommuniziert, sondern auch gelebt wird.

MPEC



Die bodenebene Dusche (oben) ist mit einer Duschrinne aus der Geberit CleanLine Reihe ausgestattet

Geberit Waschplätze verbinden Funktion und Design – so auch die Serie ONE (links), die neben Silvia Schneider bei der neuen Badkampagne im Rampenlicht steht.

Reinigung mit Wasser auf Knopfdruck (rechts): Die Dusch-WCs der Geberit AquaClean Reihe sind das neue Must-have im Bad.



Naturstein, Marmor & Co – die Materialtrends 2026

Natürliche Baustoffe, strukturierte Oberflächen und noch mehr individuelle Gestaltungsspielräume – Maike Hillmer, verantwortlich für Dornbracht Atelier, verrät, welche Designideen Badinterieurs im neuen Jahr prägen und welche Materialien dabei eine größere Rolle spielen.

Die Integration von Naturstein beeinflusst nicht nur die aktuelle, sondern auch die künftige Badgestaltung: Dank seiner Langlebigkeit und Vielseitigkeit eignet er sich hervorragend für Böden und Wände, maßgefertigte Waschtische und sogar Armaturengriffe. Egal, ob stark strukturierter Sandstein oder glatter Kalkstein: Das Material schafft organische Behaglichkeit und Wärme. Weil kein Exemplar dem anderen gleicht, verleiht es Bädern darüber hinaus einen ganz eigenen Charakter.

Farbiger Marmor

Marmor war schon immer ein beliebtes Designstatement. Der aktuelle Trend zu farbigem Marmor sorgt allerdings dafür, dass der optisch wie praktisch gleichermaßen beeindruckende Klassiker nun wieder Einzug ins gehobene Baddesign hält. Gerade die Kom-



PIRELLA GÖTTSCHE LOWE / JURI NICCOLAI

bination aus Farbe und natürlicher Beschaffenheit stellt eine wunderbare Alternative zu herkömmlichen Keramikfliesen dar. Die ästhetischen Maserungen machen dabei jedes Stück zum Unikat. Marmor erlaubt deshalb sowohl die Gestaltung eindrucksvoller Kulissen als auch raffinierter Details. Insbesondere grüner Marmor erweist sich als ideale Ergänzung, etwa für biophile Designansätze. Auch metallische Akzente in Gold oder Messing harmonisieren wunderbar mit diesem Farbton und kreieren so ein Gefühl von sanftem Luxus.

Geriffelte und strukturierte Oberflächen

Lichtdurchflutete Bäder mit irisierenden Materialakzenten kreieren ein elegantes Wechselspiel aus Wasser und Licht, das die Sinne anspricht. Armaturen mit Griffen aus gehämmertem Metall oder geriffeltem Glas beispielsweise sind nicht bloß ästhetisch reizvoll, sie stellen auch haptisch ein echtes Erlebnis

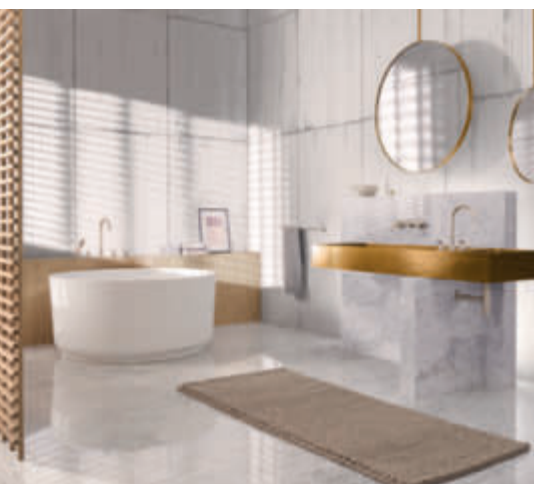
Subtiles Stilmittel mit außergewöhnlicher Raumwirkung: Der Mix metallischer Oberflächen überzeugt sowohl in minimalistischen als auch in expressiven Raumkonzepten. Hier zu sehen: Vaia in Platin gebürstet. Das dezente Finish bildet einen ruhigen Ausgleich zur markanten, dunkelgoldenen Optik des Waschtischs.

Villa il Gioiello, ein modernisiertes Renaissance-Juwel in der Toskana: Einen entscheidenden Beitrag zur Ästhetik der Bäder leisten weißer Carrara- und schwarzgrüner Verde delle Alpi-Marmor, außerdem Walnussholz. Gemeinsam mit den Vaia-Armaturen in Gold gebürstet (23,9kt) schaffen sie eine dezent luxuriöse Atmosphäre. Die ausgewogenen und elegant reduzierten Formen der von Sieger Design entworfenen Armaturen tragen ihren Teil dazu bei, Alt und Neu miteinander zu verbinden.

dar. Glas ist zudem ein häufig recyceltes Material und erfüllt damit das Bedürfnis nach einer langlebigen, nachhaltigen Raumarchitektur.

Mixed metals

Früher hieß es immer: Wenn Metalle eingesetzt werden, dann nur ein einziges. Entweder Messing oder Bronze also, Silber oder Gold. Diese Regel weicht in Zukunft einem deutlich lockeren Ansatz. An die Stelle strikter ästhetischer Durchgängigkeit tritt fortan eine ganze Palette kuratierter Metalltöne für Armaturen und Accessoires. Designschaaffende können sich so von Farben und Kontrasten inspirieren lassen und durch gezielte, auch mal unkonventionelle Kombinationen außergewöhnliche Badinterieurs gestalten.



DORNBRACHT

Artweger

Neue Premium-Duschenserie

Mit der Artweger ONE präsentiert der österreichische Duschkabinenhersteller Artweger auf der Energiesparmesse Wels sein neues Flaggschiff im Duschensegment. Die neue Serie vereint über 50 Jahre Erfahrung in der Duschenproduktion mit modernster Technik und setzt neue Maßstäbe in Qualität, Design und Funktionalität. Die Artweger ONE überzeugt durch eine außergewöhnliche Modellvielfalt, umfangreiche Individualisierungsmöglichkeiten sowie das paten-

tierte 360° TWIN-Scharnier, das maximale Planungsfreiheit und hohen Bedienkomfort bietet. Eigen definierte, besonders anspruchsvolle Qualitätskriterien unterstreichen den Premium-Anspruch der neuen Artweger ONE ebenso wie ihr modernes Designkonzept. Die durchdachte Systemkonstruktion unterstützt eine effiziente Montage und trägt zu einem reibungslosen Ablauf auf der Baustelle bei. Auf der Messe zeigt Artweger die neue ONE Serie in unterschiedlichen Aus-

führungen, von Pendeltür über Faltdür bis hin zur Walk-in-Lösung, und unterstreicht damit den Anspruch, Design, Funktionalität und Praxistauglichkeit miteinander zu verbinden. Ergänzt wird die neue Artweger ONE durch das bewährte Artweger Serviceangebot vom präzisen Aufmaß bis zur Unterstützung bei der Montage. Damit bietet sie dem Sanitär-Fachhandwerk eine verlässliche Gesamtlösung.

Die Geschäftsführerin von Artweger, Dagmar Stöllnberger-Geyer, zu den aktuellen Trends im Sanitärmarkt und der neuen Duschserie Artweger ONE als Antwort auf diese Entwicklungen: „Der Wunsch nach individuell planbaren Duschplatz-Lösungen bleibt im Badezimmer ein zentrales Thema. Darauf reagieren wir mit einer neuen Duschenserie, die im März ihre Premiere auf der Welser Energiespar-

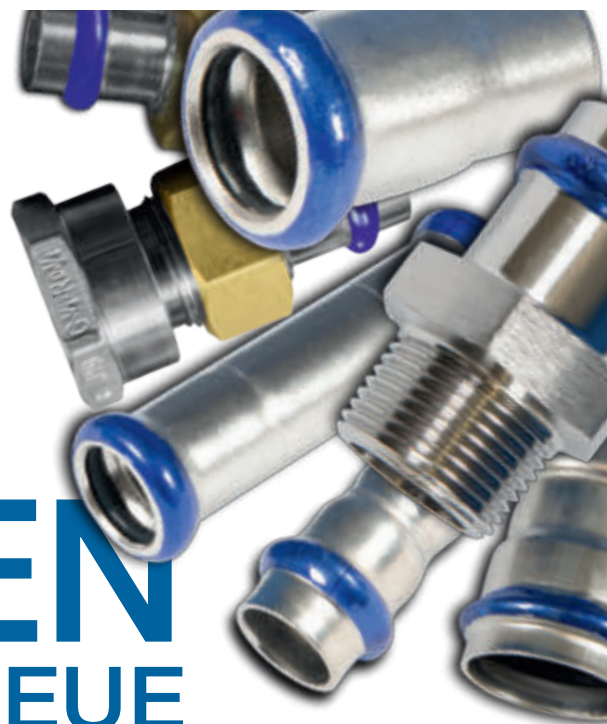


messe feiert. Die neue Artweger ONE bietet eine außergewöhnliche Vielfalt an Modellen, Farben und Individualisierungsmöglichkeiten. Entwickelt und produziert wird die Duschenserie vollständig am Standort in Bad Ischl. Parallel dazu zeigt sich im Sanierungsbereich ein deutlich wachsender Trend zu Rückwandplatten, die sich am Duschplatz als effiziente und gestalterisch hochwertige Lösung etablieren. Vor diesem Hintergrund haben wir unser ARTWALL Wandpaneel-Sortiment gezielt ausgebaut und um zeitgemäße Dekore erweitert.“

MPEC

Die neue Artweger ONE bietet eine außergewöhnliche Vielfalt an Modellen, Farben und Individualisierungsmöglichkeiten.

DAGMAR STÖLLNBERGER-GEYER, GESCHÄFTSFÜHRERIN, ARTWEGER



30 JAHRE ASCHL

PRESEN
IST DAS NEUE
SCHWEISSEN.

Hochqualitative **Pressfittings** von ASCHL® Punkt.

Hansa

Produkt-Highlights im neuen Markenlook



HANSA AUSTRIA GMBH/2

Auf der Energiesparmesse in Wels stellt der renommierte Armaturenhersteller HANSA eine große Bandbreite an Neuheiten und Bestsellern seines Produktportfolios vor. HANSA präsentiert in Halle 21 Stand A90 verschiedene Badwelten und nachhaltige Produkte. Unter dem Motto „Liebling des Handwerks“ werden zudem smarte technische Lösungen vorgestellt, die den Alltag des Installateurs spürbar vereinfachen. Gleichzeitig präsentiert sich die Marke im neuen Erscheinungsbild. HANSA hat sich einen edlen und klaren Look verliehen, der den Auftritt konsistent prägt.

Gefragt zum Thema Markt und Trends erklärte Bernhard Ahrer, Country Manager HANSA Austria: „Wir sehen für 2026 die größte Chance im Bestand. Das heißt bei Sanierung, Modernisierung und Instandhaltung ist nach wie vor großes Potenzial vorhanden. Das Segment Neubau bleibt wohl auch in diesem Jahr noch schwierig. Wichtige Themen sind bei HANSA Langlebigkeit

und Qualität, unsere Produkte müssen im Alltag bestehen, für Installateure und Nutzer. Wir stehen für Praxisnähe, das heißt für den Handwerker, eine einfache Montage, klare Ersatzteilkonzepte und verlässliche Verfügbarkeit. Last but not least geht es natürlich auch bei uns um das Thema Trinkwasserhygiene. Armaturen für öffentliche und halböffentliche Einrichtungen müssen hygienisch und umweltfreundlich sein. Hier bieten wir ausgereifte Lösungen, um die Wassergüte in Gebäuden zu erhalten.“

Neues erlebbar machen

HANSA wird als Traditionsmarke für Handwerker und Handelspartner in Wels Flagge zeigen und zahlreiche Produktneuheiten und Innovationen für das Handwerk greif- und erlebbar machen. Im Rahmen der Badwelten erleben die Besucher Bad- und Duscharmaturen sowie frische Impulse für eine hochwertige Badgestaltung. Dabei stehen nachhaltiges, wegweisendes Design und höchste Qualität im

Der Armaturenhersteller HANSA präsentiert seine Produkte, Services und Lösungen auf der Energiesparmesse Wels in neuem Design. Einen umfassenden Eindruck hierzu bietet auch die aktualisierte Website des Unternehmens unter www.hansa.com

Mittelpunkt. Am Stand erhalten Interessenten die Möglichkeit, die Innovationen aus dem Hause HANSA aus nächster Nähe zu entdecken, etwa die neue Armaturenfamilie HANSA GENESIS – als perfect match in Kombination mit dem Duschsystem HANSA AURELIA. Darüber hinaus zeigt der Hersteller eine neue Familie von Showerpanels für den Projektbereich sowie den neuen HANSA EASYMIX, eine neue Mischertechnologie zwischen Einhebelmischer und Thermostat, die die beliebte HANSA BLUE-BOX Welt erweitert.

Erstmalig in Wels zu sehen ist auch der neue Markenauftritt von HANSA. Im Mittelpunkt steht dabei der Slogan „Hansa. Gemacht fürs Leben.“ Auf den ersten Blick erkennbar: Das Farbspektrum wurde um neue harmonische Töne erweitert, die der Marke Wärme verleihen, ohne ihr den technischen Charakter zu nehmen. Der neue Auftritt wurde entwickelt, um Planern, Fachhandwerkern und Nutzern optimale Orientierungsmöglichkeiten zu geben – mit einer klaren Haltung zu Design, Funktion und nachhaltigem Umgang mit Wasser.

MPEC



Wir sehen für 2026 die größte Chance im Bestand. Das heißt bei Sanierung, Modernisierung und Instandhaltung ist nach wie vor großes Potenzial vorhanden.

BERNHARD AHRER, COUNTRY MANAGER HANSA AUSTRIA

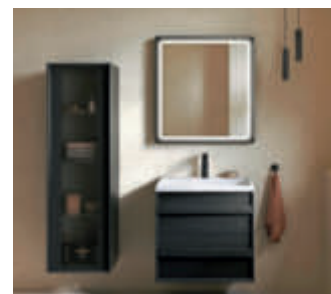
Duravit

Nachhaltig & einzigartig

Das Badmöbelprogramm Ocavo aus massivem Holz, entworfen in Zusammenarbeit mit Designer Christian Werner, verbindet naturverbundene Ästhetik mit zeitgemäßem Design. Jedes Möbelstück ist ein Unikat – geprägt durch die individuelle Maserung der Eiche. Die hochwertige Verarbeitung des Massivholzes verleiht den Möbeln nicht nur optische Tiefe, sondern auch eine spürbare, warme Haptik, die den natürlichen Ursprung des Materials erlebbar macht. So entsteht eine Atmosphäre von Ruhe und Geborgenheit, die das Badezimmer in einen Rückzugsort mit wohntonem Charakter verwandelt. „Meine Idee mit Ocavo war, die Kraft und Ruhe des Waldes in ein Möbel zu übersetzen – echt, pur und sinnlich. Die Maserung, der Duft, die Haptik der Eiche werden zur Grundlage eines Designs, das Klarheit schafft und dem Alltag etwas Besonderes schenkt,“ so Christian Werner.

Drei sorgfältig abgestimmte Holznuancen verleihen dem Bad eine jeweils ganz eigene Atmosphäre: Eiche Natur strahlt Wärme und wohlige Geborgenheit aus, Eiche Hell bringt Leichtigkeit und Frische in den Raum, während Eiche Schwarz mit seiner tiefen Farbgebung für eine moderne, elegante Anmutung sorgt.

MPEC



DURAVIT AG

Dank der c-shaped-Technologie fügt sich das Vitrium-Waschbecken millimetergenau in den Unterbau.

Grohe

Gesucht? Gefunden!

Bei der Frauenthal EXPO 2026 in Wien präsentierte GROHE gleich mehrere innovative Lösungen. Im Vienna Congress & Convention Center, waren das nachhaltige Unterputz-Duschsystem GROHE Rapido Heat Recovery und die Showroom+ Produkte des Unternehmens zu sehen; außerdem wurde die neue GROHE Product Finder App vorgestellt. „Die Frauenthal EXPO ist für uns eine der wichtigsten Plattformen für den Austausch mit unseren Partner:innen aus Fachhandwerk, Handel und Planung“, betonte Peter Schmid, Leader Austria & Switzerland, LIXIL Europe, anlässlich des Messeauftritts in Wien.

Das Unterputz-Duschsystem GROHE Rapido Heat Recovery gewinnt Abwärme aus dem Duschwasser zurück und senkt so Energiekosten und CO₂-Emissionen. Warmes Wasser wird aufgefangen und durch ein separates Rohr geleitet, das von der Kalt-



GROHE

GROHE Rapido Heat Recovery ermöglicht Wärme aus dem Duschwasser zurückzugewinnen.

wasserzufuhr umschlossen ist – ganz ähnlich dem Prinzip der Rekuperation beim Elektroauto wird Energie zurückgewonnen, die sonst verloren ginge. Statt im Abfluss zu verschwinden, heizt die Wärmeenergie aus dem Duschwasser das Kaltwasser vor.

MPEC

HSK

Smarte Wärme auf Knopfdruck

Mit dem neuen Designheizkörper Yenga-E von HSK Duschcabinebau können SHK-Profis ihren Kunden ab sofort eine Neuentwicklung des Designklassikers Yenga anbieten. Erstmals als rein elektrische Variante überzeugt der Ökodesign konforme Heizkörper durch Flexibilität, Energieeffizienz und smarte Steuerbarkeit. Dank flexibler Einbaumöglichkeiten und vielfältiger Farbvarianten fügt er sich problemlos in moderne Neubauten ebenso wie in Bestandsgebäude ein. Gefertigt aus hochwertigem Stahl, ist der Heizkörper besonders robust und langlebig. Er erreicht eine maximale Oberflächentemperatur von 65 °C und sorgt damit effizient für eine angenehme Wohlfühlwärme im modernen Badezimmer. Fachhandwerker können den Yenga-E in vier Größen (500 × 1.175, 500 × 1.810, 600 × 1.175 und 600 × 1.810 mm) – standardmäßig in klassischem Weiß oder im feinstrukturierten Graphit-Schwarz – anbieten. Darüber hinaus sind auf Anfrage zahlreiche Sonderfarben erhältlich – für individuelle Badkonzepte mit Designanspruch.

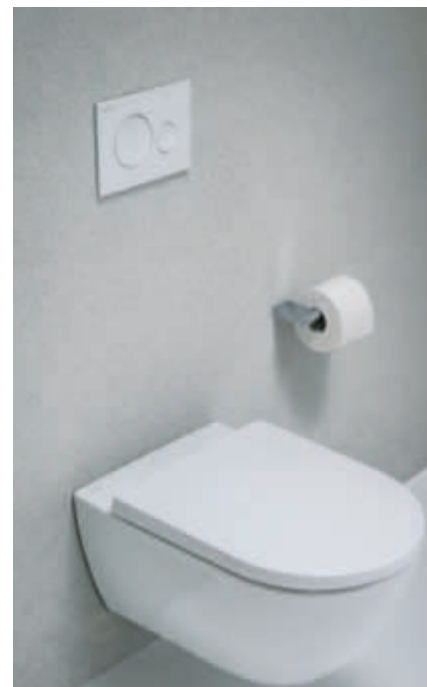
MPEC



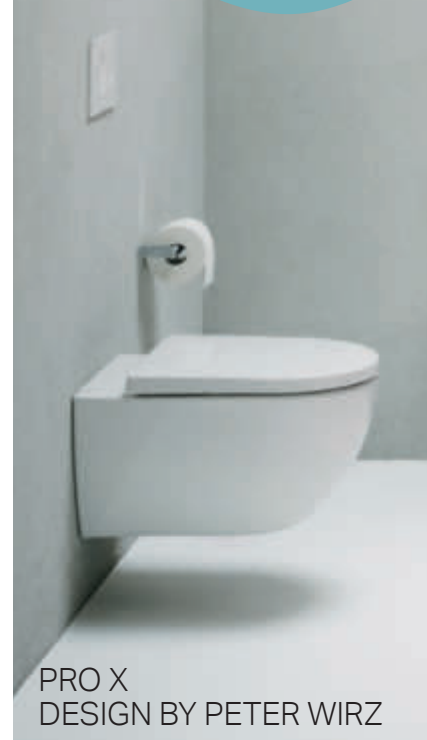
HSK DUSCHKABINEBAU KG

Die rein elektrische Variante des Designklassikers Yenga von HSK punktet mit edler Optik und cleverer Steuerung für perfekte Wohlfühlwärme via Touchscreen oder App.

NEUHEIT



EASYFIT 3.0
Intelligentes Design für
eine einfache Wand-WC
Montage



PRO X
DESIGN BY PETER WIRZ

LAUFEN

Mit Bedacht auf Sicherheit

In Langdorf im Bayerischen Wald bietet das renovierte und mit einem Neubau erweiterte Wellness- und Naturhotel Tonihofer Erholung in traditionell bayerischer Atmosphäre. Gäste können dort u. a. im großzügigen Wellness- und Spa-Bereich entspannen. Elegante Badrinnen des Edelstahlspezialisten Aschl sorgen für einen schnellen Wasserabfluss in unmittelbarer Beckennähe sowie im Duschbereich und schützen so den Bodenaufbau nachhaltig.

Was als einfacher Bauernhof und Forstbetrieb begann, hat sich in nur zwei Jahrzehnten zu einem außergewöhnlichen Wellnesshotel gemausert. Nach dem Motto „Dahoam im Tonihofer“ spiegelt das namensgebende Wellness- und Naturhotel Tonihofer im bayerischen Wald die gelebte Musikalität der Inhaberkategorie Probst wider.

Im Jahr 2024 wurde das Hotel um einen Neubau erweitert. Hier zeigt sich, wie Wellnessurlaub mit der ganzen Familie, eben auch mit den Kleinsten, funktionieren kann. Der neu geschaffene Spa-Bereich erstreckt über ca. 3.500 m² und umfasst sechs Pools und sechs Saunen. Dank eines separaten Kinderwellness-Bereichs sowie zusätzlicher Rückzugsmöglichkeiten im „Adults Only“-Bereich findet jedes Alter seinen Platz.

Es gibt einen großen Innen- und Außenpool, einen exklusiven Babypool, eine Textil-Familiensauna und einen Schneeraum. Die zahlreichen Bademöglichkeiten sind perfekt zum Planschen und Spielen in einer sicheren Umgebung. Die Firma Kitzberger war für die Planung sowie die gesamte Projektkoordination der Umbauarbeiten im bestehenden Hauptgebäude und des erweiterten Neubaus verantwortlich. Im Zuge der Sanierungsmaßnahmen wurden unter der Planung der Firma Kitzberger alle Heizungs- und Sanitärbereiche modernisiert und auf den neuesten Stand der Technik gebracht.

„Wir suchten eine Lösung, die möglichst lange einsatzbereit ist. Da gerade im Schwimmbad-Bereich chlorhaltiges Wasser

öfter übertritt, sollte das Material zudem möglichst robust sein. Für einen sicheren Aufenthalt im Schwimmbad, den Duschen und Saunen ist eine Entwässerung unerlässlich. Zugleich sollte die Technik optisch mit der eleganten Raumführung des Hotels mithalten können.“, erklärt Johann Kitzberger, Projektleiter der Kitzberger Gastradesign GmbH.

„Wir begrüßen unsere Gäste mit einem klimafreundlichen Konzept und modernster Technik. Mit dem Neubau bieten wir für Erwachsene und Kinder noch mehr Raum für Spiel und Spaß. Überall dort, wo Wasser spritzt, geht ohne eine zuverlässige Entwässerung nichts. Die Badrinne von Aschl ist für das Ambiente im Natur- und Wellnessbereich wie geschaffen. Eine kleine schmale Entwässerungslinie wirkt auf den ersten Blick unscheinbar, entfaltet aber eine große Wirkung: Sicherheit im Barfußbereich.“, ergänzt Michael Probst, einer der Gastgeber am Tonihofer.

Die Entwässerungstechnik von Aschl wurde insgesamt in der Sauna, im Schneeraum und im Schwimmbad installiert. In der Sauna gewährleistet die Badrinne SPARin, gefertigt aus rostfreiem und chlorbeständigem Edelstahl V4A, in der Kombination mit den Sanitärabläufen SINKclear Midi eine schnelle Wasserabfuhr und rutschfeste Böden.

Auch im großzügigen Schwimmbad wurde die Badrinne SPARin installiert. Für eine zuverlässige Funktionsweise fertigte Aschl zudem 40 Sonderanfertigungen in Form von speziellen Aufsatzstücken an. „Vor Ort stellten wir fest, dass der Bodenaufbau für eine sichere

Installation zunächst nicht hoch genug war. Daher mussten wir eine Zwischenlösung finden, um den Höhenunterschied zu überbrücken. Wir haben dann vierzig Aufsatzrahmen als Sonderanfertigung für die benötigte Länge angefertigt. Anschließend konnte die Badrinne SPARin perfekt eingelegt werden, ganz ohne Zwischenräume. Die Ausführung in Edelstahl V4A ist in unmittelbarer Schwimmbadnähe immer zu empfehlen, da das Material resistent gegen Chlorwasser ist.“, erklärt Mario Kokot, Projektverantwortlicher bei Aschl. Die Badrinne SPARin zeichnet sich dadurch aus, dass sie nicht nur die Oberfläche, sondern dank der Drainagelöcher auch die obere Dichtebene und die Dünnbettabdichtung entwässert. Der umlaufende Klebeflansch dichtet die obere Entwässerungsebene optimal ab. So kann sich im Bodenaufbau keine Stau- oder Sickerflüsse mehr bilden, und das Fugen- und Fliesenbett bleibt länger erhalten.

Obwohl die Schlitzbreite der SPARin mit nur acht Millimetern sehr schmal ist, verschwindet Tropfwasser am Boden schnell und zuverlässig. Dank minimaler Einlaufbreite und der randlosen Ausführung ohne umlaufenden Sichtsteg ist die Badrinne SPARin mühe-los barfußbegehrbar und barrierefrei. Das integrierte Rinnengefälle und die V-Kantung sichern auch bei geringen Mengen eine schnelle Wasser- und Schmutzabfuhr.

MPEC



„Wir sind mit der installierten Entwässerungstechnik von Aschl sehr zufrieden. Dank dieser kann sich in unserer neuen Wellnesswelt jeder unbedenklich auspowern. Positiv ist auch, dass die Badrinnen im Handumdrehen sauber sind. So bleibt uns mehr Zeit für unsere Gäste.“ betont Tonihofer-Hotelier Michael Probst.



MATTHIAS DENGELER (2)

TOTO

Big (not only) in Japan

TOTO war letztes Jahr Bronzesponsor und offizieller Partner der Weltausstellung, die vom 13. April bis zum 13. Oktober 2025 im japanischen Osaka auf der Insel Yumeshima stattfand. Unter dem Leitmotto „Designing Future Society for Our Lives“ präsentierten dort 160 teilnehmende Länder und Regionen innovative Lösungen für die Herausforderungen der modernen Gesellschaft und förderten den interkulturellen Austausch.

Das internationale Sanitärunternehmen TOTO mit Hauptsitz in Japan nahm die Weltausstellung zum Anlass, einem breiten Publikum den hoch entwickelten Standard japanischer Sanitärkultur nahezubringen und an zahlreichen Orten der Expo für Sauberkeit und Komfort zu sorgen. Produkte von TOTO waren an zahlreichen Orten des Expo-Geländes vertreten: in der EXPO-Halle von Toyo Ito, im Japan-Pavillon und – als Teil der Ausstellung – im Osaka Healthcare Pavillon. Darüber hinaus waren vier Erholungsbereiche, acht öffentliche Toiletten sowie die WC-Anlagen der U-Bahnstation Yumeshima mit WCs, Urinalen, WASHLETs, Waschtischen und Armaturen von TOTO ausgestattet. In den von unterschiedlichen, vorwiegend jungen Architekturbüros

entworfenen Sanitärbereichen sorgte das Unternehmen in den hochfrequentierten Bereichen der EXPO für kleine Oasen der Erfrischung und Hygiene.

Runde Sache

Die von Toyo Ito entworfene Expo-Halle war das eindrucksvollste Gebäude der Weltausstellung. Sie diente als Veranstaltungsort für Musikevents, Theateraufführungen sowie Kunstperformances und war geprägt von einem markanten, kreisförmigen Grundriss und einem goldschimmernden, fließenden Dach – eine moderne Interpretation des „Tower of the Sun“ der Expo 1970 in Osaka. Die Halle bot Platz für rund 1.900 Personen, einschließlich Rollstuhlplätzen, und schafft ein festliches Ambiente für alle Besucher – einen Raum, der symbolisch für eine „strahlende Zukunft des Lebens“ stand. Der Kreis als Formensprache war auch prägend für den Japanischen Pavillon, entworfen vom renommierten japanischen Architekturbüro Nikken Sekkei. Das markante, kreisförmige Bauwerk bestand aus zahlreichen Brettsperholzlamellen, die in traditioneller japanischer Verbindungstechnik zusammengesetzt waren; symboli-



Eindrucksvoll: Die EXPO 2025 bot den Besuchern viel Möglichkeiten für spannende Entdeckungen

siert wurden der Lebenszyklus sowie Japans kulturellen und ökologischen Werte. Als „lebendes Gebäude“ nutzte der Pavillon Expo-Abfälle in einer Biogasanlage zur Energiegewinnung und setzte so ein Zeichen für Kreislaufwirtschaft und Nachhaltigkeit.

Neues & Trends 2026

TOTO erweitert dieses Jahr ausgewählte Keramikprodukte um zwei neue matte Oberflächenvarianten: Das WC RP, das WASHLET RW sowie der asymmetrische Aufsatzwaschtisch TA sind ab

sofort in matt Schwarz und matt Weiß erhältlich. Ergänzt werden die Keramiken durch farblich abgestimmte Drückerplatten und Fernbedienungen in matt Schwarz und matt Weiß.

Die zeitlos elegante Armatur ZL ist ebenfalls in Schwarz matt sowie in gebürstetem Nickel verfügbar. Damit lassen sich unterschiedliche Material- und Farbkonzepte realisieren – von monochromen, grafisch klaren Lösungen bis hin zu warmen, haptischen Akzenten.

MPEC

Die von TOTO neu interpretierten Keramiken in matt Weiß bringen frische Leichtigkeit ins Badezimmer: Das WC RP und der asymmetrische Aufsatzwaschtisch TA erstrahlen in dieser modernen Weißvariante und werden durch die passende Drückerplatte zu einem stilvollen Gesamtbild ergänzt.



TOTO ©

HANSA

HANSA. Gemacht fürs Leben.

HANSA GENESIS

Besuchen Sie uns auf der **Energiesparmesse in Wels**
Halle 21 | Stand A90

Duschwelten

Zeitgemäße Gestaltungsmöglichkeiten



DUSCHWELTEN (2)

Fugenfreie Badgestaltung ohne Fliesen – mit den Dekor Paneelen von Duschwelten gelingt das im Handumdrehen. Für noch mehr kreative Lösungen, auch für die zügige Teilsanierung, hat das Neuwieder Unternehmen sein Sortiment erweitert. Zahlreiche neue Dekore und Formate, speziell im Bereich der seidenmatten Oberflächen, stehen jetzt zusätzlich zur Auswahl. Ob Marmor blau, Terrazzo grau oder grafisches Fischgrät-Muster – insgesamt 16 neue seidenmatte Designs, zwei Hochglanzvarianten und sechs Stein-Nachbildungen bringen frischen Wind in die Badgestaltung. Die fugenfreien Wandverkleidungen aus 3 mm starkem Aluminium-Verbundmaterial vereinen Ästhetik mit Funktionalität. Die Platten stehen jetzt in sechs verschiedenen Größen zur Verfügung. Für die Höhen von 2.100 und 2.550 mm stellt Duschwelten jeweils drei Breiten bereit: 1.000 mm, 1.250 mm und 1.500 mm. Damit lassen sich die Kun-

Die Dekor Paneele sind nicht nur optisch ein Highlight, sondern auch funktional überzeugend: pflegeleicht, widerstandsfähig und schnell montiert.

denwünsche noch besser erfüllen. Bei Bedarf können die Platten auf der Baustelle angepasst werden. Die Elemente werden direkt auf Putz, Gipskarton oder alte Fliesen aufgebracht – ideal für Neubau und Renovierung. Dank der hochwertigen Oberflächenveredelung sind die Paneele besonders pflegeleicht und widerstandsfähig. Für die perfekte Integration ins Raumkonzept bietet Duschwelten passende Profile, Klebesets und Zubehör. Befragt zu den Sanitär-Trends des Jahres sagt Steffen Buchheit, Vertriebsleiter bei Duschwelten: „Viele Trends werden weiterhin präsent bleiben. Dazu zählt etwa die Teilrenovierung von Duschbereichen, vor allem, wenn statt einer Badewanne eine komfortable Dusche gewünscht wird. Auch Schwarz als starke Akzentfarbe wird seine vordere Position behalten. Aus unserer Sicht werden in 2026 zudem Duschwannen aus Mineralguss mit Strukturoberfläche eine große Rolle spielen, des Weiteren die Badewannen mit Tür. Sie erlauben den leichteren Zugang zum entspannten Baderlebnis und sind deshalb elementar für die barrierearme Badgestaltung.“

MPEC



Aus unserer Sicht werden 2026 Duschwannen aus Mineralguss mit Strukturoberfläche eine große Rolle spielen.

STEFFEN BUCHHEIT, VERTRIEBSLEITER, DUSCHWELTEN

Hansgrohe

Schön und praktisch

Als einer der branchenführenden Brausespezialisten ist Wasser für hansgrohe der Antrieb für Produktinnovationen. LavaPura Element Dusch-WCs bieten eine sanfte und gründliche Reinigung durch Gesäß- und Lady-Duschen, die sich individuell anpassen lassen. Pulsierende und oszillierende Wasserstrahlbewegungen erhöhen den Reinigungskomfort. Die Bedienung erfolgt einfach und intuitiv über die Fernbedienung oder Select-Tasten an den Seiten.

Strahlstärke, -position und -temperatur sowie die Sitzheizung und den Warmluftföhn lassen sich nach persönlichen Vorlieben einstellen und speichern. Ein eingebautes Nachtlicht sorgt für Orientierung im Dunkeln, ohne den Schlaf zu stören. Der Bewegungssensor ermöglicht eine kontaktlose Bedienung, denn der Deckel öffnet automatisch und schließt sanft.

Im Einklang mit der Designsprache der hansgrohe Duschsysteme und Möbel überzeugt das geometrische und schlanke Design des Dusch-WCs. Die integrierten Steuertasten unterstreichen dank markanter Graphit-Linie das klare Design der Toilette. So verbinden sich die charakteristischen Elemente durch einen auffälligen Farbkontrast. Der Duschstab aus Edelstahl wird nach jeder Benutzung automatisch mit UV-Licht desinfiziert. Die hochwertige Keramikschüssel ist mit einer speziellen 2-in-1-



HANSGRÖHE

LavaPura Element: Die Bedienung erfolgt intuitiv über die Fernbedienung oder Select-Tasten an den Seiten.

Glasur beschichtet, die die Reinigung erleichtert und das Bakterienwachstum hemmt. Das spülrandlose Design und die Aqua-Helix Flush Spülung sorgen für effiziente und leise Reinigung. Christoph Gröbner, Verkaufsleiter der Hansgrohe Handels. ges.m.b.H. betont: „LavaPura Element zeigt, wie moderne Wassertechnologie alltägliche Routinen auf ein neues Niveau hebt: individuell anpassbare Gesäß und Lady Duschen, pulsierende und oszillierende Strahlarten, automatische Deckelöffnung, Sitzheizung, Warmluftföhn und eine integrierte Geruchsabsaugung sorgen für höchsten Komfort. Dank selbstreinigendem Edelstahl Duschstab mit UV Desinfektion und der effizienten AquaHelix Spülung bietet das Dusch WC maximale Hygiene bei reduziertem Ressourcenverbrauch. Gleichzeitig überzeugt LavaPura Element durch ein starkes Preis Leistungsverhältnis – und macht Premium Komfort im Badezimmer für viele Menschen zugänglich.“

MPEC



LavaPura Element zeigt, wie moderne Wassertechnologie alltägliche Routinen auf ein neues Niveau hebt

CHRISTOPH GRÖBNER, VERKAUFSLEITER HANSGRÖHE ÖSTERREICH

Laufen

Erweitertes Premium-Portfolio

Seit 1. Jänner 2026 werden alle bisherigen Alape-Serien unter dem Markendach von LAUFEN mit dem neuen Begriff VITREON Stahl geführt. Der Badhersteller erweitert somit sein Angebot und etabliert den Raum rund um den Waschtisch als flexibelsten Gestaltungsort im Bad. Das Bad wird als kompletter Lebensraum gedacht – in einer Designsprache und mit einem klaren System. Waschtische aus unterschiedlichen Materialien

sowie weitere Badobjekte, Möbel, Armaturen, Spiegel, Beleuchtung, Accessoires und Installationssysteme fügen sich nahtlos zu einem erweiterbaren Gesamtsystem zusammen.

„Mit diesem Schritt unterstreicht LAUFEN seine Rolle als Premium-Brand. Die Partner profitieren von einer größeren Gestaltungsfreiheit und von einer Marke, die das gesamte Bad als System denkt“, betont Christian Schäfer, Managing Director LAUFEN Aus-



Mit diesem Schritt unterstreicht LAUFEN seine Rolle als Premium-Brand.

CHRISTIAN SCHÄFER, MANAGING DIRECTOR, LAUFEN ÖST.



LAUFEN (2)

Der Premium-Waschplatz als Komposition aus Material, Form und Farbe: Der Waschtisch aus Vitreon Stahl verankert den Blick, die anderen Elemente führen ihn weiter. (Waschtisch NIB in Dark Iron, Unterbaumöbel ARUN mit keramischer Abdeckplatte in Ardesia Nero, Armatur Kartell•LAUFEN in PVD Titanschwarz Matt).

tria dazu. Die Integration des Materials glasierter Stahl erweitert den gestalterischen Spielraum für Premium-Waschbereiche erheblich, denn Waschtische aus dem dünnwandigen VITREON Stahl verfeinern die Raumwirkung und optimieren das Platzangebot. Künftig stehen Planer:innen und Gestalter:innen bei LAUFEN vier Premium-Werkstoffe für den Waschtisch zur Verfügung: ikonische Saphirkeramik, klassische Keramik, charakterstarker Vitreon Stahl und flexibel einsetzbarer Mineralguss. Die Materialität wird damit zur bewussten Gestaltungsdimension innerhalb eines kohärenten LAUFEN Systems. Dadurch wird nicht nur das Sortiment erweitert, sondern auch der Beratungsspielraum für unterschiedlichste Projektanforderungen. Ob Hotel,

Wohnungsbau oder hochwertiges Privatbad – LAUFEN bietet künftig immer die passende Lösung: komplett vor und hinter der Wand, aus einer Hand, in einer Designsprache und mit einem klaren Qualitätsversprechen. Begleitet wird die Portfolioerweiterung von einer neuen Gestaltungswelt: Sie zeigt VITREON Stahl nicht isoliert, sondern eingebettet in das LAUFEN Universum – kombiniert mit Armaturen, Möbeln, Spiegeln und Accessoires aus dem Premium-Sortiment der Marke. Tiefes Anthrazit, dunkler Marmor und schwarze Armaturen verleihen den Räumen eine ruhige, ausbalancierte Stärke – eine Atmosphäre, in der alle Materialien dieselbe gestalterische Sprache sprechen.

MPEC

Villeroy & Boch

Vielseitiges Design, individuelle Traumbäder

Modern, trendstark, individuell –Skyla setzt mit sanften Rundungen, klaren Kanten und einer asymmetrischen Formensprache ein Design-Statement. Dreh- und Angelpunkt der Serie ist der Waschtisch: Hier treffen sich minimalistische und organische Formen, dezente Asymmetrien, clevere Stauraumlösungen und designstarke Möbelfarben.

Vielseitig

Acht moderne Farbtöne – von klassischem Brillant White über sanftes Soft Green bis hin zu warmem Nordic Oak – eröffnen zahlreiche Möglichkeiten für individuelle Looks. Auch bei den Größen bietet Skyla Spielraum: Mit sechs Varianten (von 55 bis 120 cm) passt sich der Schrankwaschtisch ideal an jede Raumgröße an. Dazu bietet Skyla ein umfang-

reiches Sortiment an Armaturen für Waschplatz, Bidet, Dusche und Badewanne. Zwei elegante Oberflächenvarianten – klassisches Chrom und modernes Matt Black – eröffnen weitere Gestaltungsmöglichkeiten. Doch nicht nur optisch überzeugen die Armaturen: Mit der wassersparenden Technologie AquaSmart bieten sie zudem eine ideale Kombination aus Nachhaltigkeit und Komfort. Auch bei den WCs bietet Skyla Gestaltungsfreiheit: in runder oder eckiger Form, beide Varianten sind mit der innovativen TwistFlush [e³] Spültechnologie ausgestattet. „Für die individuelle Badplanung empfehle ich Skyla von Villeroy & Boch. Das



VILLEROY & BOCH (2)

Skyla von Villeroy & Boch bietet vielfältige Möglichkeiten, Individualität zum Ausdruck zu bringen.

umfangreiche Sortiment der Komplettbadkollektion ist in vielen Varianten erhältlich und ermöglicht eine individuelle Note. Spannende Akzente lassen sich zum Beispiel mit der Keramik-Oberfläche in Stone White setzen.“ unterstreicht Andrea Leifert die Vorzüge der Serie.

MPEC



Spannende Akzente lassen sich zum Beispiel mit der Keramik-Oberfläche in Stone White setzen.

ANDREA LEIFERT, VERTRIEBSLEITERIN, V&B ÖSTERREICH

Heizkörper optimieren? Das geht!

Energie muss effizienter genutzt werden, damit Klimaziele erreicht werden können. Wärmepumpen und Niedertemperatur-Fernwärme arbeiten besonders effizient bei geringen Vorlauftemperaturen. Hier geraten Heizkörper jedoch schnell an ihre Grenzen. Mit dem KELIT COPTIMIZER präsentiert KE KELIT eine innovative Lösung, mit der sich ein andernfalls notwendiger Heizkörpertausch vermeiden lässt.



KELIT (4)

Konventionelle Heizkörper können bei niedrigen Vorlauftemperaturen oft nicht genügend Wärme abgeben. In der Folge bleiben zu beheizende Räume kalt, bzw. das Aufheizen dauert zu lange und die Bewohner verlieren an Wohnkomfort. Auf den ersten Blick scheint ein Heizkörpertausch die Lösung zu sein, was in der Praxis jedoch einen enormen Aufwand bedeutet; denn ein solcher Tausch ist teuer und verursacht Schmutz. Hinzu kommt, dass damit einhergehend oft auch Leitungen umverlegt oder zusätzliche Baumaßnahmen durchgeführt werden müssen, damit das neue System überhaupt funktioniert. Genau hier setzt der neue KELIT COPTIMIZER des Unternehmens KE KELIT an. Er wertet den bestehenden Heizkörper auf, erhält also die vorhandene Hardware, und

Erfolgreicher Feldversuch im Wohnpark Alterlaa: Der KELIT COPTIMIZER hat technisch und sozialwissenschaftlich die Nase vorn.

bringt diese auf das Niveau moderner Heizsysteme.

Saubere ökologische Lösung

Das Herzstück des KELIT COPTIMIZER liegt in seiner Fähigkeit, durch Belüftung der bestehenden Radiatoren die Leistungsfähigkeit um bis zu 40 Prozent zu erhöhen. Dabei arbeitet er völlig energieautark und kann in nur 15 Minuten installiert werden. Besonders im Zusammenspiel mit Wärmepumpen und Fernwärme entfaltet der KELIT COPTIMIZER seine Stärken. Er ermöglicht den Betrieb mit niedrigeren Vorlauftemperaturen, verbessert die Effizienz und senkt die Rücklauftempera-

turen. Damit wird nicht nur die Energieeinsparung maximiert, sondern auch die Langlebigkeit der gesamten Heizungsanlage unterstützt. Dies bringt den Betreibern niedrigere Betriebskosten und gleichzeitig mehr Behaglichkeit. Der KELIT COPTIMIZER ist somit ein Energieoptimierungssystem, das bestehende Ressourcen aufwertet, Energie spart und auch den Materialeinsatz bei Sanierungen reduziert.

Wie funktioniert?

Der KELIT COPTIMIZER macht sich einen physikalischen Effekt zunutze, der seit über hundert Jahren bekannt ist: den Seebeck-Effekt.



Mit dem KELIT COPTIMIZER zeigen wir, dass die Wärmewende im Gebäudebestand ohne aufwendige Eingriffe möglich ist.

KARL EGGER, CEO KE KELIT

Dabei wird ein Temperaturunterschied in elektrische Energie umgewandelt. Während der Heizkörper auf seiner Oberfläche heiß ist, bleibt die Umgebungsluft kühler. Aus diesem Delta entsteht die Spannung, die der KELIT COPTIMIZER benötigt, um seine Lüfter zu betreiben – ohne Stromanschluss und Batterien und somit auch ohne zusätzliche Stromkosten. Mit der gewonnenen Energie starten automatisch die eingebauten Querstromlüfter. Diese greifen in den natürlichen Luftstrom des Heizkörpers ein und führen die Wärme aktiv in den Raum. Während ein klassischer Heizkörper seine Wärme fast ausschließlich nach oben abgibt, verteilt der KELIT COPTIMIZER die Luft wesentlich gleichmäßiger. Dadurch wird der gesamte Raum schneller erwärmt, Temperaturunterschiede verschwinden und ein behagliches Wohnklima stellt sich ein. Je höher die Temperatur des Heizkörpers, desto stärker die Stromerzeugung und desto intensiver der Luftstrom; dank speziell ausgelegten Lüftern ist der KELIT COPTIMIZER dabei unauffällig leise.

Sauber und ohne großen Aufwand: Der KELIT COPTIMIZER wertet bestehende Heizkörper auf und bringt diese auf das Niveau moderner Heizsysteme.



Erfolgreich getestet

Der Wohnpark Alterlaa in Wien, eine architektonische Ikone der 1970er-Jahre mit über 3.000 Wohnungen und fast 10.000 Bewohnern, steht exemplarisch für die großen Herausforderungen der Wärmewende im Gebäudebestand. In einem Pilotprojekt wurde die Wirksamkeit des Systems ebendort im Wohnpark Alterlaa, in einem groß angelegten Feldversuch überprüft. Zwei nahezu baugleiche Wohnhaustürme wurden miteinander verglichen: ein Testturm mit mehr als 120 Wohnungen und über 700 aufgerüsteten Heizkörpern sowie ein Referenzturm ohne KELIT COPTIMIZER „konkurrierten“ für dieses Experiment miteinander. Weiters wurden im Zuge dessen über 300.000 Messpunkte erfasst; begleitet wurde die Untersuchung schließlich noch von einer sozialwissenschaftlichen Befragung der Bewohner.

Die Ergebnisse belegen klar die Wirkung der Nachrüstung. In den Wohnungen des Testturms konnte die Vorlauftemperatur um durchschnittlich fünf bis acht Grad abgesenkt werden, ohne, dass die Bewohner Einbußen beim Komfort verspürten. Gleichzeitig sanken die Rücklauftemperaturen deutlich, was ein direkter Hinweis auf gleiche Wärmeabgabe bei niedrigerer Vorlauftemperatur ist. Bewohner berichteten, dass sich Räume nach dem Lüften schneller wieder aufheizten, dass die Wärme gleichmäßiger verteilt wurde und kalte Zonen verschwanden. Viele gaben an, die Technik im Alltag gar nicht bewusst wahrzunehmen – einzig der verbesserte Wohnkomfort fiel ihnen auf.



Minimale Nachrüstung für maximalen Effekt: dank „Seebeck-Effekt“ wird der Temperaturunterschied in elektrische Energie umgewandelt.

„Mit dem KELIT COPTIMIZER zeigen wir, dass die Wärmewende im Gebäudebestand ohne aufwendige Eingriffe möglich ist. Anstatt funktionierende Heizkörper zu ersetzen, machen wir sie fit für moderne Niedertemperatursysteme – sauber, effizient und ressourcenschonend. Das Pilotprojekt im Wohnpark Alterlaa bestätigt eindrucksvoll: Mehr Effizienz, weniger Energieverbrauch und spürbar mehr Wohnkomfort lassen sich sehr wohl miteinander verbinden.“ betonte dazu Karl Egger, CEO von KE KELIT auf Nachfrage.

MPEC

Die Vorteile auf einen Blick

Der KELIT COPTIMIZER ...

- ... senkt den Energieverbrauch und reduziert spürbar die Heizkosten;
- ... modernisiert bestehende Heizkörpersysteme ohne bauliche Eingriffe;
- ... ermöglicht niedrigere Vorlauftemperaturen und verbessert somit die Effizienz von Wärmepumpen;
- ... arbeitet energieautark (kein Stromanschluss erforderlich);
- ... lässt sich in rund 15 Minuten pro Heizkörper montieren;
- ... ist passend für nahezu alle gängigen Flachheizkörper;
- ... sorgt für gleichmäßige, behagliche Wärmeverteilung im Raum;
- ... verlängert den Lebenszyklus bestehender Heizkörper und spart CO₂;
- ... ist optional auch mit Kühlfunktion für mehr Komfort im Sommer ausgestattet.

Der Neue und der Alte im Gespräch

Wachablöse bei Eder-Spirotech Österreich. Wolfgang Burianek übernimmt das Zep-ter von Geschäftsführer Mark von den Hoff. Zeit für ein Fazit und einen Blick in die Zukunft.

Es tut sich was bei Eder-Spirotech, Österreichs führendem Anbieter für Expansions- und Druckhaltetechnik: Wolfgang Burianek übernimmt die neu geschaffene Position des Business Managers für Österreich. Die Neubesetzung ermöglicht es Mark von den Hoff, sich wieder voll auf die D-CH-Region zu konzentrieren und dort die Geschäftsentwicklung voranzutreiben. Was nun genau passiert, verraten die beiden im Interview.

Herr von den Hoff, Ihr Fazit nach drei Jahren Geschäftsführung bei Eder-Spirotech?

MARK VON DEN HOFF: Erstens, es war eine gute Entscheidung, die Firma Eder zu übernehmen und mit Spirotech zu fusionieren. Zweitens, haben wir ein Top-Vertriebsteam und einen leistungsfähigen Kundenservice mit viel Know-how und guter Kundenbindung. Jedoch hatten wir keine ordentlichen Systeme, Pläne, Daten und Kontrolle über unsere Aktivitäten; kaum Marketing oder Produktmanagement und zu wenig strategischen Fokus. Also in Summe: eine interessante Baustelle, die zwar herausfordernd war, aber Schritt für Schritt aufgebaut wurde. Jetzt haben wir zusammen eine gute Grundlage für die Zukunft geschaffen.

Auf welche Baustelle zieht es Sie jetzt?

VON DEN HOFF: Persönlich werde ich mich wieder voll auf den deutschen Markt konzentrieren, der momentan genauso schwierig wie der österreichische Markt ist. Doch wir identifizieren in Deutschland gute Opportunitäten. Diese zu ergreifen braucht nun mal viel Fokus und Begleitung von einem Business Manager – das gleiche gilt also auch für Wolfgang Burianek in Österreich.

Welchen Rat geben Sie Ihrem Nachfolger Wolfgang Burianek mit auf den Weg?



Der Neue bei Eder-Spirotech: Wolfgang Burianek

VON DEN HOFF: Sich gut zu verbinden mit dem Team, sich mehr Zeit zu gönnen als ich es konnte, um mit dem Team gemeinsam den nächsten Schritt in der Weiterentwicklung von Eder als Teil von Spirotech zu machen.

Herr Burianek, Sie arbeiten bereits seit 20 Jahren in der Haustechnikbranche, waren auch bei Herz als Verkaufsleiter und bei Reflex als Geschäftsführer tätig. Welche Ziele verfolgen Sie als neuer Businessmanager kurz und langfristig?

WOLFGANG BURIANEK: Wir werden dieses Jahr einen klaren Fokus auf die Weiterentwicklung unseres Verkaufs- und Kundendienstteams legen, um unseren Kunden einen noch besseren Service bieten zu können. Im Bereich der Produkte sind die Stahlabscheider ein wesentlicher Bestandteil, aber auch die Qualität des Heizungswassers ist für unsere Kunden und somit auch für uns ein immer wichtigeres Thema.

Inwieweit wird sich der Unternehmensauftritt von Eder-Spirotech ändern?

BURIANEK: Wir wollen, dass Eder-Spirotech



Der Alte: Mark von den Hoff

als Vollsortimenter wahrgenommen wird. Die Vorteile für unsere Kunden sind eine klare und durchgängige Betreuung durch unser Sales- und Kundendienstteam. Ein Ansprechpartner für unsere Kunden ist das Motto der Stunde, vom Planer über den Installateur bis zum Großhandel – alles aus einer Hand, vom Angebot, über die Bestellung und Lieferung bis zur Inbetriebnahme.

Ist die Talsohle durchschritten oder wird auch 2026 ein herausforderndes Jahr?

BURIANEK: Nach drei Jahren der Rezession sehen wir etwas Licht am Ende des Tunnels. Der Wohnungsneubau steigt in einigen Bundesländern leicht an. Die Industrie spricht nicht mehr von Rezession und die Inflation sollte 2026 ebenfalls merklich sinken. Das sind Vorzeichen, die aber unsere Branche wohl erst 2027 positiv beeinflussen werden.

Vielen Dank für Ihre Antworten!

FW

Hoval

Leise Wärmepumpe für Wohnbau und Gewerbe

Mit einer besonders leisen Luft/Wasser-Wärmepumpe rundet Hoval seine Komplettlösung für das Heizen und Kühlen großer Objekte ab. Zur bewährten Belaria® pro (40,50) gesellt sich die kleinere Belaria® pro (20,25). Mit nun vier kaskadierbaren Größen können fein abgestufte Heiz- und Kühlleistungen von 20 bis 200 Kilowatt realisiert werden – ideal für mehrgeschossige Wohnbauten und Gewerbeimmobilien. Alle nötigen Zusatzkomponenten bietet Hoval aus einer Hand und unterstützt Planer, Installateure und Investoren optimal in allen Phasen des Projekts. „Die Lösung ist ein echter Gamechanger Richtung Energiewende für den mehrgeschossigen Wohnbau und Gewerbe-

bauten“, sagt Andreas Grimm, Leiter Produktmarktmanagement bei Hoval Österreich. Dafür nennt er drei Gründe:

Leiser Betrieb

Im dicht bebauten Gebiet können wenige Dezibel darüber entscheiden, ob eine Anlage genehmigungsfähig ist. Trotz hoher Leistung zählt die Lösung von Hoval durch ihre ausgeklügelte Technik zu den leisesten am Markt: Beim Schall erreichen die Belaria® pro Wärmepumpen Spitzenwerte. Aufwändige, bauseitige Schallschutzmaßnahmen sind in der Regel nicht erforderlich.

Flexible Leistung

Die Belaria® pro lässt sich mit nunmehr vier Leistungsgrößen

(20, 25, 40 und 50 kW) einfach kaskadieren. So sind fein abgestufte Systemleistungen von 20 bis 200 kW möglich. Planer haben damit für alle Anforderungen im Wohn- und Gewerbebau eine passende Lösung parat. Dank modulierender Invertertechnologie steht immer genau die Leistung zur Verfügung, die gerade benötigt wird. Das Resultat: ein effizienter Betrieb mit niedrigen Betriebskosten.

Komplett aus einer Hand

Darüber hinaus bietet Hoval alle nötigen Komponenten für ein komplettes System: von Wärmepumpen-optimierten Energiepuffer- und Kältespeichern über Trinkwassererwärmung und



HOVAL (2)

Von 20 bis 200 kW: Die Wärmepumpe Belaria® pro ist vierfach kaskadierbar.

Wärme- und Kühlverteilung bis hin zu Leitsystem und Fernwartung.

FW



Wir bieten eine Wärmepumpen-Lösung für nachhaltiges Heizen und Kühlen großer Objekte an.

ANDREAS GRIMM, PRODUKTMARKTMANAGEMENT HOVAL

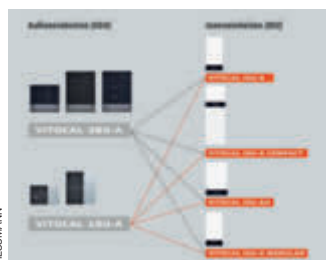
Viessmann

Flexibel und effizient für jeden Bedarf

Neu von Viessmann: Die nächste Generation der Wärmepumpen Vitocal 250 und Vitocal 150 machen es Anlagenbetreibern einfach, das passende Gerät zu finden. Die Vitocal 250 Serie überzeugt mit bester Effizienz, höchstem Komfort und besonders niedrigen Geräuschemissionen; die Vitocal 150 Serie bietet einen attraktiven Preis.

Leisere Außeneinheiten

Durch die Verbesserung des Zusammenspiels von Verdichter und Ventilator konnte die Schallemission gemäß ErP der Wärmepumpen Vitocal 250-A um bis zu 5 dB(A) auf 48 dB(A), Typ A 10, reduziert werden. Bei den Wärmepumpen Vitocal 150-A konnte die Schallemission gemäß ErP um bis zu 3 dB(A) auf 53 dB(A), Typ 10 und im geräuscheduzierten Betrieb sogar um 5 dB(A) auf 53 dB(A), Typ A 10 gesenkt werden. Auch die neuen Inneneinheiten bieten hohe Flexibilität für jeden Bedarf. Der Fachmann ergänzt für die Installation die passende Inneneinheit, die nach den Anforderungen der Heizungsanlage vor Ort ausgewählt wird.



VISSMANN

Schalloptimiert: das neuen Wärmepumpenprogramm von Viessmann.

FW

GUNTAMATIC: Maximale Flexibilität – drei Systeme, unzählige Möglichkeiten



Weitere Informationen zu allen Heizsystemen sowie eine persönliche Beratung finden Sie unter www.guntamatic.com oder bei Ihrem **GUNTAMATIC-Vertriebspartner**.

ENERGIE-SPARMESSE WELS:
Guntamatic
Stand
Halle 20
Nr. D20

Ob in der Sanierung eine **Scheitholz-Pellet-Kombination**, eine **Scheitholz-Hybrid-Wärmepumpe** oder eine **reine Pelletheizung** die beste Wahl ist, hängt vor allem von der **Scheitholzverfügbarkeit** und den **Komfortansprüchen** ab.

Wer keinen oder nur wenig eigenen Wald besitzt und nicht täglich im Heizraum stehen möchte, ist je nach benötigter Vorlauftemperatur mit einem **hochwertigen Pelletgerät** oder einer **modernen Wärmepumpe** bestens beraten – beide Systeme arbeiten vollautomatisch, effizient und wartungsarm.

Für Betreiber, die über **ausreichend eigenen Wald** verfügen und nur **gelegentlich automatisch heizen** möchten, bietet eine **Scheitholz-Hybrid-Wärmepumpe** im Vergleich zu einer Scheitholz-Pellet-Kombination deutliche Vorteile. Die **Anschaffungskosten** sind durch den Wegfall eines zusätzlichen Brennstofflagers deutlich niedriger. Es müssen keine **Pellets zugekauft** werden, da sich der Heizbetrieb ideal mit **Überschussstrom aus eigenen PV-Anlagen** kombinieren lässt – das spart Energiekosten und schont die Umwelt.

Eine **Pellet-Scheitholzkombination** empfiehlt sich in diesem Fall nur, wenn auch im tiefsten Winter neben dem eigenen Scheitholz regelmäßig automatisch geheizt werden soll.

GUNTAMATIC

Hargassner

Biomasse, KI und Wärmepumpen



HARGASSNER

Mit einem starken Auftritt präsentiert sich Hargassner auf der Energiesparmesse in Wels mit nachhaltiger Heiztechnik. In Wels erleben Fachbesucher und Endkunden vom 25. bis 28. Februar vollautomatische Biomasse-Anlagen für jeden Bedarf – über Solarthermie bis hin zu Wärmepumpeninnovationen. Im Mittelpunkt stehen aktuelle Produktinnovationen von Hargassner: Dazu zählt der Nano-PK 38–65, der die bewährte Nano-Pellet-Technologie in den mittleren Leistungsbereich für Gewerbe, Wohnbau und öffentliche Gebäude bringt. Ebenfalls innovativ zeigt sich der Smart-Duo 17–30, ein kompakter Kombikessel mit intelligenter 2-Zonen-Brennkammer für Pellets und Stückholz – maximale Flexibilität bei minimalem Platzbedarf.

Von Wärmepumpe bis KI

Auch in den Bereichen KI und Wärmepumpen ist Hargassner am Puls der Zeit. Die bei der letzten Energiesparmesse präsentierte erste KI der Heiztechnikbranche „Hargy“ leistet mittlerweile gute Dienste im Kundenservice. Auch die im letzten Jahr eingeführte Luft-Wasser-Wärmepumpe Airflow M (5–20 kW) ist erfolgreich. Sie wurde mit dem Plus X Innovations-

Navchaltig denken und handeln: Auf der Energiesparmesse Wels präsentiert Hargassner neue Heiztechnik.

Award ausgezeichnet. Als Monoblock-System eignet sie sich ideal für Ein- und Zweifamilienhäuser sowie Sanierungen und überzeugt im Betrieb und durch einfache Montage.

Innovationen 2026

Ein besonderer Höhepunkt erwartet die Besucher am Hargassner Stand, wo erstmals die kommenden Neuheiten 2026 gezeigt werden. Vorgestellt wird eine neue, intelligente Regelung mit integriertem Energiemanagement, die verschiedene Wärmeerzeuger optimal vernetzt und den Eigenverbrauch weiter optimiert. Zudem feiert eine neu entwickelte Propan-Wärmepumpe ihre Premiere – noch leiser, hocheffizient und mit natürlichem Kältemittel für höchste Umweltstandards. Hargassner zeigt damit, wie Innovation, Nachhaltigkeit und Praxisnähe die zukunftssichere Heiztechnik auch im Jahr 2026 prägen werden.

FW

ÖkoFEN

Ein Plus an Wärme-Intelligenz

Der oberösterreichische Spezialist für erneuerbare Heizsysteme ÖkoFEN erweitert sein Produktsortiment und steigt in den Stromspeicher-Markt ein. Mit dem in Österreich entwickelten Gesamtsystem brachte das Unternehmen zum Jahreswechsel Batteriespeicher, Hybrid-Wechselrichter und E-Ladestationen auf den Markt. Ergänzt wird es um die GreenBOX®, das zentrale Energiemanagement, das Strom- und Wärmeverbrauch im Haushalt gemeinsam denkt. Mit dem Markteintritt in den Strombereich will ÖkoFEN an erneuerbare Heizlösungen anknüpfen und zwei häufige Probleme adressieren: die sinkende Einspeisevergütung von PV-Strom und die mangelnde Abstimmung zwischen Strom- und Wärmesystemen im Haus. Die zentrale Innovation dabei: Das System ist „wärmeintelligent“. Der Stromspeicher orientiert sich demnach nicht nur an der PV-Anlage und dem Stromverbrauch, sondern berücksichtigt vorausschauend auch den Wärmebedarf im Haushalt.

Strom und Wärme

Die GreenBOX® verbindet Strom- und Wärmeverbrauch. Das Kernelement des neuen Gesamtsystems verknüpft und steuert Batteriespeicher, Wärmepumpe, PV-Anlage und E-Auto-Ladestation miteinander. Dabei werden nicht nur Stromverbrauch und -erzeugung analysiert, sondern auch der Wärmebedarf antizipiert. „Viele Stromspeicher regeln nur nach Stromerzeu-



ÖKOFEN (2)

Die Greenbox von Ökofen reguliert Wärme- und Stromverbrauch.

gung, dabei macht Wärme 60 bis 70 Prozent des Energieverbrauchs im Haushalt aus. Unser Ansatz berücksichtigt beides vorausschauend und verbessert damit Eigenverbrauch und Systemeffizienz“, so Stefan Ortner, Geschäftsführer von ÖkoFEN. „Das Batteriesystem mit dem Wärmeintelligenz-Plus ist unser nächster logischer Schritt, denn wer Energie wirklich effizient nutzen will, muss Wärme und Strom gemeinsam denken.“

Die GreenBOX® nutzt dafür Wetterdaten, Sonnenverlauf, Strombörsenpreise und Verbrauchsprognosen mit Hilfe KI-gestützter Algorithmen, um Lade- und Entladevorgänge zu steuern. Auf der diesjährigen Energiesparmesse Wels lädt Ortner alle Installateure und Elektriker ein, sich mit dem Gesamtsystem vertraut zu machen.

FW



Wer Energie wirklich effizient nutzen will, muss Wärme und Strom gemeinsam denken.

STEFAN ORTNER, GESCHÄFTSFÜHRER ÖKOFEN

Fröling

Kompakt in die Zukunft mit Pellets

Der neueste Pelletkessel von Fröling heißt P5 Pellet und vereint perfekte Verbrennung mit effizienter Betriebsweise und minimalem Platzbedarf. Der integrierte Elektrofilter sorgt für geringste Emissionen. Er kann platzsparend im Kessel integriert oder jederzeit nachgerüstet werden.

Der P5 Pellet kann an zwei Seiten an die Wand gestellt werden und benötigt wenig Stellfläche. Ebenfalls neu entwickelt wurde der drehbare Rauchrohranschluss, der sehr niedrig am Kessel (auf Höhe 475 mm) angebracht ist. Er kann wahlweise entweder nach hinten oder zur rechten Seite montiert werden. Dies bietet mehr Flexibilität in der Platzierung und reduziert den Montageaufwand.

Der innovative Lamellen-Kipprost kippt die Asche im Reinigungsmodus durch eine 110-Grad-Neigung vollständig in den Aschebehälter, wo sie mithilfe der Ascheschnecke in den großvolumigen Aschebehälter befördert und komprimiert wird. Dies garantiert lange Entleerintervalle der Aschebox. Durch die integrierte Abgasrezirkulation (AGR) wird ein Teil des Abgases mit der Verbrennungsluft vermischt und nochmals der Feuerungszone zugeführt, dies reduziert die Feinstaub- und NOx-Emissionen.

Effizient und platzsparend: der neue Pelletkessel P5 Pellet von Fröling.

Neue Kesselregelung

Mit der neuen Kesselregelung Lambdatronic P 5000 und dem neuen, kapazitiven 7" Glas-

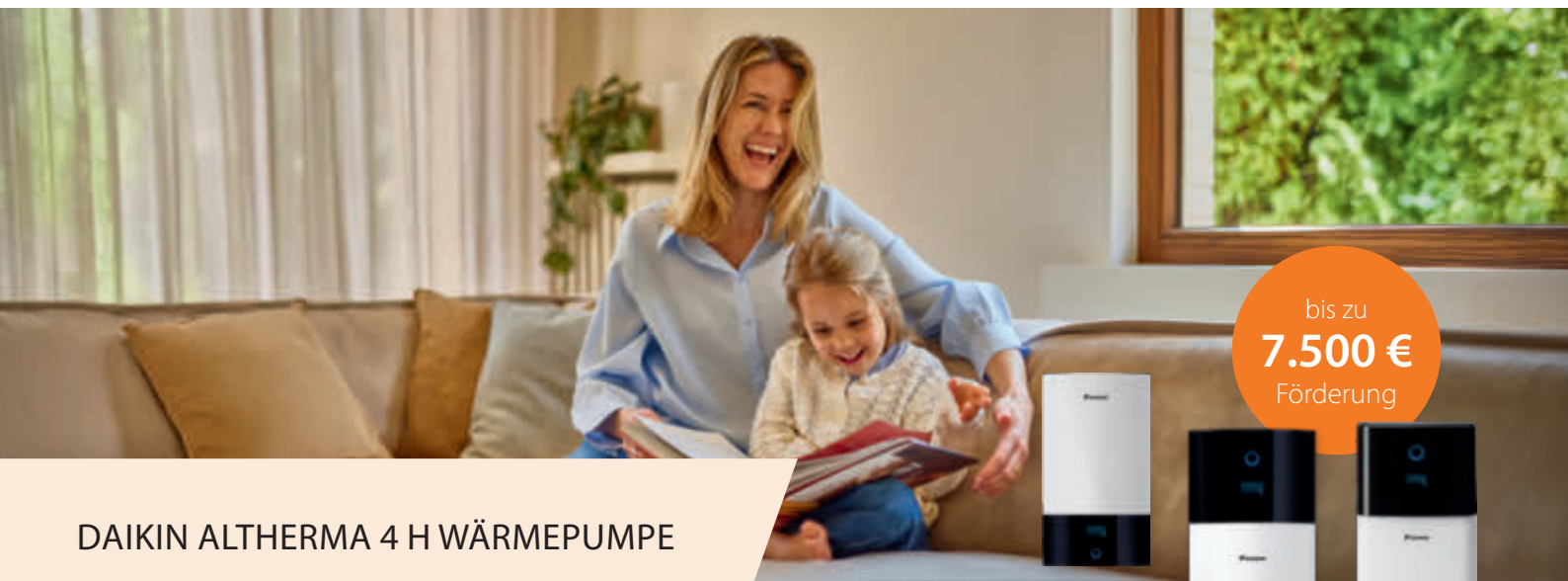


Touch-Display geht Fröling in die Zukunft. Mit intuitiv aufgebauten Menüs und der übersichtlichen Darstellung der Betriebszustände ist der Heizkessel kinderleicht zu bedienen und zu steuern. Updates können bequem über einen USB-Stick oder über das Netzwerk erfolgen. Mittels Fernwartung können die Parameter und Werte des Kessels ortsunabhängig überwacht und geändert werden.

Das intelligente Regelungsmanagement ermöglicht eine nahezu unbegrenzte Einbindung von Heizkreisen, Puffer- und Warmwasserspeichern, Solaranlagen, Frischwasserstationen, Übergabestationen und vieles mehr.

FW

Entdecke Daikin Altherma auf daikin.at



DAIKIN ALTHERMA 4 H WÄRMEPUMPE

- › Für Heizung, Kühlung und Warmwasser
- › Elegantes Außengerät
- › Für Sanierung und Neubau

NEU mit natürlichem Kältemittel



bis zu
7.500 €
Förderung

Energieeffizient - Flüsterleise - Ganzjähriger Komfort

Positive Entwicklung der Wärmepumpen

Für BOACRAFT bestehen die Trends 2026 in der Nachfrage nach Wärmepumpen und im Weiterentwickeln des eigenen Edelstahlwellrohrs Terra+.

Das Unternehmen BOACRAFT agiert von St. Pölten aus in ganz Europa. Seit 2011 vertreibt BOACRAFT das BOAGAS Edelstahlwellrohr-System für den Gasbereich. Wegen Marktumbrüchen begann 2022 die Entwicklung des AQA+ Edelstahlwellrohr-Systems für Nutz- und Trinkwasser. 2023 wurde die smarte Lösung für wärmeführende Edelstahlwellrohre TERRA+ eingeführt. Diese Innovationen führten 2023 zur Umbenennung des Unternehmens von BOAGAS auf BOACRAFT und zur Arbeit an neuen Produktgruppen. Woran BOACRAFT 2026 tüftelt, erklärt Gründer Rainer Zimmermann im Interview:

Herr Zimmermann, mit welchen Marktentwicklungen rechnen Sie im Jahr 2026? Welche Trends werden die Heizungstechnik beeinflussen?

RAINER ZIMMERMANN: Für das Jahr 2026 erwarten wir eine ähnliche Marktentwicklung wie 2025, insbesondere eine weiterhin sehr positive Entwicklung im Wärmepumpensegment. Da mit einer geklärten Fördersituation und stabilen Förderzusagen ein deutlicher Impuls für die Nachfrage zu rechnen ist. Im Gasbereich von BOAGAS gehen wir von einer stabilen bis leicht wachsenden Umsatzentwicklung aus (vor allem in Deutschland). Das betrifft insbesondere den Sanierungsbereich sowie den Neubau in Ballungszentren, in denen alternative Wärmequellen nur eingeschränkt einsetzbar sind.

Mit Ihrem vorgedämmten Edelstahlwellrohr haben Sie die Wärmepumpenanbindung effizienter gemacht. Welche Vorteile bringt das Edelstahlwellrohr?

ZIMMERMANN: Mit TERRA+, unserer Wärmepumpenanbindung, haben wir ein System erfolgreich am Markt etabliert, welches unsere Erwartungen deutlich übertroffen hat. Dieser

Erfolg basiert darauf, dass TERRA+ nicht nur höchste Anforderungen an die thermische Isolierung erfüllt, sondern dank des Einsatzes hochflexibler Edelstahlwellrohre auch eine besonders einfache, schnelle und komfortable Geräteanbindung ermöglicht. Ein weiterer wesentlicher Vorteil sind die werkseitig integrierten Zusatzlängen der Rohre, die aus der Dämmung herausragen und je nach Durchmesser bis zu 30 cm betragen. Dadurch bezieht sich die bestellte Länge stets auf das vollständig gedämmte Rohrstück, während die Zusatzlängen zusätzlich zur Verfügung stehen. So lassen sich selbst schwer zugängliche Anschlüsse problemlos realisieren, da die letzten Zentimeter flexibel und einfach von Hand gebogen werden können.

Inwieweit werden Sie die TERRA+ Nutzung weiterentwickeln?

ZIMMERMANN: Wir entwickeln das TERRA+ System kontinuierlich weiter, etwa durch die Einführung neuer wärmepumpenseitiger Anschlüsse, eine Erweiterung der verfügbaren Längen ab zwei Metern in 1-Meter-Schritten statt wie bisher in 2-Meter-Schritten sowie durch neue gasdichte Gummi-Schutzkappen.

Was gab es zuletzt an Produktneuheiten oder Portfolio-Updates bzw. was kommt noch?

ZIMMERMANN: Nachdem bereits in den letzten beiden Jahren die Systeme TERRA+ und AQA+ eingeführt wurden, befindet sich derzeit unser SUN+ System, ein Solaranbindungsrohr, in Vorbereitung zur Markteinführung im Jahr 2026.



Die vorgedämmten, hochtemperaturbeständigen TERRA+-Edahlstahlwellrohre bieten hohe Flexibilität.



BOACRAFT (2)

Rainer Zimmermann hat das Unternehmen BOACRAFT gegründet und leitet es als CEO.

Wo war die spannendste Baustelle des vergangenen Jahres für BOACRAFT mit dem TERRA+ System?

ZIMMERMANN: Das war ein Großprojekt der Firma Wolf Heizung, Klima, Lüftung. Es wurden fünf Wärmepumpen mit einer Leistung von je 18 kW mit unserem TERRA+ System installiert. Verwendet wurden dabei 50 Meter unserer flexiblen TERRA+ Rohre (Variante 1, DN 50). Die Flexibilität der Rohre machte die Installation für die Fachleute besonders unkompliziert.

Wohin entwickeln Sie das Unternehmen BOACRAFT kurz- und mittelfristig?

ZIMMERMANN: Kurz- und mittelfristig werden wir unser Unternehmen durch die gezielte Erweiterung und Weiterentwicklung unserer Rohrsysteme vorantreiben – unter anderem für Anwendungen in Wasserstoffanlagen unseres BOAGAS-Systems, Rohrsysteme für Biogasanlagen sowie die Einführung neuer Systeme wie SUN+. Wobei unsere Kernkompetenz weiterhin klar auf Rohrsystemen auf Edelstahlwellrohrbasis liegt, die auch künftig die technologische Grundlage unserer Weiterentwicklung bilden werden.

FW

VFE

Die Branche im Dialog zu Zukunftsfragen

Wenn Gustav Gründler zum Dialog auf die Burg Deutschlandsberg einlädt, dann darf man ein hochkarätiges Programm erwarten, bei dem die Zukunftsfragen der Branche zur Diskussion stehen – teils auch sehr kritisch und kontrovers. Am 9. Dezember lud der VFE in Kooperation mit der WKO und Energie Netze Steiermark wieder nach Deutschlandsberg. Das Motto: „Initiativ für Österreich“. Die Burg bot bei traumhaftem Wetter einmal mehr den perfekten Rahmen für eine hochkarätig besuchte Veranstaltung.

Geothermie in Österreich

Den Start des Events machte das schon bekannte Speed-Dating, bei dem ausgewählte Industriepartner kurz und kompakt ihre

aktuellen Lösungen, Produkte und Komponenten zu Fragen rund um TGA und Haustechnik präsentierten. Parallel dazu fanden Round Table Gespräche statt. Hydro-Geologe Nikolaus Petschacher, BSC, MSc, Hydro GmbH, referierte zum Thema Geothermie in Österreich. Er zeigte auf, welch großes Potenzial in dieser Energieform in Österreich liegt. Sowohl die oberflächennahe wie auch die Tiefen-Geothermie können maßgeblich zur erfolgreichen Energiewende beitragen. Gerade bei zweiter Methodik scheitern Projekte allerdings oft an den extrem langen Vorlaufzeiten, immensen Kosten und nicht zuletzt auch an Nutzungskonflikten, wie zum Beispiel bei einem Projekt im Raum Fürstenfeld.



BARBARA FÜRST

Im Bild u.a. Ulrike Rabmer-Koller, Rabmer Gruppe, Landesrätin Simone Schmiedtbauer, Christian Wehrschütz, ORF und Ewald Marco Münzer, Münzer Bioindustrie.

Vorzeigeprojekt Roots Haus

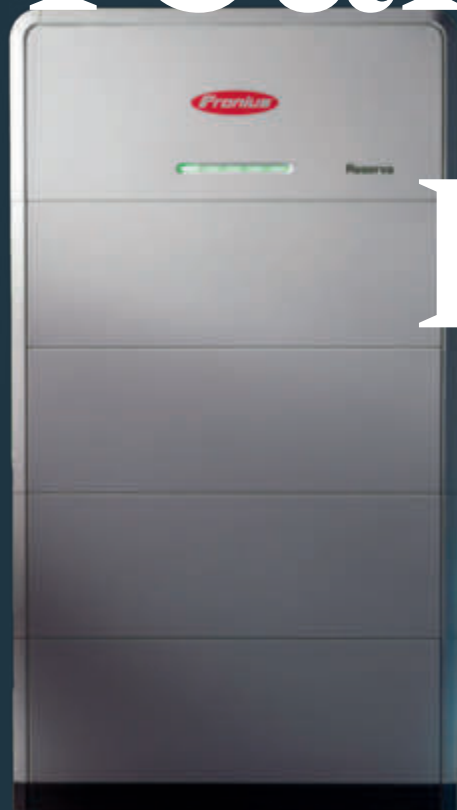
Den Anschluss machte die Präsentation von Mariella Neuwirth, Leitung Geschäftsentwicklung der Roots Energy GmbH. Das Roots Haus in der Linzer Straße in Wien Penzing ist ein Beispiel- und Simulationsobjekt für die umweltfreundliche und emissionsfreie Wärmeversorgung. Das „Roots Haus“ zählt durch die Mustersanierung zu den Leuchttürmen der Wiener

Wärmewende und dient dem Unternehmen als Firmenzentrale. Es gilt als Antwort, wie ein bewohntes Bestandsobjekt kostengünstig umgerüstet werden kann. Das zentrale Element dieses Projekts ist das Wärmesystem „Solethermie“, das Umweltwärme aus mehreren Quellen nutzt.

Lesen Sie den ungekürzten Bericht unter www.derinstallateur.at

BF

Team player



WEBUILD Messe Wels:
Halle 20 / Stand C100

**Fronius Reserva & Fronius Verto Plus –
die perfekte Kombination für maximale Flexibilität und Sicherheit.**

- Gewerbliche Lösung bis 33,3 kW
- Speicherkapazitäten von 6,3 bis zu 63 kWh
- Schwarzstart- & notstromfähig bis 16,38 kW
- Einfache Installation & Inbetriebnahme
- Service und Support aus einer Hand



Mehr Infos unter
www.fronius.at/verto

Dimplex

Nachhaltig auf 2.066 Metern



GASTEINER BERGBAHNEN AG

Wärmepumpe mit Bergluft im Salzburger Land.

Das kürzlich eröffnete Bergrestaurant „Hirsch und Maus“ auf der Gasteiner Schlosalm serviert nachhaltige und zukunftsichere Gebäudetechnik. Auf Dach- und Fassadenflächen erzeugen Photovoltaikmodule mit einer Gesamtfläche von rund 1.200 Quadratmetern Strom. Geheizt wird energieeffizient mit Wärmepumpen. Zum Einsatz kommen dabei vier Luft/Wasser-Wärmepumpen LA 4060CP von Dimplex – erhältlich über die GC-Gruppe Österreich –, die in Kaskade geschaltet wurden. Vorteil dieser innovativen

Lösung: Die Heizleistung lässt sich flexibel dem jeweiligen Wärmebedarf anpassen. Durch die Redundanzfunktion ist zudem eine hohe Betriebssicherheit gewährleistet – ein entscheidender Vorteil in exponierter Höhenlage.

Zentrale Steuerung

Die Integration in das Gebäudemanagement erfolgt über einen zentralen Wärmepumpenmanager mit Touch-Display und LAN-Anbindung; für bis zu 14 Geräte.

FW

M-TEC

Systembaukasten für Erde, Wasser, PVT und Luft

Mit seinen neuen Propan-Wärmepumpen mit bis zu 26 kW Heizleistung bringt M-TEC Bewegung in die Heiztechnik. Die Wärmepumpe für die Aufstellung im Gebäudeinneren ist modular konfigurierbar und bleibt in allen Varianten unterhalb der sicherheitsrelevanten 150 g Kältemittelgrenze für Propan. Die Lösung basiert auf einem innovativen Stapelkonzept, dass mehrere Wärmepumpen-Module miteinander verbindet und so das Kältemittel Propan R290 reduziert. Gesamt können so bis zu 26 kW Heizleistung erreicht werden. Verfügbar für die Wärmequellen Erde, Wasser, PVT und Luft.

Konfigurierbares Konzept

„Einfach anschließen und fertig: Für unsere individuell konfigurierbaren Wärmepumpenmodule benötigt man weder

spezielle Lüftungskonzepte noch Gasdetektoren, weil man stets unter der sicherheitsrelevanten Kältemittelgrenze der gültigen Normen bleibt“, sagt M-TEC-CTO Peter Huemer. Ob Einfamilienhaus, mehrgeschossiger Wohnungsbau oder Bürogebäude, ob Neubau oder Sanierung: Das modulare Konzept erlaubt eine flexible Konfiguration für die unterschiedlichsten Anforderungen. Bis zu vier Wärmepumpeneinheiten à 6,5 kW Leistung lassen sich in einem vertikalen Baukasten kombinieren, der dreifach auf bis zu 78 kW Leistung kaskadiert werden kann.

FW



M-TEC

Je nach Anforderung können die M-TEC-Module kombiniert werden.

Daikin

Wärmepumpen „Made in Europe“

Im Jahr 2024 hat Daikin sein neues Forschungs- und Entwicklungszentrum (EDC) im belgischen Gent eingeweiht. Dort werden Wärmepumpentechnologien entworfen sowie Direktverdampfungssysteme (DX-Technologie) und Kältetechnik

entwickelt. Der 30.600 m² große Neubau im Wissenschaftspark der Universität Gent umfasst ein modernes Bürogebäude sowie ein Testzentrum mit 23 hochmodernen Testkammern. Durch diese Investition verdoppelt Daikin seine Testka-

pazitäten in Belgien, da die seit Jahren bestehenden Testräume in Ostende weiterhin genutzt werden.

Mit 4 und 6 kW Leistung

Ebenfalls dort entstanden ist die im Herbst präsentierte Wärmepumpe Altherma 4 H. Nun erweitert Daikin die Luft-Wasser-Wärmepumpenserie um die neuen Leistungsgrößen 4 und 6 kW. Das bedeutet noch gezielte Lösungen für Neubauten und Sanierungen. Die Wärmepumpenserie deckt – je nach Ausführung – einen durchgängigen Leistungsbereich von 4 bis 14 kW ab. Dank Hydrosplit-Technologie und dem natürlichen Kältemittel R-290 (Propan) ermöglicht die Altherma 4 H einen besonders energieeffizienten, nachhaltigen

und zukunftsicheren Betrieb. Mit Energieeffizienzklassen von bis zu A+++ für Heizung und bis zu A+ für Warmwasser steht die Serie für wirtschaftliches Heizen auf Basis erneuerbarer Energie. Außerdem ist die Heizlösung auf die Bedürfnisse und Lebensstile moderner Familien und Haushalte zugeschnitten.

FW



DAIKIN (2)

Im EDC in Gent entwickelt: Daikins Wärmepumpe Altherma 4 H.



Die Entwicklung und Fertigung in Europa sorgt für Qualität, Support und Verfügbarkeit in unserer Region.

ALMIR KARAGIC, SALES MANAGER DAIKIN ÖSTERREICH

Panasonic

Dezentrale Wärmepumpe für Sanierungen

Mit dem Aquarea Loop präsentiert Panasonic Heating & Cooling Solutions eine neue dezentrale Wasser-Luft-Wärmepumpe. Das System nutzt ganzjährig einen zentralen Niedertemperatur-Wasserkreislauf von 20 bis 30 Grad und ermöglicht effizientes Beheizen und Kühlen von Innenräumen. „Die größte Herausforderung der Energiewende liegt in der Sanierung bestehender Gebäude“, sagt Roland Kerschbaum, Vertriebsleiter Österreich/Schweiz.

„Aquarea Loop ist genau dafür konzipiert: Es nutzt vorhandene Rohrleitungen, ersetzt konventionelle Heizkörper und macht die Umrüstung auf Wärmepumpentechnologie so einfach und kosteneffizient wie nie zuvor“.

Für Wohnen und Gewerbe

Aquarea Loop eignet sich für Wohn- und Gewerbeimmobilien, kann in modernen und historischen Gebäuden, Hotels und Krankenhäusern eingesetzt werden. Versorgt wird es aus dem zentralen Wassersystem, mit eigenem R290-Kältekreislauf.

FW

Aquarea Loop kann mit natürlichem Kältemittel (R290) betrieben werden.

Fronius

Energieautarkie für jede Situation

Wetterextreme, überlastete Netze oder geopolitische Entwicklungen zeigen deutlich, wie fragil die Energieversorgung sein kann. „Immer mehr Haushalte und Betriebe suchen nach Lösungen, um unabhängiger und krisensicherer zu werden“, sagt Benjamin Fischer, Head of National Sales, Fronius Solar and Energy. Mit der Hochvoltbatterie Reserva und dem Hybridwechselrichter Verto Plus präsentiert Fronius ein System, das genau diese Anforderungen erfüllt.

Ein starkes Team

Die Fronius Reserva speichert Solarstrom effizient und stellt ihn rund um die Uhr bereit. Selbst bei Netzausfällen bleibt die Versorgung gesichert. Denn der Verto Plus koordiniert den Energiefluss

und übernimmt automatisch. Die modulare Bauweise erlaubt flexible Erweiterungen bis 63 kWh.

FW



Aufeinander eingespielt: Fronius Reserva und Verto Plus

PREMIERE

froeling



Entdecken Sie die Neuheiten auf der
**ENERGIESPAR-
MESSE WELS**
27.02. - 01.03.2026
Halle 20,
Stand C20

DIE **NEUE** HEIZKESSEL-GENERATION

NEUE PELLETS-, SCHEITHOLZ- UND KOMBIKESSEL • NEUE REGELUNG

Die neue Heizkessel-Generation mit der neu entwickelten Regelung Lambdatronic 5000 setzt neue Maßstäbe für die Zukunft. Noch effizienter. Noch intelligenter. Noch komfortabler.

KWB

Von der Heizung zum Energiesystem



Energiemanagement in den eigenen vier Wänden: KWB macht es mit Clee möglich.

Mit Clee hat KWB ein Energiemanagementsystem auf den Markt gebracht, das den nächsten logischen Schritt in der Heiztechnik geht: weg von Einzelkomponenten, hin zum intelligent gesteuerten Gesamtsystem. Clee vernetzt Energieerzeuger, Speicher und Verbraucher im Gebäude und optimiert deren Zusammenspiel kontinuierlich. Im Zentrum steht die

sektorübergreifende Nutzung von Wärme und Strom. Eigener Solarstrom wird gezielt für Warmwasser, Heizungsunterstützung und weitere Verbraucher eingesetzt, statt ungenutzt ins Netz abgegeben. In der Übergangszeit kann so der Hauptwärmeerzeuger deutlich entlastet werden; im Sommer bleibt die Heizung aus. Im Winter sichert Biomasse die Versorgung.

Prognosebasiertes Steuern

Clee arbeitet prognosebasiert: Wetterdaten, Verbrauchsmuster und – falls vorhanden – dynamische Stromtarife fließen in die Steuerung ein. Energieintensive Prozesse werden automatisch in günstige Zeitfenster verschoben, ohne den Komfort zu beeinträchtigen. Das senkt Heiz- und Energiekosten, reduziert den Brennstoffverbrauch, schont die Komponenten durch weniger Taktung. Für das SHK-Handwerk bedeutet Clee vor allem

Planungssicherheit. Das System ist klar strukturiert, vorkonfiguriert und auf einfache Inbetriebnahme ausgelegt. Die Intelligenz liegt im Energiemanagement – nicht in aufwendiger Reglerparametrierung.

Energiesystem Heizung

Clee macht aus modernen Heizungsanlagen echte Energiesysteme. Effizient, zukunftssicher und bereit für steigende Anforderungen an Eigenverbrauch.

FW



Die Zukunft der Heiztechnik liegt nicht in immer mehr Einzelgeräten, sondern im smarten Zusammenspiel.

DR. CHRISTOPHER ZEMANN, PRODUKTMANAGER KWB

ENERENT

Die nächste Generation der mobile Heizung

Bereits auf der ISH 2025 in Frankfurt hat ENERENT erstmals den Prototypen der neuen Generation seines Elektroheizmobils präsentiert. Nach weiteren zehn Monaten intensiver Entwicklungsarbeit steht das Gerät nun auch in Österreich zur Verfügung und liefert seinen Beitrag zur mobilen Wärmeversorgung. Das neue Elektroheizmobil von ENERENT überzeugt durch hohe Flexibilität, Energieeffizienz und eine besonders kompakte Bauweise. Wie seine Vorgängermodelle ist es ein universell einsetzbarer Helfer für SHK-Handwerksbetriebe. Es eignet sich ideal als Notheizung bei Heizungsausfällen, während eines Heizungsaustauschs oder im Rahmen geplanter Sanierungs-

maßnahmen. Darüber hinaus kommt das Gerät zuverlässig als Bauheizung sowie zur Estrichheizung zum Einsatz.

Sechs Estrichprogramme

Serienmäßig sind sechs normgerechte Estrichprogramme, etwa für das Funktions- und Belegreifeheizen gemäß ÖNORM vorinstalliert. Zusätzlich lassen sich individuelle Programme direkt über die Regelung erstellen und anpassen. Die neue Touchscreen-Steuerung mit Farbdisplay sorgt für eine besonders intuitive

ENERENT bringt die nächste Generation seines Elektroheizmobils nach Österreich.

Bedienung und verbesserte Lesbarkeit auch im Baustellenalltag.

Von 19 bis 40 kW

Das Elektroheizmobil ist in Leistungsstufen von 19 kW oder



40 kW erhältlich. Die Heizleistung passt sich je nach Bedarf automatisch an die jeweiligen Leistungsstufen von 3/11/19 kW beziehungsweise 8/16/40 kW an. Eine elektronisch geregelte Pumpe reguliert ihre Leistung bedarfsgerecht und trägt damit zur Reduktion des Stromverbrauchs und der Betriebskosten bei. Zusätzlich sorgt die optimierte Anordnung der Stromanschlüsse und die kompakte Bauweise für mehr Komfort und Effizienz im täglichen Einsatz.

Ab sofort verfügbar

Nach erfolgreicher Präsentation auf der ISH 2025 ist das weiterentwickelte Elektroheizmobil ab sofort in Österreich erhältlich.

FW

M-TEC
ENERGY FOR FUTURE

**BIS ZU 26 KW &
IM GEBÄUDE
AUFSTELLBAR!**

PROPAN- WÄRMEPUMPE BIS ZU 26 KW

- Unter 150 g Kältemittel Propan R290 und flexibel konfigurierbares Wärmepumpen-Baukastensystem für Neubau und Sanierung
- Module mit 2 bis 6,5 kW, die sich flexibel nach Bedarf zusammenstellen lassen
- Zentrale Steuerung für Kältekreisläufe, Wärmequellen und Heizkreise
- Weitere Funktionen wie aktive und passive Kühloption
- Unterschiedliche Wärmequellen kombinierbar

Keine
zusätzliche
Sicherheits-
Vorrichtungen
notwendig



www.mtec-systems.com

Bild: openart.ai

Labortests definieren Standards neu



SIEMENS (3)

Das Unternehmen Siemens hat Ende letzten Jahres die Ergebnisse einer Studie präsentiert, welche die Standards für Sicherheit, Effizienz und Flexibilität in Life Science-Laboren neu definiert.

Siemens hat die Ergebnisse einer umfassenden unabhängigen Studie zur Laborlüftung im Bereich Life Sciences vorgestellt. Die Studie wurde zwischen November 2024 und Februar 2025 in Zusammenarbeit mit der H. Lüdi + Co. AG, einem Anbieter von

Intensiv geprüft: Die Hochschule Luzern (HSLU) in der Schweiz wurde als unabhängiges Forschungs- und Prüfinstitut beauftragt und war mit der Durchführung aller Messaktivitäten betraut.

Komponenten und Systemlösungen für moderne Labore und Siemens Xcelerator-Partner, durchgeführt. Die Hochschule Luzern (HSLU) in der Schweiz wurde als unabhängiges Forschungs- und Prüfinstitut mit der Durchführung aller Messaktivitäten beauftragt. Das Projekt mit dem Namen PEARL war das weltweit erste dieser Art, bei dem verschiedene Lüftungs- und Luftverteilungsanlagen für Labore unter kontrollierten, realen Bedingungen verglichen wurden.

Während der Testphase wurden drei verschiedene Luftzufuhranlagen in sieben unterschiedlichen Konfigurationen unter vergleichbaren Bedingungen geregelt und ge-

messen und bis an ihre Grenzen belastet. Daraus ergeben sich einzigartige Datenerkenntnisse für jedes System, die den Vergleich bestimmter Situationen unter Berücksichtigung diverser Faktoren wie Sicherheit und Kontaminationskontrolle, Benutzerkomfort, Systemflexibilität, Anpassungsfähigkeit und Lüftungseffizienz ermöglichen.

Was zählt?

Die Studie zeigt, dass eine präzise Volumenstromregelung entscheidend ist für mehr Sicherheit, Effizienz und Komfort in Laborumgebungen. Eine Überversorgung mit Luft kann kontrollierte Bedingungen beeinträch-



Der Vergleich unseres digitalen Modells aus dem Projekt PEARL mit realen Messungen ergab eine erstaunliche Genauigkeit. Dank dieser validierten Erkenntnisse können wir Leistung, Sicherheit und den Komfort zukünftiger Labordesigns direkt im digitalen Zwilling optimieren.

TIM WALSH, GLOBAL SOLUTION DIRECTOR, LIFE SCIENCES / SIEMENS SMART INFRASTRUCTURE

tigen sowie zu höheren Kosten und höheren CO₂-Emissionen führen. Auffallend war, dass in einigen Szenarien weniger als die Hälfte der Luftmenge benötigt wurde, wodurch eine um 45 Prozent bessere Belüftungseffizienz erreicht und eine bessere Abführung von gefährlichen Gasen und Wärme nachgewiesen wurde. Ein besser kontrollierter Volumenstrom führte außerdem zu einer bis zu 29 Prozent schnelleren Erholzeit nach simuliertem Verschütten, was die Sicherheit und den Komfort der Nutzer direkt verbessert.

Darüber hinaus empfiehlt das Projekt PEARL eine Abkehr von der Gestaltung von Laborräumen für einen einzigen, spezifischen Verwendungszweck hin zur Schaffung flexibler Umgebungen der nächsten Generation, die von null bis zu 300 Watt pro Quadratmeter skalierbar sind. Diese fortschrittlichen Systeme sind optimal dimensioniert und kontrolliert und liefern genau die Luftmenge, die für die Aufrechterhaltung von Sicherheit und Komfort erforderlich ist. Gleichzeitig sparen sie Energie und reduzieren CO₂-Emissionen.

Gespiegelte Daten

Während der Durchführung der physischen Tests erstellte Siemens ein digitales Modell des gesamten Projektaufbaus, einschließlich Simulation der Tests selbst. „Der Vergleich unseres digitalen Modells aus dem Projekt PEARL mit realen Messungen ergab eine erstaunliche Genauigkeit. Dank dieser validierten Erkenntnisse können wir die Leistung, Sicherheit und den Komfort zukünftiger Labordesigns direkt im digitalen Zwilling optimieren“, sagte Tim Walsh, Global Solution Director für Life Sciences bei Siemens Smart Infrastructure. Aufgrund von Investitionen in Forschung und Entwicklung, Innovationen in der Biotechnologie und einer wachsenden Pipeline neuer Medikamente steigt die Nachfrage nach Laborflächen in allen Schlüsselregionen. Allein im Vereinigten Königreich werden Schätzungen zufolge in den nächsten fünf Jahren eine Million Quadratmeter an zusätzlichen Laborflächen benötigt, um den prognostizierten Forschungsbedarf zu decken.

Die Ergebnisse der Studie tragen dazu bei, den dringenden Bedarf an sichereren, flexibleren und energieeffizienten Laboren zu decken. Basierend auf den Erkenntnissen aus dem Projekt PEARL hat Siemens das Smart

Lab Ecosystem (SLE) weiterentwickelt. Das SLE ist ein modulares Infrastruktur-Kit, mit dem sich hochgradig anpassungsfähige und skalierbare Laborumgebungen schaffen lassen, die auf spezifische Forschungsbedürfnisse zugeschnitten werden können – von der Grundlagenforschung bis hin zu Hochsicherheitslaboren. Es ermöglicht eine um bis zu 80 Prozent schnellere Planung und Konfiguration aller Arten von Laborumgebungen bis hin zur Biosicherheitsstufe 2.

„Das Projekt PEARL ist bahnbrechend für die Laborindustrie“, fügte Walsh hinzu. „Zum ersten Mal verfügen wir über reale Daten, die unsere digitalen Modelle nicht nur bestätigen, sondern uns auch ermöglichen, diese zu verfeinern und Labore zu entwickeln, die hinsichtlich Sicherheit, Komfort und Effizienz wirklich optimal sind. Das Smart Lab Ecosystem baut auf dieser Grundlage auf und bietet unseren Kunden eine komplette, schlüsselfertige Lösung, die sowohl innovativ als auch zukunftsicher ist. Wir bauen nicht einfach nur Labore, sondern schaffen intelligente Umgebungen, die wissenschaftliche Entdeckungen beschleunigen und den Fortschritt auf Jahre hinaus vorantreiben werden.“

Das PEARL Projekt-Setup an der Schweizer HSLU.

MPEC



2026 wird leise, smart und noch effizienter

Jürgen Merkle vom Raumklima-Unternehmen liVENTO blickt auf die kommenden Trends der Lüftungs- und Klimatechnik – wie leise Systeme, smarte Steuerungen und Wartungsfreundlichkeit.

Das Linzer Unternehmen liVENTO hat sich auf Raumklimalösungen spezialisiert – von allem auf Lüftung, Heizung und Kühlung. Geschäftsführer Jürgen Merkle erklärt im Interview, wie die letzten Jahre waren und welche Chancen und Risiken das Jahr 2026 für die Branche bringen werden.



liVENTO

Herr Merkle, welche Bilanz ziehen Sie für die letzten Wirtschaftsjahre von liVENTO?

JÜRGEN MERKLE: Die vergangenen Jahre waren ehrlich gesagt nicht ohne – vor allem, weil der Wohnbau spürbar zurückgegangen ist. Das hat natürlich auch bei uns Spuren hinterlassen. Gleichzeitig haben wir Prozesse nachgeschärft, Abläufe angepasst und uns noch stärker darauf konzentriert, was wirklich zählt – Qualität, Verfügbarkeit und eine starke technische Unterstützung. So konnten wir trotz Gegenwind stabil bleiben und uns gut aufstellen, um flexibel zu reagieren, wenn sich der Markt wieder bewegt.

Welche Chancen und Risiken erwarten Sie für das kommende Jahr?

MERKLE: Für 2026/27 rechnen wir weiterhin mit einem herausfordernden Umfeld. Die Chancen sehen wir klar dort, wo Energieeffizienz, Raumkomfort und Luftqualität immer wichtiger werden. Auf der Risikoseite stehen nach wie vor die allgemeine Investitionszurückhaltung, unsichere Planbarkeit und auch die Kostenentwicklung. Aber grundsätzlich glauben wir: Wer schnell reagieren kann und nah am Kunden bleibt, hat auch in solchen Zeiten gute Karten.

Welche Trends prägen aktuell die Kühl- und Lüftungstechnik in Österreich?

MERKLE: Im Moment dreht sich vieles um

Effizienz, leisen Betrieb, smarte Steuerungen und vor allem Wartungsfreundlichkeit. In Österreich ist das besonders wichtig, weil viele Lösungen nicht nur im Neubau funktionieren müssen, sondern auch in der Sanierung – und dort braucht es Systeme, die in der Praxis einfach „gut laufen“. Außerdem wird der Anspruch an Komfort und Luftqualität spürbar größer – nicht nur in öffentlichen Gebäuden, sondern auch im Wohnbereich.

Welche Neuerungen haben Sie zuletzt in Ihr Sortiment aufgenommen?

MERKLE: Wir erweitern unser Sortiment laufend – aber nicht um jeden Trend mitzumachen, sondern bewusst dort, wo wir einen Mehrwert in der Praxis sehen. Wichtig ist uns dabei vor allem eine gute Effizienz, eine einfache Montage und dass das Ganze auch verlässlich lieferbar ist. Gleichzeitig schauen wir immer darauf, dass neue Produkte sauber zu bestehenden Systemen passen und technisch sinnvoll integrierbar sind. Ein Produkt muss für den Installateur nachvollziehbar sein und für den Betreiber langfristig gut wartbar bleiben. Wenn das passt, dann ist es auch für alle Beteiligten nachhaltig und wirtschaftlich.

Welche Bedeutung hat der Bereich Service und Wartung in Ihrem Unternehmen?

MERKLE: Service und Wartung sind für uns

Seit knapp 13 Jahren führt Jürgen Merkle die Geschäfte von liVENTO.

kein „Nebenthema“, sondern ein richtig wichtiger Teil unseres Geschäfts. Gerade bei Lüftung und Klima zählt am Ende nicht nur die Inbetriebnahme, sondern dass die Anlage über Jahre zuverlässig läuft. Deshalb investieren wir viel in klare Serviceabläufe, gute Ersatzteilverfügbarkeit und schnelle Unterstützung, wenn es irgendwo hakt.

Haben Sie Service und Wartung in den letzten Jahren gezielt ausgebaut?

MERKLE: Wir haben den Bereich gezielt weiterentwickelt und dort verstärkt, wo es die Projekte und unsere Kunden gebraucht haben. Unser Anspruch ist, Anlagen nicht nur zu liefern, sondern wirklich über den gesamten Lebenszyklus ordentlich zu begleiten. Dafür braucht es Erfahrung, praxisnahe Lösungen und natürlich auch gut geschultes Personal. Wir arbeiten auch mit erfahrenen Partnerinstallateuren zusammen. Am Ende gehts darum, dass die Qualität im laufenden Betrieb stimmt – und genau darauf legen wir viel Wert.

Vielen Dank für das Gespräch!

FW

Wöhler

Druckprüfungen für Kälteanlagen

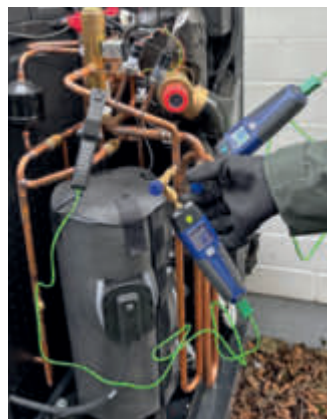
Der SC 660 Smart Connect ermöglicht Druckprüfungen an Wärmepumpen.

Die Anforderungen an moderne SHK-Handwerker gehen längst über klassische Heizungs- und Sanitärtechnik hinaus – insbesondere der Bereich Kältetechnik spielt eine immer größere Rolle. Mit dem SC 660 Smart Connect eröffnet Wöhler nun neue Möglichkeiten: Erstmals lassen sich professionelle Druckprüfungen auch an Kälteanlagen einfach und effizient durchführen. So können SHK-Betriebe ihr Leistungsspektrum gezielt erweitern und optimal auf die steigende Nachfrage im Bereich Kältetechnik reagieren. Es braucht lediglich zwei Wöhler SC 660 Smart Connect mit jeweils einer Temperatursonde, um Dichtheitsprüfungen für die Inbetriebnahme der Wärmepumpe durchzuführen oder festzustellen, ob ein Vakuum vorhanden ist.

„Mit diesem Angebot ist Wöhler nun Komplettanbieter im Bereich Kältetechnik“, fasst Bernhard Höltnann, Vertriebs- und Niederlassungsleiter Wöhler Österreich, die Produkterweiterung des Wöhler SC 660 Smart Connect zusammen.

Auch für Gas und Wasser

Das Wöhler SC 660 Smart Connect ist ursprünglich für Dichtheitsprüfungen an Trinkwasserleitungen entwickelt worden. Zudem lassen sich mit dem Wöhler M 603 Druckmessgerät bequem alle Messaufgaben an Gas-, Trinkwasser- und Abwasserleitungen erledigen. Zu den Anwendungsbereichen zählen die Messungen an Gasleitungen und Gaskomponenten nach ÖVGW G K63, Messungen an Trinkwasserleitungen nach EN



WÖHLER (2)

806 sowie an Abwasserleitungen nach EN 1610. Als weitere Menüpunkte stehen die Möglichkeit zur Ortung von metallischen Leitungen zur Verfügung sowie eine Loggerfunktion zur Langzeitüberwachung von Druck, Temperatur und Feuchtedaten. Das Wöhler M 603 ist DVGW-zertifiziert nach G5952 und TÜV geprüft, so dass die Gas-Messung mit dem Gerät den Ansprüchen aller Auftraggeber, auch der Versorger, genügt. Am 25. und 26. Februar 2026 präsentiert Wöhler auf den SHK-Fachtagen der Energiesparmesse Wels unter anderem die neue Wöhler VIS 260 sowie die Wöhler VIS 360 Inspektionskameras.

FW



Mit diesem Angebot ist Wöhler nun auch Komplettanbieter im Bereich Kältetechnik.

BERNHARD HÖLTNANN, VERTRIEBSLEITER WÖHLER

Pluggit

Optimal integrierbar

Wohnraumlüftungen mit Wärmerückgewinnung (kurz WRG) bilden eine Schlüsseltechnologie für gesundheitsfördernde, klimaneutrale Gebäude. Der Münchner Hersteller Pluggit bietet bereits eine Reihe von Lüftungssystemen mit WRG an, die Einsparungen im Gebäudesektor – egal ob Sanierung oder Neubau – unterstützen können. Wie etwa das neue kompakte, dezentrale Wohnraumlüftungsgerät PluggCompact. Es lässt sich in fast jeden Wandaufbau integrieren und kann dank einer Vielzahl von Einbauvarianten vollintegriert auch als zentrales Wohnraumlüftungsgerät im Lüftungskonzept berücksichtigt werden.

FW



Kompakt und dezentral: Das Wohnraumlüftungsgerät PluggCompact.

DER SPEZIALIST FÜR WÄRMEPUMPEN

ENERGIESPARMESSE WELS
Halle 20 – Stand F160



OGHSNER 155
WÄRMEPUMPEN JAHRE

- **Breitetes förderfähiges Portfolio** – Hightech-Wärmepumpen von 2 kW bis „unendlich“
- **Luft/Wasser-Wärmepumpen AIR EAGLE & AIR MILAN** mit Kältemittel R290 und einzigartigen Sicherheitsfeatures
- **High-End Split Baureihe AIR HAWK** – für leisesten Lauf und längste Lebensdauer
- **Erdwärme GEO FOX & TERRA FOX** – mit natürlichem bzw. synthetischem Kältemittel
- **Warmwasser-Baureihe EUROPA N** mit R290, Booster, Zeitprogrammen & Ferndiagnose
- **SMART APP & SERVICE CLOUD** für Monitoring, Fernwartung und direkten Anlagenzugriff

ochsner.com

YouTube

Instagram

f

in

Premiere für die neuen Kühlpress-Rohre in Ilz

Im steirischen Ilz ist eine hochmoderne neue Geschäftsstelle der Raiffeisenbank entstanden. Das umgebaute Gebäude bietet nicht nur mehr Platz für Kunden und Mitarbeiter, sondern ist auch technisch auf dem neuesten Stand. Mit dabei: die neuen Kühlpressrohre von Pipelife Austria.



PIPELIFE AUSTRIA/ROMAN (4)

Bei der kürzlich erfolgten Modernisierung der Raiffeisenbank Ilz sind Komfort und Energieeffizienz im Fokus gestanden.

Die Bauarbeiten in der Raiffeisenbank Ilz begannen Ende 2024 und wurden im Herbst 2025 fertiggestellt. Für Heizung, Kühlung und Sanitärinstallation hat man dabei auf hochwertige Systeme aus dem Hause Pipelife Austria gesetzt.

Durch die gestiegene Mitarbeiterzahl und wachsende Anforderungen an den Kundenservice war die bestehende Filiale räumlich an ihre Grenzen gestoßen. Die Entscheidung fiel auf einen Um- und Zubau, der sowohl architektonisch als auch technisch auf die Zukunft ausgerichtet ist. Die Haustechnik-

Installation bei diesem Projekt erfolgte durch Gutmann Installationen aus Fürstenfeld unter der Projektleitung von Robert Hartner und Thomas Gutmann.

Fußbodenheizung mit Kühlfunktion

Ein zentrales Element bei der Haustechnik-Installation ist die Flächenheizung, die nicht nur zum Heizen sondern auch zum Kühlen genutzt wird. Hier kommen 20.000 Meter Pipelife Floortherm-Rohre aus PE-RT in der Dimension Da 18 mm zum Einsatz. Die Auslegung der Fußbodenheizung übernahm

Ing. Günter Lutterschmid von Pipelife. Die Herausforderung: Der Bauherr genehmigte nur eine begrenzte Anzahl an Heizkreisverteilern, wodurch lange Anbindeleitungen und eine hohe Zahl an Heiz-/Kühlkreisen notwendig waren. Die meisten Floortherm Edelstahl-Heizkreisverteiler, die bei diesem Projekt verwendet wurden, besitzen daher zwischen zehn und 15 Abgänge.

Premiere Pipelife Kühlpress-System

Erstmals kam bei diesem Projekt für die Verteilleitungen das Pipelife Kühlpress Rohr-



Das neue Kühlpress-System von Pipelife Austria.



Das Master3Plus Abflussrohr-System.

system aus Edelstahl (Qualität 1.4520) zum Einsatz. Insgesamt 1.626 Meter Kühlpress-Rohre in den Dimensionen Da 22 bis Da 108 wurden installiert, kombiniert mit Pipelife Edelstahl-Fittings (Qualität 1.4404). Das System punktet vor allem im Kühlbetrieb.

Die drei großen Vorteile der Kühlpress-Rohre:

- Korrosionsbeständig: Bei Unterschreiten des Taupunkts kann sich Kondensat bilden. In diesem Fall sind Edelstahlrohre im Vergleich zu C-Stahl-Rohren eine weit sicherere Lösung.
- Wirtschaftlich: das System ist zwar etwa um ein Drittel teurer als C-Stahl, aber deutlich günstiger als Edelstahl-Trinkwasserrohre. Ein Teil der Mehrkosten wird dadurch kompensiert, dass kein Schutzanstrich erforderlich ist.
- Vielseitig einsetzbar: für Bauteilaktivierung, Deckenheiz-/kühlsysteme und Fußbodenheizungen mit Kühlfunktion

Alles aus einer Hand

Zusätzlich wurden sämtliche Trinkwasserleitungen mit dem Mehrschicht-Verbundrohrsystem Radopress-System realisiert. Für die Abwasserinstallation kam das Master-3Plus-System zum Einsatz. Master3Plus erfüllt alle Anforderungen, die an ein modernes Abflussrohr-System gestellt werden:

- hervorragende Schallschutzeigenschaften
- Robustheit und hohe Steifigkeit
- optimale Abflussleistung
- sichere Verlegung, selbst bei tiefen Temperaturen

- einfache Installation dank durchdachter Details
- Langlebigkeit bei geringem Wartungsaufwand

Ein zuverlässiger Partner

Projektleiter Robert Hartner lobt die enge und reibungslose Kooperation: „Bei jedem größeren Projekt ist es entscheidend, dass man sich auf seinen Partner verlassen kann. Mit Pipelife haben wir von der Produktqualität bis zur technischen Unterstützung immer eine verlässliche Lösung bekommen – besonders die Betreuung durch Christian Gutmann und die fachliche Unterstützung bei der Auslegung waren top“, so Hartner.



KREMSNER

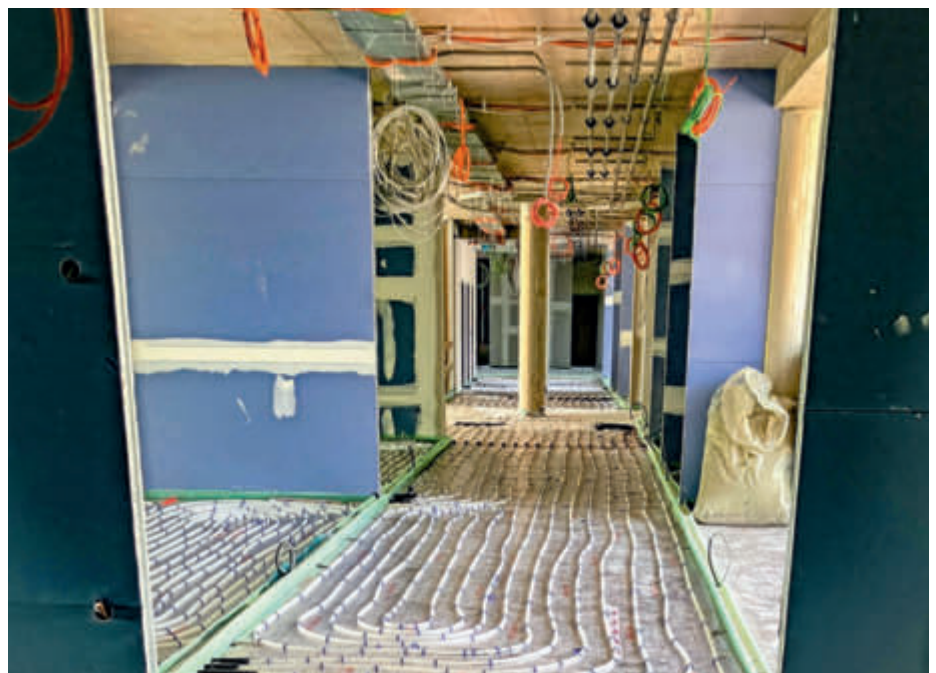
Fazit

Die neue Raiffeisenbank Ilz wird nicht nur architektonisch ein Aushängeschild, sondern überzeugt auch in punkto Gebäudetechnik. Mit der Kombination aus Floortherm Flächenheizung mit Kühlfunktion, Kühlpress Edelstahlrohren und den bewährten Pipelife-Systemen für Trinkwasser und Abwasser punktet das Projekt bei Komfort, Energieeffizienz und Langlebigkeit.

FW

Bei jedem größeren Projekt ist entscheidend, dass man sich auf seine Partner verlassen kann.

ROBERT HARTNER, PROJEKTLIEFER



Fußbodenheizung mit Kühlfunktion – umgesetzt mit Pipelife Systemen.

Würth

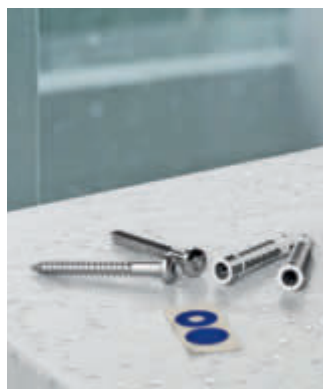
Wasserdicht in feuchten Räumen

Nachträgliche Bohrungen in Feuchträumen stellen besondere Anforderungen an Befestigung und Abdichtung. Genau für diesen Anwendungsfall wurde das Dübelssystem SHARK® DRY von Würth entwickelt. Es handelt sich um eine geprüfte Bohrlochabdichtung gemäß DIN 18534-1, die eine sichere und dauerhaft wasserdichte Befestigung in Feuchträumen ermöglicht. SHARK® DRY ist für alle Wassereinwirkungsklassen von W0-I bis W3-I geeignet und deckt damit sowohl den häuslichen Sanitärbereich als auch hoch beanspruchte Anwendungen, etwa in gewerblichen Nassräumen, ab. Das Dübelssystem besteht aus drei aufeinander abgestimmten Komponenten:

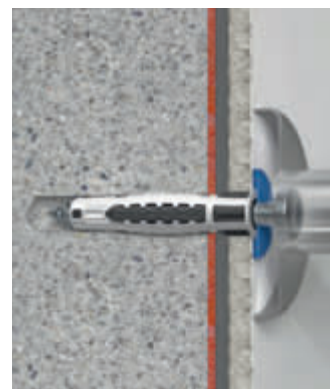
einem Abdichtungspad, dem 2K-Allzweckdübel SHARK® TWIST sowie einer Edelstahlschraube A2. Diese Kombination sorgt dafür, dass das Bohrloch zuverlässig abgedichtet wird, ohne die Befestigungssicherheit zu beeinträchtigen. SHARK® DRY ist für Bohrlochdurchmesser von 6 mm und 8 mm ausgelegt und eignet sich für nahezu alle gängigen Untergründe wie Beton, Mauerwerk oder Gipskarton.

Vielseitig einsetzbar

Ein praktischer Vorteil im Montagealltag: Dübel und Schraube können auch für andere Anwendungen verwendet werden, wodurch das System vielseitig einsetzbar bleibt. Für den professionellen Einsatz ist SHARK® DRY



SHARK® DRY-Dübel liefern geprüfte Bohrlochabdichtung für Feuchträume.



Im Bild: der 2K-Allzweckdübel SHARK® TWIST mit Edelstahlschraube.

zudem als 352-teiliges Set im Systemkoffer erhältlich. Dieses enthält alle benötigten Komponenten sowie einen Prüfbericht als Leistungsnachweis, der insbesondere bei Dokumentation, Abnahme oder im Schadensfall von Bedeutung ist.

„SHARK® DRY wurde speziell entwickelt, um nachträgliche Bohrungen in Feuchträumen sicher und normkonform abzudichten. Das System verbindet geprüfte

Sicherheit mit einer einfachen, praxisgerechten Montage“, erklärt Matthias Engelbrecht, Teamleitung Produktmanagement bei Würth Österreich. Mit SHARK® DRY steht Installationsbetrieben damit eine geprüfte Systemlösung zur Verfügung, die normgerechte Bohrlochabdichtung und sichere Befestigung in einem Produkt vereint.

FW

CONEL

Sauberkeit und Schutz für die Fuge

Saubere Fugen, dauerhafter Schutz – mit CONEL CARE Sanitär-Silikon gelingt das im Handumdrehen. Das hochwertige Silikon haftet zuverlässig auf Emaille, Fliesen, Glas, Keramik, Hart-PVC und Holz. Durch seine geschmeidige Verarbeitung mit optimalem Fadenzug lässt es sich mühelos glätten und

formen. Es schützt dauerhaft vor Schimmel und sorgt für hygienisch reine, langlebige Fugen – perfekt für Bad, Küche und Bau.

Breite Palette

Die Auswahl an leistungsstarken Dicht- und Klebstoffen von CONEL CARE, die speziell für die hohen Anforderungen in Bau-

und Sanitärbereich, Klima- und Lüftungsbau sowie im Innen- und Außenbereich entwickelt wurde, ist groß. Jedes Produkt ist auf seine Einsatzgebiete präzise abgestimmt und verbindet verlässliche Qualität mit einfacher Verarbeitung. Ob bei Anschluss- und Bewegungsfugen, Abdichtungen im Natur- und Kunststeinbereich, hitzebelasteten Anwendungen an Kaminen und Heizsystemen oder anspruchsvollen Verklebungen – CONEL CARE liefert für jede Situation ein Silikon.

Für sensible Bereiche

Die Produkte überzeugen durch ein breites Haftspektrum, dauerhafte Elastizität und geprüfte Beständigkeit gegenüber Witterung, Alterung und chemischen Belastungen. Sie sind emissionsarm, geruchsneutral und vielfach geprüft für sensible Bereiche wie den lebensmittelnahen Einsatz oder Reinräume. Durch innovative Rezepturen, die auf modernen Technologien wie SMP-Basis beruhen, vereinen die Dicht- und Klebstoffe hohe Anfangshaftung, schnelle Weiterverarbeitung und maximale Sicherheit. So kombiniert CONEL CARE Leistung, Vielseitigkeit und Nachhaltigkeit – für langlebige und professionelle Ergebnisse. Darüber hinaus bietet CONEL ein umfangreiches Zubehörprogramm: CONEL CARE Fugenreparaturset, Silikonentferner, Glättmittel sowie ein breites Profi-Werkzeugsortiment zur leichteren Verarbeitung auf der Baustelle.

Die Silikone von CONEL dichten Bäder, Naturstein, Luftkanal und Heizsysteme. Das hochwertige Sanitär-Silikon verspricht schimmelfreie, langlebige Fugen.



CONEL

FW

Laufen

Angepasst an verschiedenste Größen



LAUFEN (3)

Von oben befestigte Wand-WCs bieten Anwendern klare Vorteile in puncto Reinigung und Ästhetik und erleichtern Monteuren die Arbeit. Mit EasyFit 3.0 setzte das Unternehmen LAUFEN im vergangenen Jahr einen neuen Standard in der Top-Montage: Das innovative Befestigungssystem ist flexibel, weitgehend werkzeugfrei, selbsterklärend und sicher und reduziert den Installationsaufwand auf ein Minimum, sodass die Montage von einer Person durchgeführt werden kann.

Einfache Schritte zur Montage

Dank EasyFit 3.0 kann der Installateur ohne zeitaufwändiges Messen oder komplizierte Anpassungen sofort mit der Montage beginnen: Befestigen Sie die Montageplatte an der Wand, hängen Sie die Befestigungselemente entsprechend dem Lochabstand ein, schieben Sie die Toilette auf, setzen Sie die Keilbolzen von oben in die Befesti-



Mit EasyFit 3.0 setzte LAUFEN Ende 2025 einen neuen Standard in der Installation, der sich an verschiedene Größen anpassen lässt.



gungslöcher ein und ziehen Sie diese mit einem Inbusschlüssel fest – fertig.

Intelligentes Design für präzise Ergebnisse

Ein wesentliches Merkmal ist die innovative Befestigung von Sitz und Deckel, die eine Bewegung von sieben Millimetern in alle

Richtungen ermöglicht. Diese Anpassung gleicht Toleranzen der Keramik aus und sorgt für ein perfekt harmonisches Erscheinungsbild. Im Gegensatz zu Befestigungssystemen mit horizontalen Halterungen verhindert EasyFit 3.0 außerdem, dass Komponenten in den Keramikhohlraum fallen. Das System ist so

konzipiert, dass alles sicher montiert und demontiert werden kann, sogar die im Korb befestigte Mutter kann bei Bedarf einfach wieder herausgezogen werden.

Positiv für den Körper

EasyFit 3.0 macht die Toilettenmontage nicht nur einfacher, sondern auch effizienter. Die Möglichkeit, alle Arbeiten bequem von oben auszuführen, schont die Gesundheit der Monteure und reduziert die Belastung auf ein Minimum. Gleichzeitig ermöglicht das selbsterklärende Design eine intuitive Handhabung, sodass auch unerfahrene Fachleute schnell optimale Ergebnisse erzielen können.

EasyFit 3.0 wird in Kürze innerhalb der neuen PRO X-Serie erhältlich sein, weitere Serien werden laufend ergänzt.

MPEC

Mehr Komfort bringt mehr Effizienz

Im Installationshandwerk zählt jeder Handgriff. Arbeitskleidung und Ausrüstung müssen zuarbeiten, schützen und den Arbeitsalltag effizient machen.

Mit durchdachter Workwear, praktischen Tools und einem Rundum-Service, der spürbar entlastet, hält Mewa Installationsbetrieben und ihren Fachkräften den Rücken frei, damit ihr Einsatz beim Kunden voll zur Geltung kommt. „Arbeitskleidung ist mehr als eine Pflichtausrüstung. Sie beeinflusst den Komfort, die Sicherheit und auch das Auftreten beim Kunden“, betont Laszlo Horvath, seit Jänner 2026 neuer kaufmännischer Geschäftsführer von Mewa Österreich. Gutsitzende Schnitte, robuste Materialien und funktionale Details wie verstärkte Kniezonen oder praxismgerechte Taschen tragen dazu bei, dass Installateure sich frei bewegen und konzentriert arbeiten können.

Ein Look – ein Team

Gleichzeitig stärkt ein einheitlicher Look den Teamgeist. Farben, Designs und Logos schaffen Wiedererkennung und vermitteln Professionalität – ein wichtiger Faktor, wenn Installateure täglich im direkten Kundenkontakt stehen. Mit dem Mix-and-Match-Prinzip verbindet Mewa beides: ein geschlossenes Erscheinungsbild und individuelle Freiheit. Ob Bundhose oder Latzhose, kurz oder lang – die Kleidungsstücke lassen sich innerhalb einer



Vor allem bei Arbeiten „über Kopf“ ist eine gut sitzende Arbeitskleidung hilfreich.

schutz sowie Hygieneartikeln. Die Produkte können von Kunden bequem über den Onlineshop bezogen werden.

Praktische Ölauffangmatten

Neben Arbeitskleidung bietet Mewa auch nachhaltige Tools für effiziente Arbeitsabläufe. Die Ölauffangmatte Multitex aus Textil saugt blitzschnell bis zu drei Liter Lösemittel, Kühlmittel, Schmierstoffe, Laugen oder sonstige Flüssigkeiten auf. Im Handtuchformat von 58 x 88 cm ist sie ideal für den Einsatz bei engen Stellen, z.B. bei der Reparatur von Pumpen und Rohrleitungen. Die große Ausführung mit den Maßen 116 x 176 cm kann sogar bis zu zehn Liter Flüssigkeit aufnehmen. Die Matten halten Böden und Schuhsohlen der Mitarbeitenden frei von Öl und wässrigen Flüssigkeiten. Das kann Ausrutschunfällen vorbeugen. Besonders bei Wartungs- und Reparaturarbeiten helfen die Matten, Leckagen schnell zu sichern und Arbeitsbereiche sauber zu halten. Mewa liefert die Matten und tauscht sie im vereinbarten Rhythmus gegen saubere aus. Die Matten werden bei Mewa umweltgerecht gewaschen. Herausgewaschene Öle werden aufbereitet und anschließend zur Energiegewinnung genutzt.

Zeit sparen mit vollautomatischem Teilereiniger

Für Servicebetriebe interessant ist auch der vollautomatische Teilereiniger Eco-Matic. Er reinigt Ersatz- und Maschinenteile selbstständig, während Mitarbeitende andere Aufgaben erledigen. 21 Düsen reinigen die Teile bei bis zu 6 bar Druck und 41 Grad zuverlässig von allen Seiten. Wie alle Mewa-Teilereiniger arbeitet auch der Eco-Matic mit einer VOC-freien Reinigungsflüssigkeit – umweltfreundlich und ohne Gesundheitsrisiken. Lieferung, Inbetriebnahme und regelmäßige Wartung sind im Rundum-Service enthalten.

Kollektion oder sogar kollektionsübergreifend kombinieren, etwa aus den Linien Dynamic, Peak und Basics. So bleibt die Corporate Identity gewahrt, während Komfort und persönlicher Geschmack berücksichtigt werden.

Rundum-Service entlastet

Das Besondere: Mewa übernimmt nicht nur die Bereitstellung der Kleidung, sondern auch Pflege, Reparatur, Austausch und Logistik. Optional kann ein Stick- und Logo-Service genutzt werden. „Installationsbetriebe und Personal müssen sich weder um das Waschen noch um die Lagerung kümmern – und haben dennoch jederzeit saubere, einsatzbereite Kleidung zur Verfügung“, erklärt Horváth. Damit sparen Betriebe Zeit und reduzieren den organisatorischen Aufwand.

Ergänzt wird das Angebot von Mewa durch ein breites Sortiment an Marken-Arbeitsschutzartikeln – von Sicherheitsschuhen über Handschuhe bis hin zu Kopf- und Haut-

Gut eingepackt: Egal ob der Weg zur Arbeit, Begehungen oder gar Außen-Baustellen – niedrige Temperaturen verlangen nach qualitativ hochwertiger Kleidung.



Bosch Power Tools

Volle Kraft beim Bohren ohne Kabel



EXPERT für Experten:
Der neue Akku-Bohr-
hammer von Bosch
Power Tools.

Maximale Performance und höchste Ansprüche – das verspricht Bosch Power Tools mit der neuen Top-Leistungsklasse EXPERT. Die Serie umfasst Elektrowerkzeuge, Messtechnik und Zubehör, die speziell für Profis mit den höchsten Anforderungen an Leistung, Effizienz und Sicherheit entwickelt wurden. Ein Highlight für das Installateur-Gewerbe: Der Akku-Bohrhammer EXPERT EXBH18V-45 mit SDS max bietet die Schlagkraft eines kabelgebundenen Bohrham-

mers, jedoch mit der Flexibilität eines Akku-Geräts. Dies ist ideal für schnelle und kraftvolle Bohrungen in Beton oder Mauerwerk bei der Montage von Sanitär- und Heizungsinstallationen, ohne auf eine Steckdose angewiesen zu sein. Die Kernmerkmale des Bosch Akku-Bohrhammers:

Leistungsprofil

Der EXBH18V-45 wurde entwickelt, um eine mit kabelgebundenen SDS max Bohrhämmern vergleichbare Leistung

im Akkubetrieb zu erzielen. Dies ermöglicht eine hohe Schlagenergie und Bohrdurchmesser, die bisher vorwiegend netzbetriebenen Geräten vorbehalten waren.

Kabellose Flexibilität

Die Unabhängigkeit von einer externen Stromversorgung ist ein zentraler Vorteil, der die Einsatzmöglichkeiten auf Baustellen und in Bereichen ohne direkten Stromzugang erweitert.

Ergonomische Handhabung

Trotz seiner Leistung wurde bei der Entwicklung auf eine ausgewogene Gewichtsverteilung und eine praxisergehaltene Handhabung geachtet, um Ermü-

dungserscheinungen bei längeren Einsätzen zu reduzieren.

Robust und zuverlässig

Als Teil der Bosch Professional Reihe ist das Gerät auf Langlebigkeit und Widerstandsfähigkeit im anspruchsvollen Baustellenalltag ausgelegt.

Bosch Power Tools präsentiert die EXPERT Serie aktuell auf Fachmessen wie der Energiesparmesse Wels Österreich (26. Februar bis 1. März).

FW



BOSCH POWERTOOLS (2)

Highspeed: Bis zu 320 mm/Min Bohrgeschwindigkeit mit 30-mm-Bohrer.

Makita

Noch flexibler mit der mobilen Vakuumpumpe

In der täglichen Arbeit stoßen Kältetechniker immer wieder auf die Notwendigkeit einer mobilen Vakuumpumpe. Dieses Gerät ist unverzichtbar überall dort, wo Kältemittel im Einsatz sind, wie bei Wärmepumpen und Klimaanlage. Hier kommt die Makita Akku-Vakuumpumpe DVP181 ins Spiel: Nach der Installation und zur Dichtheitsprüfung wird sie an die Kältearmatur angeschlossen und saugt die gesamte Luft und Feuchtigkeit aus dem System. Die DVP181 bietet eine erhebliche Erleichterung, da keine Kabel mehr in den Außenbereich verlegt werden müssen. Zudem

gewährleistet sie eine vollständige Unabhängigkeit von der Stromversorgung, was die kontinuierliche Betriebsbereitschaft der Vakuumpumpe sicherstellt.

Schneller Unterdruck

Mit einer Durchflussmenge von 113 l/min erreicht sie schnell einen Unterdruck von unter 6 mbar, wodurch die Feuchtigkeit im System verdampft. Die DVP181 schafft einen Wert von 0,03 mbar oder 3 Pascal. Darüber hinaus verfügt die Vakuumpumpe über ein Magnetventil, das bei leerem Akku das Zurückströmen von Öl und Luft verhindert. Das Gerät eignet sich für viele

Kaum Kabelsalat: Die Akku-Vakuumpumpe DVP181 hat zwei 18 V Akkus.

gängige Kältemittel wie R22, R134a, R410A, R1234yf.

Mobil mit zwei Akkus

Durch den Betrieb mit bis zu zwei 18 V Akkus bietet die DVP181 deutlich mehr Mobilität auf der Baustelle. Sobald ein Akku leer wird (nach circa 25 bis 30 Minuten) wechselt die Vakuumpumpe automatisch auf den zweiten Akku und meldet das mit



MAKITA

einem akustischen Signal. So kann man den leeren Akku gleich gegen einen vollen tauschen

FW

Wiha

Kompakt, leicht und handlich

Noch nicht am Markt und schon prämiert: Makita veröffentlicht mit dem neuen ProBuddy® Evo ein kompaktes Werkzeughalter-Set, das nicht nur optischen, sondern auch funktionalen Mehrwert bringt. Noch vor seiner offiziellen Einführung wurde das durchdachte Konzept bereits mit dem German Design Award 2026 in der Kategorie „Excellent Product Design“ ausgezeichnet. Das 40-teilige ProBuddy® Evo Set ist die Antwort auf die alltäglichen Herausforderungen im mobilen Einsatz und ergänzt bestehende Werkzeugsortimente.

Mobile Universallösung

Kompakt, leicht und handlich konzipiert bietet es eine universelle Lösung unterwegs, im Auto, auf der Baustelle oder zuhause. Für zahlreiche Verschraubungen kann der ProBuddy® Evo ideal für Reparatur-, Montage- und Wartungsarbeiten in den Bereichen SHK, Industrie, Automotive, Bike oder DIY eingesetzt werden. Der clever gestaltete Werkzeughalter ermöglicht schnelles Verstauen und müheloses Entnehmen der Tools. Besonders praktisch: die seitlich ausklappbare

Bitleiste mit Druckknopf, die eine einfache, schnelle Bitentnahme erlaubt – selbst einhändig.

Vielseitig ausgestattet

Im Inneren bietet das Set eine vielseitige Zusammenstellung hochwertiger Komponenten: 29 Bits für verschiedenste Anwendungen, sieben gängige 1/4-Zoll-Steckschlüsseleinsätze, eine umschaltbare Mini-Ratsche mit 72 Zähnen für Arbeiten in beengten Verhältnissen sowie ein magnetischer Bithalter und ein Adapter. Ergänzt wird das Set durch einen SoftFinish® Schraubendrehergriff, der für besonders ergonomisches und handschonendes Arbeiten sorgt. Durch hochwertige Materialien wie Chrom-Vanadium-Stahl und eine widerstandsfähige, leicht zu reinigende Oberfläche hält das Set auch rauen Bedingungen stand. „Mit dem ProBuddy® Evo wollten wir eine Lösung schaffen, die echte Herausforderungen im Werkzeugtransport löst – und zwar so, wie es Anwender wirklich brauchen: unkompliziert, robust, smart organisiert“, erklärt Stefanie Lägler, internationale Marketingleitung bei Wiha.

FW



A Little Bit: Der Wiha ProBuddy® Evo vereint Design und Funktionalität.

Schöffel PRO

Vom Berg auf die Baustelle



Sicher und sichtbar: Die Warnschutz-Workwear von Schöffel strahlt am Bau.

Unter dem Claim „Geboren in der Natur. Geschaffen für die Arbeit.“ expandiert Schöffel in das Segment hochwertiger Arbeitsbekleidung: Mit dem Marktstart der neuen Marke Schöffel PRO fertigt der deutsche Outdoor-Hersteller nun auch hochfunktionelle, individualisierbare Arbeitsbekleidung. Die Designs lassen sich vielfältig an die Wünsche von Firmen anpassen.

Warnschutz zum Anziehen

Unter dem Motto „Workwear neu gedacht“ stellt das Familienunternehmen aus Schwabmünchen nun eine neue Warnschutzbekleidung für mehr Sichtbarkeit und Sicherheit vor. Die neue Warnschutz-Kollektion besteht aus verschiedenen Lagen für Oberbekleidung und reicht von Basis- über Wetterschutz- bis hin zu Wärmeschichten – als individuelle Bekleidungskonzepte für den ganzjährigen Einsatz. Zudem sind die neuen Arbeitshosenmodelle „Meistermacher“ und „Bulldozer“ bereits als Warnschutzmodelle verfügbar.

Erhältlich ist die Hi-Vis-Kollektion als Damen- und Herrenmodelle für die drei Zertifizierungsklassen in den Farben Neongelb/Blau, Neongelb/Anthrazit, Neonorange/Blau und Neonorange/Anth-

razit. „Wir freuen uns sehr, in das Warnschutz-Segment einzusteigen, und sind überzeugt, mit unseren Warnschutz-Modellen neue Maßstäbe in puncto Tragekomfort zu setzen“, sagt Thomas Bräutigam, Geschäftsführer von Schöffel PRO GmbH. „Wenn es um Sichtbarkeit bei Arbeiten im Dunklen geht, ist die Funktionalität zwar maßgebend, aber der Komfort sollte niemals vernachlässigt werden. Die Entwicklung von Schutzbekleidung der Zukunft bedeutet, zu schauen, wie man den Komfortquotienten und die Funktionalität erhöhen kann, ohne die Strapazierfähigkeit oder den erforderlichen Schutz zu beeinträchtigen“, so Bräutigam.

Freizeit trifft auf Arbeit

Schöffel ist das erste Unternehmen der Outdoorbekleidungsbranche, das Arbeitsbekleidung als Marke mit einem eigenständigen Unternehmen positioniert. Dafür wurde die Tochtergesellschaft Schöffel PRO GmbH gegründet, die mittlerweile 50 Arbeitnehmer in Deutschland, Österreich und der Schweiz beschäftigt.

FW

Die Rechtskolumne

Werkvertrag, und Arbeitsvertrag



Im täglichen Arbeitsleben ist der Installateur primär mit einem Werkvertrag befasst. Ein Werkvertrag liegt vor, wenn ein Werk oder ein bestimmter Erfolg geschuldet wird. Der Werkvertrag mit einem Installateur ist ein Vertrag, bei dem der Installateur als Auftragnehmer einen bestimmten Erfolg, ein fertiges, funktionierendes Ergebnis schuldet, Z.B. die fachgerechte Installation einer Heizung oder einer sanitären Anlage und nicht nur seine Arbeitszeit. Weitere Merkmale eines Werkvertrages sind, dass Werkunternehmer nicht an bestimmte Arbeitszeiten gebunden sind, keinen persönlichen Weisungen unterliegen und die Leistungen nicht persönlich erbringen müssen. Für die Leistung erhält der Installateur die vereinbarte Vergütung (Werklohn), wobei die Bezahlung meistens nach Abnahme des fertigen, mangelfreien Werkes fällig ist. Wichtig sind klare Vereinbarungen zu Leistungsumfang, Kosten und Zeitplan, um Streitigkeiten zu vermeiden. Auch kleine Aufträge gelten als Werkvertrag. Kleine Reparaturaufträge werden in der Regel mündlich erteilt. Um den Leistungsumfang bei umfangreicheren Aufträgen genau festzuhalten, ist jedoch ein schriftlicher Vertrag zu empfehlen, dieser soll Kosten, Material, Zeitplan und Gewährleistungen regeln. Es kann sowohl eine Vorauszahlung (etwa für die Materialbestellung) als auch eine Abschlagszahlung für abgeschlossene Teile des Werkes vereinbart werden. Ein Werkvertrag wird nicht gekündigt sondern endet in der Regel mit der Erbringung des vereinbarten Werkes. Beim Werkvertrag tragen Werkunternehmer das Risiko der ordnungsgemäßen Erfüllung hinsichtlich des geschuldeten Erfolges und haften im Rahmen der Gewährleistung bei einem mangelhaften Werk. Im Gegensatz dazu schulden Arbeitnehmer nur die vereinbarte Arbeitsleistung, aber keinen bestimmten Erfolg. Ein Arbeits- bzw. Dienstvertrag liegt gemäß §1151 ABGB vor, wenn sich jemand auf eine gewisse Zeit zur Dienstleistung für einen anderen verpflichtet. Der Arbeits- bzw. Dienstvertrag unterscheidet sich vom Werkvertrag durch die persönliche Abhängigkeit des Arbeitnehmers vom Arbeitgeber. Beim Arbeitsverhältnis handelt es sich um ein sogenanntes Dauerschuldverhältnis, das bedeutet, dass sich Arbeitnehmer für eine bestimmte oder unbestimmte Zeit zu Arbeitsleistungen verpflichten. Das Arbeitsverhältnis ist somit auf Dauer angelegt und endet im Gegensatz zum Werkvertrag nicht durch einzelne Erfüllungshandlungen, sondern bedarf einer Auflösungshandlung (z. B. Kündigung) bzw. endet mit Ablauf der vereinbarten Vertragsdauer. Die Merkmale der persönlichen Abhängigkeit überwiegen: Für das Vorliegen einer persönlichen Abhängigkeit spricht vor allem die Weisungsgebundenheit der zur Arbeitsleistung verpflichteten Person sowohl hinsichtlich Arbeitszeit, Arbeitsort als auch der funktionellen Einbindung in das betriebliche Gefüge, der Kontrollunterworfenheit und der Beistellung der Arbeitsgeräte durch den Dienstgeber. Diese Merkmale und Unterschiede sind wesentliche Punkte dieser beiden Verträge.

DR. OLGA STÜRZENBECHER-VOUK

ist als Of Counsel bei L&P tätig. Sie war Richterin beim Bezirksgericht Donaustadt, am Landesgericht für Zivilrechtssachen Wien, am Oberlandesgericht Wien und von 2013 bis 2024 Präsidentin des Arbeits- und Sozialgerichts Wien.
E: olga.stuerzenbecher-vouk@lansky.at
W: www.lansky.at



L&P

Auf Links gedreht

Vom Leben gebeutel

Hallo, hallo! Sie müssen bitte sofort kommen, wir haben einen Notfall. Es ist dringend.

Worum geht es? – Wir haben ein Problem mit dem Wasser.

Sie haben kein Wasser? – Nein, eher zu viel. Es ist so was ähnliches wie ein Rohrbruch.

Wo genau tritt Wasser aus? – Im Badezimmer. Bei der Dusche.

Handelt es sich um Kalt- oder Warmwasser? – Na hören Sie, wozu ist das wichtig? Wasser ist Wasser. Und es ist eindeutig zu viel. Sei still.

Wie bitte? – Nicht Sie. Ich habe mit meinem Gatten gesprochen. Er steht hinter mir und hört mit. Jetzt misch dich nicht ein! Für mich ist es dringend. Also? Wann kann ich mit Ihnen rechnen?

Frau X, wann haben Sie den Rohrbruch entdeckt? – Heute Morgen, beim Zähneputzen. Da hab ich es gehört. Meinem Mann wär das Geräusch nicht einmal aufgefallen. Naja. Männer eben.

Gluckert es? – Nein, es tropft.

Von der Decke? – Aber nein, es tropft an der Wand.

AN der Wand? – JA! Jetzt fragen Sie nicht immer so komisch nach. Es tropft in der Nähe der Wand. Beim Brauseschlauch von der Dusch-armatur.

Sie meinen, es gibt eine Undichtheit beim Brauseschlauch in Ihrer Dusche? Wie stark rinnt das Wasser heraus? – Wieso rinnt? Ich sagte, es tropft. Aber ordentlich. Ich hab jetzt schon einen Kübel unterstellen müssen. Schicken Sie bitte einen Fachmann vorbei. SO-FORT!!!

Wenn das Wasser in Ihre Dusche tropft, warum müssen Sie etwas unterstellen? – Sie verstehen aber auch gar nichts. Die Fliesen in der Dusche bekommen ja sonst so grausliche Wasserflecken! Das ist ein Drama! Wer putzt das dann, Sie vielleicht? Ich hoffe, Sie sind in der nächsten halben Stunde hier. Sonst ruf ich bei Ihrem Mitbewerber an!

Ende des Gesprächs.

„Nau servas, der Gatte is a ein vom Leben Gebeutelter“, mit diesen Worten legt der Serviceleiter kopfschüttelnd auf und geht auf einen Regenerationskaffee.

Wie immer: Nicht frei erfunden.

MAG. BRIGITTE FUCHSBAUER

Installationsbetrieb Ofenbinder
Springsholz GmbH in St. Pölten.
Ältere Kolumnen finden Sie unter
www.ofenbinder.com



Termine

Ein Überblick über aktuelle Branchenveranstaltungen, Messen und Seminare.

Messe Wels

Energiesparmesse 2026

25. bis 27. Februar 2026 SHK-Fachtage

Die führenden Akteure der SHK- und Bau-branchen kommen auf der Energiesparmesse 2026 zusammen. Mit dem Hallenkonzept „Painted in Black“ wird die Halle 21 für den SHK-Bereich zur Bühne für Innovation, und gutes Design. In gewohnter Markenstärke präsentiert sich die Heizungshalle 20, der Bausektor findet in der neuen Halle 22 seine Heimat.

Informationen & Anmeldung:

www.energiesparmesse.at

Messe Frankfurt

Light & Building 2026

8. bis 13. März 2026, Frankfurt

Die Branche ist im Wandel: Energieeffizienz, Digitalisierung und Nachhaltigkeit prägen die Agenda, während Unternehmen zugleich flexibel auf Marktveränderungen, wie hohe Bau- und Energiekosten oder internationale Handelskonflikte reagieren. Genau hier setzt die Light + Building an: „Be Electrified – Electrifying Places. Illuminating Spaces.“ lautet das Motto der Messe 2026. Es unterstreicht die doppelte Stärke des internationalen Branchentreffpunkts: intelligente Energieinfrastruktur und anspruchsvolle Lichtlösungen.

Weitere Informationen & Anmeldung:

www.light-building.com

SHK+E ESSEN

Fachmesse für Sanitär, Heizung, Klima und Elektro

17. bis 20. März 2026

Essen Die SHK+E ESSEN versammelt die Branche Mitte März in der Messe Essen. Im Fokus dieser bedeutenden Fachmesse stehen dieses Jahr insbesondere hybride Heizungen und Wärmepumpen, sektorübergreifende Lösungen sowie smarte Sanitärtechnik.

Informationen & Anmeldung:

www.shke-essen.de

Photovoltaic Austria

PV-Kongress

25. März 2026, Wien

Folgende Themen stehen auf der Agenda:

- Welche Regeln und Chancen bringt das ElWG?
- Flexibilitätsrevolution: Moderne Speicher und smarte Netztarife – was braucht's und was gibt's?
- What's New? Ein Update zu Bundesgesetzen und Förderungen
- Erfolgsstory Blackout: Wie Spanien gezeigt hat, dass die Sicherheitsmechanismen wirken

Weitere Informationen & Anmeldung:

www.pvaustria.at/pv-kongress

Messe Mailand

Mostra Convegno Expocomfort

24. bis 27. März, Mailand

Im Zweijahresrhythmus geht die MCE, internationale Fachmesse für HVAC+R, erneuerbare Energien, Energieeffizienz und Wassertechnik am Messegelände Rho an den Start.

Informationen & Anmeldung:

www.mcexpocomfort.it

Die Redaktion empfiehlt



FLÄKTGROUP

Highlights

FläktGroup

diverse Termine

Die kostenlosen Schulungen der FläktGroup bieten Gebäudetechnikern Möglichkeiten, Fachkenntnisse in den Bereichen Installation, Inbetriebnahme und Wartung von bestehenden und neuen Mitsubishi Electric Klimasystemen und Wärmepumpen zu vertiefen.

Informationen & Anmeldung:

www.flaktgroup.com

Energiesparmesse Wels

27.2. bis 1.3. 2026, Wels

Die Energiesparmesse vereint moderne Technologien für energieeffizientes Bauen und Wohnen, umweltschonende Heiz- und Energietechnik, ressourcenschonende Haus- und Gebäudetechnik sowie fortschrittliche Bad- und Sanitärösungen.

Informationen & Anmeldung:

<https://energiesparmesse.at>



MESE WELS

KVA

27. KVA Service Kongress

9. und 10. April 2026, Altengrabach bei Wien

Der 27. KVA Service Kongress präsentiert sich unter dem Leitthema „360° Service – Orientierung im Wandel der Anforderungen“. Im Fokus stehen innovative Lösungen, neue Geschäftsmodelle und Technologien, die Service neu denken und Unternehmen helfen, sich in dynamischen Zeiten erfolgreich auszurichten. Ziel ist es, Serviceunternehmen wettbewerbsfähig zu halten und fit für die Zukunft zu machen.

Weitere Informationen & Anmeldung:www.kva.at

IFH/interm

Gebäudetechnik Jubiläums-Messe

14. bis 17. April, Nürnberg

2026 feiert die IFH/intherm ihr 50-jähriges Bestehen. Die führenden Akteure der SHK-, und Haustechnikbranche finden auf der Fachmesse Antworten auf die Zukunftsfragen der Gebäudetechnik, von Badde-sign bis zu Energiesystemen und Raumklima- und Lüftungslösungen.

Informationen & Anmeldung:www.ifh-intherm.de

Chillventa 2026

Weltleitmesse der Kältetechnik

13. bis 15. Oktober 2026, Nürnberg

Die Chillventa ist bekannt für ihren weltweit anerkannten Überblick über die Bereiche Kältetechnik, Isoliertechnik, MSR-Technik, Automation, Klimatechnik, Lüftung und Wärmepumpen. Ihre klare Spezialisierung bringt alle führenden Experten, Key Player und Verbände in Nürnberg zusammen und macht sie zu dem wichtigsten Pflichttermin für die Branche.

Die Chillventa erweitert 2026 ihre Ausstellungsfläche um eine Halle und bietet so mehr Fläche und Möglichkeiten für Aussteller und Fachbesucher.

Weitere Informationen & Anmeldung:www.chillventa.de

So baut man heute

Building Automation von Beckhoff



So baut man flexibel:
mit Beton.



So baut man klassisch:
mit Ziegelsteinen.



So baut man sicher:
mit Stahl.



So baut man intelligent:
mit Automatisierungskomponenten von Beckhoff.

Mit Beckhoff Building Automation lassen sich alle Gewerke auf Basis eines ganzheitlichen, durchgängigen, PC- und Ethernet-basierten Gebäudeautomatisierungskonzeptes integrieren. Der Effekt: Investitionskosten werden minimiert, Wartung und Flexibilität werden optimiert, die Engineeringkosten gesenkt und alle Kriterien für Gebäudeautomation nach Energieeffizienzklasse A erfüllt. Das modulare Beckhoff Steuerungssystem erlaubt eine Anbindung aller Datenpunkte und Subsysteme über Beckhoff Busklemmen sowie eine flexible Bedienung, vom Smart-Phone bis zum Touchpanel.

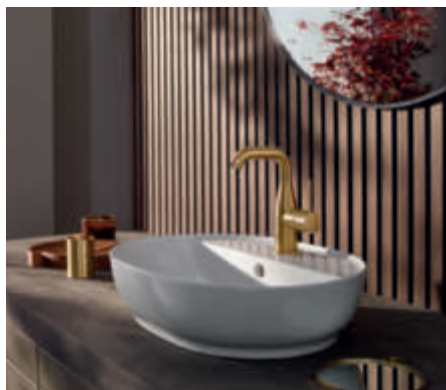
Scannen und alles
über die Gebäude-
automation mit
PC-based Control
erfahren



New Automation Technology **BECKHOFF**

Der Gelbe im März

AUSGABE
3
ab 16.3.2026



GROHE

Sanitär Armaturen

Ob opulent oder simpel – zum schrauben, hebeln oder berührungslos ... Armaturen sind ein spannender Blickfang in jedem Bad, die wir gerne unter die Lupe nehmen; so auch in der nahenden Ausgabe 3/2026!



HARGASSNER

Heizung Heizen mit Biomasse

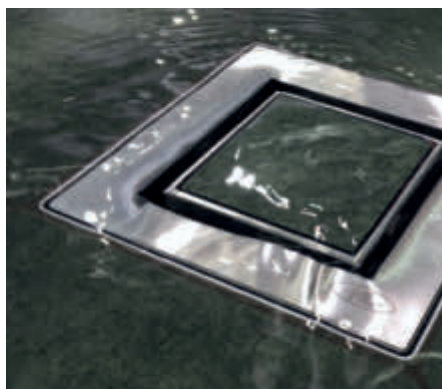
Wärme und Feuer – in den nebeligen Jännertagen ein Sehnsuchts-Gedanke – wir freuen uns auf die Biomassetrends 2026.



PLUGGOT GMBH, MÜNCHEN

Klima/Lüftung Kontrollierte Wohnraumlüftung

Optimale Luftfeuchtigkeit, konstante Temperaturen, einfach gutes Klima – all das und viel mehr, schafft die kontrollierte Wohnraumlüftung. News zu Entwicklungen und Technik-trends liefert die kommende Ausgabe.



HL RUTTERER & LECHNER GMBH

Installationstechnik Abläufe & Entwässerung

Optimale und sauber Entwässerung ist nicht nur in Schwimmbädern ein wichtiges Thema – auch im Privat-Bad setzen dezente Abläufe mittlerweile ebenso wichtige wie starke Designakzente.

IMPRESSUM

MEDIENINHABER (VERLEGER):

Verlag Holzhausen GmbH
A-1030 Wien, Traungasse 14-16
Tel.: +43 (0)1 740 95-0
kontakt@verlagholzhausen.at
DVR: 4018640

GESCHÄFTSFÜHRUNG:

DDr.ⁱⁿ Gabriele Ambros; Silvija Stevanovic, MA

HERAUSGEBER:

Bundesinnung der Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechniker
A-1040 Wien, Schaumburgg. 20/4

CHEFREDAKTION:

Ing. Martin Pechal
Tel.: +43 6641925 204
martin.pechal@verlagholzhausen.at

REDAKTION:

installateur@verlagholzhausen.at

AUTORINNEN DIESER AUSGABE:

Manfred Strobl, Ursula Wastl, Florian Wörgötter

ANZEIGENLEITUNG UND MARKETING:

Mag. Marion Nussbaumer
Tel.: +43 (0)1 740 95-480
marion.nussbaumer@verlagholzhausen.at

TEAMASSISTENZ:

Simone Wagner, BA
Tel.: +43 (0)1 740 95-113
simone.wagner@verlagholzhausen.at

LAYOUT: CRM Medientrend GmbH

ABO:
Tel.: +43 (1) 361 70 70 – 550
abo@verlagholzhausen.at

DRUCK: KS Printsolution GmbH
A-2542 Kottlingbrunn, Akazienweg 1

ERSCHEINUNGSWEISE:
10-mal jährlich

PREISE 2026:

Einzelpreis/Jahresbezug:
Inland: € 12,80 / € 127,40 (inkl. MwSt.)
Ausland: € 14,90 / € 150,50 (inkl. MwSt., inkl. Porto)
Das Abonnement ist spätestens 30 Tage vor Bezugsjahresende schriftlich kündbar.

installateur@verlagholzhausen.at

www.derinstallateur.at

Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz:
www.derinstallateur.at/impressum

Der Verlag Holzhausen weist darauf hin, dass alle Unternehmen, Organisationen und sonstigen Kunden, die Pressemeldungen sowie Fotos, Grafiken oder Zeichnungen zur Verfügung stellen, im Besitz der entsprechenden Nutzungsrechte bzw. Copyrights dieser Inhalte sein müssen. Der Verlag Holzhausen übernimmt keine Kosten für die Abgeltung von Texten, Fotos, Grafiken oder sonstigen Materialien, die von den genannten Geschäftspartnern bereitgestellt werden. Etwaige Copyright- oder sonstige Rechtsverletzungen gehen zu Lasten des Geschäftspartners, der die betreffenden Inhalte übermittelt hat. Mit der Übermittlung ihrer Inhalte unabhängig davon, ob diese entgeltlich oder unentgeltlich erfolgt erkennen alle Geschäftspartner des Verlages Holzhausen die vorstehenden Bestimmungen an.

Druckauflage
1. Halbjahr 2025
11.356



P D N PARTNER

Gilt für alle
Fotos,
Grafiken
und Artikel
dieser
Ausgabe.

Kontakt

Der österreichische Installateur
Traungasse 14-16, 1030 Wien

Simone Wagner

Tel.: +43 (0)1 74095-113

E-Mail: installateur@verlagholzhausen.at

Artweger GmbH & Co. KG

Steiermark und Kärnten neu besetzt

ARTWEGER



Die Bundesländer Steiermark und Kärnten zählen seit jeher zu den wichtigsten Verkaufsregionen von Artweger. Michael Bachmann übernimmt ab sofort die Funktion des Gebietsleiters für Artweger-Kunden aus dem Sanitärbereich. Mit nahezu 20 Jahren Berufserfahrung und einer fundierten Ausbildung als Installateur bringt Bachmann umfassendes

Praxiswissen aus dem Tagesgeschäft mit und steht den Artweger Partnern künftig als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung. Er übernimmt diese Funktion von Christian Schörkl, der das Gebiet über viele Jahre hinweg erfolgreich geleitet hat. Schörkl bleibt Artweger erhalten und wird seine Erfahrung in neue Projekte einbringen.

Röfix AG

Neue Personalleiterin am Hauptsitz

WEISSENGRUBER & PARTNER FOTOGRAFIE OG



Bereits seit Juni 2025 ist Jacqueline Leitner als Personalverantwortliche für das gesamte HR-Management von Röfix Österreich zuständig – für rund 260 Mitarbeitenden an acht Standorten. Ihr Aufgabenbereich umfasst u. a. die Personalplanung, die Mitarbeiterentwicklung, Ein- und Austritte, die Abrechnung sowie die strategische Beratung der Geschäftsleitung,

der Führungskräfte und Mitarbeitenden. Zudem wird sie bestehende Personalprojekte weiterentwickeln und neue Themen umsetzen. Die Marke Röfix ist in über zehn europäischen Staaten als Komplettanbieter der Baubranche präsent. Zur eigenständigen österreichischen Aktiengesellschaft gehören insgesamt acht Produktions- und Vertriebsstandorte.

Mercedes-Benz Österreich GmbH

Neuer Managing Director für die Van-Sparte

ANDREAS KOLARIK FOTOGRAFIE



Mit Jahreswechsel trat David Nogossek seine neue Funktion als Managing Director Sales & Marketing Vans bei Mercedes-Benz Österreich an. Erfolgt auf Michael Jopp und verantwortet die strategische und operative Weiterentwicklung der Transporter-Sparte am öster-

reichischen Markt. Seit 2021 verantwortet Nogossek als CFO / Head of Finance & Controlling Vans United Kingdom die finanzielle Steuerung des Van-Geschäfts im Vereinigten Königreich.

Renson Building Solutions

Neuer Bereichsleiter

RENSON



Joren Knockaert tritt Renson als Bereichsleiter für Renson Building Solutions bei. Der Dachbereich ist für die Geschäftsbereiche „Klimalösungen“ und „Fenster- und Fassadenlösungen“ verantwortlich. Mit über zwanzig Jahren Erfahrung im Bereich Produktion,

Operations und internationaler Unternehmensführung bei u. a. Solutia, Bekaert, IVC-Mohawk und Deceuninck bringt er eine beeindruckende Erfolgsbilanz mit nach Waregem.

Ihr Erfolg zählt!



BIO-POOLS ARNOLD KLEMENT GMBH

**Wollen auch Sie als
„Installateur des Monats“
in die Geschichte eingehen?
Gerne stellen wir Ihren Betrieb vor!**

Kontaktieren Sie uns, wir besuchen Sie!*

**Senden Sie uns ein E-mail:
installateur@verlagholzhausen.at**

INSTALLATEUR DES MONATS
Bio-Pools Arnold Klement GmbH

* Ihre Idee zählt. Selbstverständlich ist die Vorstellung in unserem Magazin für Sie kostenlos.

Aufgeblättert

Der österreichische Installateur präsentiert an dieser Stelle Bücher zu unterschiedlichen Themen, die für Ihren Unternehmeralltag oder Sie persönlich interessant sein könnten.

INFO

Mit Hilfe des Titels oder der ISBN-Nummer können Sie die hier vorgestellten Bücher beziehen. Entweder im Online-Bookshop, über die Website oder in einer Buchhandlung in Ihrer Nähe.



Kein Pfusch am Bau Bautechnik & Baurecht

Viele ÖsterreicherInnen träumen vom eigenen Haus oder einer Eigentumswohnung. Sie nehmen dafür Kredite auf, verzichten auf Urlaub und stecken jeden Cent in den Bau oder Kauf. Doch dann folgt oft der Schock: Die Bauarbeiten wurden mangelhaft ausgeführt, Wände schimmeln, Fenster sind undicht, ganze Häuser unbewohnbar. Der Bauunternehmer Günther Nussbaum zeigt auf, wo gefuscht wurde, gibt betrogenen Bauherren und qualitätsbewussten Bauunternehmern wertvolle Tipps und leistet Hilfe. Von der Planung und Finanzierung über die fachgemäße Errichtung von Keller, Fassaden und Dach bis zu baurechtlichen Grundlagen enthält Band 1 des Bauhandbuchs alle wesentlichen Informationen, die man beim Bau eines Hauses kennen sollte. Ein Buch für Häuslbauer und Bauprofis.

Linde Verlag, 556 Seiten
39,00 Euro
ISBN: 978-3-7093-0710-6



Broschüre der Stadt Wien Raus aus Gas

600.000 Nutzungseinheiten, die aktuell mit Gas versorgt werden, lassen sich nicht von heute auf morgen auf erneuerbare Energiequellen umstellen. Dazu braucht es Zeit und die richtigen Lösungen. Die Initiative „100 Projekte Raus aus Gas“ gibt Aufschluss über die Vielzahl von Wegen, die zum Umstieg von klimaschädlichem auf klimafreundliches Heizen führen. Dabei handelt es sich oft um bereits bekannte Technologien. Um zu zeigen, dass und wie es möglich ist, diese Methoden im Sinne des Klimas und der Wiener Bevölkerung einzusetzen, gibt es die Initiative „100 Projekte Raus aus Gas“, die nicht nur Vorzeigebispiele, sondern auch die verantwortlichen, mutigen Personen beziehungsweise Wohnbauträger vor den Vorhang holt. Unter den Vorzeigeprojekten befinden sich auch 19 top aktuelle Solarwärme-Projekte wie z.B. Büros, Wohngebäude, Hotels, Ein- und Mehrfamilienhäuser oder eine Sportanlage.

Herausgeber: Stadt Wien
Online unter: wien.gv.at/umwelt/100-projekte-raus-aus-gas



Die Vergiftung der Welt Der globale PFAS-Skandal und wie er vertuscht wird

Nachdem er mehrere Freunde und Verwandte durch Krebs verloren hatte, begann ein unscheinbarer Versicherungsmakler aus Hoosick Falls, New York, im Jahr 2014 zu vermuten, dass seine Wasserversorgung verschmutzt war. Als er sein Leitungswasser testete, entdeckte er gefährliche Mengen an PFAS – sogenannten Ewigkeitschemikalien, die sich nicht abbauen lassen und mit verschiedensten Krankheiten in Verbindung stehen. Dies löste eine Kette von Ereignissen aus, die dazu führte, dass Milliarden Menschen rund um den Globus erfuhren, dass ihr Trinkwasser verseucht ist. Eine fesselnde Untersuchung der jahrzehntelangen Kampagne der chemischen Industrie, die Gefahren von Ewigkeitschemikalien zu verschleiern. Die investigative Journalistin Mariah Blake erzählt sie anhand einer Kleinstadt.

oekom Verlag, 336 Seiten
25,00 Euro
ISBN: 978-3-9872-6515-0



Angehender Philosoph: Prakti Kant! 400 Wortspiele und Sprachüberdehnungen

Der Kabarettist Gunkl und der Musiker Georg Breinschmid teilen eine ganz besondere Schwäche: Eine liebevoll kultivierte Form der „Rechtschreibschwäche“, die nicht nach Fehlern klingt, sondern nach Möglichkeiten. In Angehender Philosoph: Prakti Kant! machen die beiden aus kleinen Verrutschern große Pointen – und aus vermeintlichen Lingual-Unfällen funkelnde Miniaturen des Nonsens. Das Ergebnis ist ein ebenso kluges wie komisches Buch, das zeigt, wie viel Denken im Lachen stecken kann. Die Autoren versammeln rund 400 Wortspiele und Sprachüberdehnungen, bei denen sich Bedeutungen verschieben, Silben verhaken und Assoziationen in überraschende Richtungen springen. Ein Buch für alle, die Wortwitze lieben, gerne querdanken und sich auf heitere Abwege führen lassen wollen.

ueberreuter Verlag, 176 Seiten
22,00 Euro
ISBN 978-3-8000-7807-3



„Sie hilft uns
nachhaltig zu
sein, statt
nur darüber
zu reden.“

Mewa. Berufskleidung im Rundum-Service.

Jetzt mehr unter mewa.at/rundum-service



HOLTER
MACHT'S EINFACH

Besuchen Sie uns
auf der **WEBUILD**
ENERGIESPARMESSE
WELS, Halle 20
25. - 27. Februar 2026

concept - QUALITÄT,
DIE SICH RECHNET

Unsere Eigenmarke concept steht für modernes Design, bewährte Qualität und verlässliche Verfügbarkeit – zu einem **Top-Preis-Leistungs-Verhältnis mit 5 Jahren Garantie**.

Ob **Teilrenovierung** oder **Komplettbad** – mit der HOLTER Markenvielfalt planen Sie flexibel und wirtschaftlich.

holter.at