



Der österreichische

Installateur

Das Kommunikationsmedium der Bundesinnung der Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechniker Österreichs

79. Jahrgang
7-8a/2026
www.derinstallateur.at

proPellets Austria

Mag. Doris Stiksl, MSc im Gespräch

Langfristige, verlässliche und planbare Rahmenbedingungen für den Ausstieg aus Öl- und Gasheizungen fordert Doris Stiksl, Geschäftsführerin von proPellets Austria von der Politik.

Das ganze Interview finden Sie auf den Seiten 38 und 39 dieser Ausgabe!

Ausbildungsordnung Neu

Innung macht Schule

Der „Gelbe“ sprach mit BIM Anton Berger, BIM Stv. und LLW Franz Schnöller, Gerald Kopsa (Bundeslehrlingswart und LIM NÖ) sowie Bernhard Swatek, Direktor der Berufsschule SHT Mollardgasse Wien und seinem Stellvertreter Thomas Wendler.

Das Interview: Ab Seite 6.

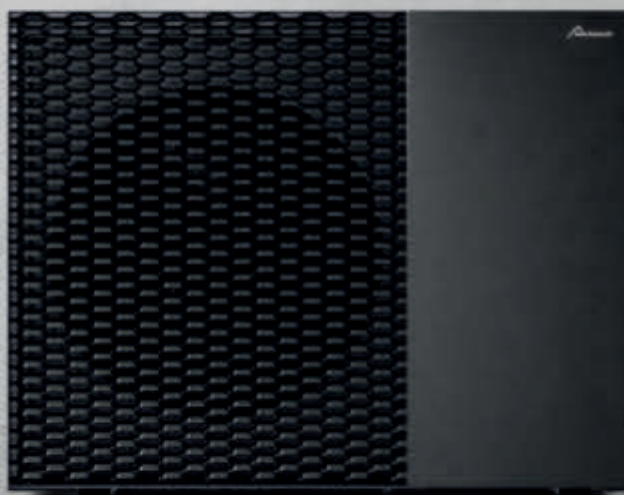
Powerfrauen in Serie

Frauenpower im SHK-Handwerk

In Ursula Wastls Serie dreht sich stets alles um die Frauen der Branche. Diesmal erzählt Marion Kirchner, Vertriebsleiterin bei alpha innotec, ihre Geschichte – vom Handwerk über die TGA-Planung bis zur Leitung eines Vertriebsteams für Wärmepumpen.

Das Portrait: Auf Seite 10.

PREMIUM-TECHNIK – ÜBERRASCHEND LEISTBAR



WANDA
DIESE
WÄRMEPUMPE
IST EIN HIT!

Mehr Infos zur Wärmepumpe WANDA:



Wer draußen bleibt, verpasst, was drinnen passiert.

JETZT NIBE PARTNER-INSTALLATEUR WERDEN UND
GEMEINSAM STARK IN DIE ZUKUNFT GEHEN.

NIBE



nibe.at

SCHWEDEN WISSEN, WIE MAN HEIZT. UND KÜHLT.

**Mehr Infos
in unserer
Beilage!**

Sommerzeit ist Lesezeit



ADRIAN BATTY / VALENCSTUDIO

Sommerzeit ist Lesezeit – also für mich. Ich weiß ja nicht, wie Sie das halten, aber ich lese, wenn nicht in der Badewanne dann hauptsächlich im Urlaub. Oder halt in jener Zeit, in der der Stresspegel etwas niedriger ist, als im restlichen Jahr ... Im Sommer bin ich alleine schon Kraft der übernatürlichen Temperaturen grundentschleunigt und somit verstärkt anfällig, mich dem Lesegenuss hinzugeben.

Ob, Öffis, Bad, Badeschiff bzw. -strand, Warten auf Freunde am Feierabend ... Licht und Stimmung verlangen nach einem Buch; hier kommen meine Leseempfehlungen des heurigen Sommers:

In seinem mehrfach verbotenen Roman der zwanziger Jahre, „Kokain“, erzählt der italienische Skandal-Autor Dino Pitigrilli die Geschichte eines jungen Journalisten, der auf der Suche nach Reportagen immer tiefer in einen abenteuerlich dekadenten Strudel schlittert. Ein wunderbar unterhaltsames Buch über die fragwürdige Herrlichkeit der Rauschmittel, die zu hinterfragende (Selbst-)Herrlichkeit (mancher) Medien und die unbestrittene Herrlichkeit der Liebe; ausgeborgt von einem lieben Freund (danke Victor – wird retourniert!).

„Tiefe“ von Henning Mankell (entdeckt im Fundus des Badeschiffs) führte mich in die ungeschickt aufgebaute Lügenwelt des Tiefsee-Vermessers Lars Tobiasson-Svartman, der nicht nur Meerwege während des aufkommenden ersten Weltkrieges vermisst, sondern sich zudem in der Liebe zu zwei Frauen in den Wahnsinn navigiert – konnte nicht gut ausgehen, war aber durchwegs unterhaltsam und durchzogen von ein paar sehr schönen, starken Sätzen.

„Buberlpartie“ von Buchhändlerin und Autorin Petra Hartlieb war ein solider Österreich-Krimi am schönen Handlungsort Wien und wird auch auf unserer Buchseite (S. 52) neben interessanter Fachliteratur vorgestellt. Ich habe die gut 600 Seiten in drei Tagen inhaliert; das schaffe ich selten!

Last but not least beginne ich gerade „Erziehung zur Grausamkeit“ zu lesen. Autor Robert Misik beschreibt, wie die „Lehrjahre der Unmenschlichkeit“ nicht nur in der Geschichte immer wieder schleichend grausame Knospen und Blüten bildeten, sondern auch aktuell wie Unkraut wuchern – keine „Feel-Well-Lektüre“ aber sehr spannend.

So, damit Sie jetzt aber nicht glauben, der „Gelbe“ hat sich vom Fachmedium in einen Buchclub verwandelt, möchte ich hier noch einige branchenrelevante Highlights der folgenden Seiten anteausern: Den Anfang macht gleich das große Interview zur neuen Ausbildungsordnung Installations- und Energietechnik. Ich sprach dazu mit BIM Anton Berger, BIM Stv. und LLW (Wien) Franz Schnöller, Gerald Kopsa (Bundeslehrlingswart und LIM NÖ) sowie Bernhard Swatek, Direktor der Berufsschule SHT Mollardgasse Wien und seinem Stellvertreter Thomas Wendler. Auch die online fotografisch dokumentierten Sommergespräche finden sich in dieser Ausgabe wieder und zudem widmen wir uns ganz dem Thema Wärmetechnik (mit einem Hauch von Kühlung, nach der wir über weite Strecken der letzten Monate gierten).

Somit wünsche ich in gewohnter Weise und im Namen des gesamten Teams gute Lektüre mit dieser Ausgabe – und vielleicht ist ja eines der Bücher interessant – dann holen Sie es sich rasch – am besten direkt in der Buchhandlung Ihres Vertrauens!

MARTIN PECHAL
Chefredakteur



GEBÄUDETECHNIK
INTELLIGENT
GEREGELT

PV-Überschuss noch effizienter nutzen, dank präziser Regelung auf die Zieltemperatur.

NEU

9kW stufenlos geregelt



WWW.TA.CO.AT



Die **ATON** SLM
Schichtlademodule

Bösch

KOMPAKTE WÄRMEPUMPE FÜR EFFIZIENTES HEIZEN UND KÜHLEN



Die neue Luft-Wasser-Wärmepumpe WANDA von bösch steht für effizientes Heizen und Kühlen zum besonders attraktiven Preis. Leise, platzsparend und einfach zu installieren. Ideal für Neubau und Sanierung von Einfamilien- und Reihenhäusern.

Monoblock-Technologie reduziert Installationsaufwand

WANDA ist ein Monoblock-Gerät für die Außenaufstellung. Das vereinfacht die Installation und reduziert die Systemkomplexität. Gefertigt in Europa, steht das Gerät zudem für eine hohe Verarbeitungsqualität. Ergänzt wird die Außeneinheit durch eine wandmontierte Hydrobox. Alle Komponenten sind zentral angeordnet, was Montage und Service enorm erleichtert.

Kompakte Systemlösung für einfache Planung

Regelung, Hydraulik und Steuerung sind aufeinander abgestimmt. Das reduziert den Planungsaufwand enorm. Die Inbetriebnahme wird durch einen integrierten Assistenten unterstützt. Ein 7"-Touch-Display mit intuitiver Benutzerführung und eine Online-Anbindung ermöglicht Monitoring und Bedienung.

Hochwertige Technik mit attraktiver Wirtschaftlichkeit

Mit 4,1 bis 14,4 kW Leistung und Vorlauftemperaturen bis 70 °C eignet sie sich für Neubau und Bestand. Aktive Kühlung ist integriert und das Kältemittel R290 sorgt für eine zukunftssichere Auslegung. Robuste Systemtechnik und das flächendeckende bösch-Servicenetz runden das Gesamtpaket ab.

Mehr erfahren unter:



8



20



22

INNUNG / NEWS

Innung macht Schule: Das Interview zur neuen Ausbildungsordnung **6**

Starke Leistungen dank starker Ausbildung **8**

Kommentar: Die China-Formel **9**

Frauenpower im SHK Handwerk **10**

Struktur statt Chaos **11**

Nachruf: HSK trauert um ehemaligen Außendienstmitarbeiter **11**

Erkenntnisreiche IEA Heat Pump Conference 2026 **12**

Lehre & Matura **14**

Märkte in Bewegung **15**

Die WPA-Generaerversammlung 2026 **16**

Kongress und Fachmesse Gas Wasser 2026 in Graz **17**

INSTALLATEUR DES MONATS

Sonnige Grüße aus Schwarzenbach **18**

WÄRMEPUMPEN

Vaillant-Heizeffizienz in Penzinger Wohnprojekt **20**

Strom muss gegenüber Gas entlastet werden **22**

Nachhaltiger Systemanbieter **24**

Hauswasserwerk aus Edelstahl **25**

SOLAR & PV

20 Jahre Innovationen & verstärkte Angebote **26**

„Denken Sie an die Sonne!“ **28**

FLÄCHENTEMPERIERUNG

Moderner Komfort hinter alten Mauern **30**

Heizen und Kühlen nahe der Oberfläche **32**

Gesund über die Decke kühlen **33**

Heizen und Kühlen mit Boden, Wand & Decke **34**

Warme Füße mit Klett-Wärmerückstrahlmatte **36**

Schichtenspeicher für Heizungserneuerung **36**

Kundenspezifische Fertigung bis 18.000 Liter **37**

BIOMASSE

Beim Heizen zählt die ganze Rechnung **38**

Achtsames Heizen im Yoga Retreat Center **40**

Heizen und Kühlen mit einem Pelletofen **42**

Kompaktes Design, effizienter Betrieb **42**

Neuheit: Eco-Airbox für mobile Pelletswärme **43**

Der Holzenergiepreis 2026 in drei Kategorien **43**



GREEN GAS & VENTILE

Die Heizzentrale als Effizienz-Highway	44
HVO eignet sich hervorragend für Raumwärme	46
Energie aus Abwasser für die Wärmewende	48
Druckunabhängiges Regelventil für On/Off-Regelung	49

GEWERKEÜBERGREIFENDES PLANEN & BAUEN

Trends sind nicht aufzuhalten	50
Karriere im Handwerk	51

SERVICE/KARRIERE

Bücher	52
Lechts und Rinks	53
Termine	54
Vorschau/Impressum	56
Anmeldung Inst.d.M.	57
Personalia	58

DIE FLEXIBLE LÖSUNG FÜR JEDEN INSTALLATEUR



DIE SMARTE LÖSUNG FÜR WÄRMEFÜHRENDE EDELSTAHL-WELLROHRE

Minimaler Biegeradius!

r = 25 cm*

NEU!

Aufgrund großer Nachfrage:

TERRA+ System jetzt auch in 1m-Schritten erhältlich!

(ab 2m bis zu den max. Längen)

* r = minimaler Biegeradius von Variante 1, DN32

Innung macht Schule

Die neue Ausbildungsordnung Installations- und Energietechnik wurde am 13. Juli vom Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus kundgemacht. Darüber diskutiert wurde davor länger.

Der „Gelbe sprach zu den wichtigsten Neuerungen mit BIM Anton Berger, Gerald Kopsa (Bundeslehrlingswart und LIM NÖ), BIM Stv. und LLW (Wien) Franz Schnöller, sowie Bernhard Swatek, Direktor der Berufsschule SHT Mollardgasse Wien und seinem Stellvertreter Thomas Wendler (Bilder v.l.n.r.):



Wer hat an der Ausbildungsordnung Neu mitgewirkt?

BERGER: Im Prinzip hat das der entsprechende Arbeitsausschuss Aus- und Weiterbildung erarbeitet und mit allen Beteiligten sowie den Sozialpartnern abgestimmt. Danach wurde der Entwurf dem zuständigen Ministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus, der Verordnungsgeberin, übermittelt, das die offizielle Begutachtung durchgeführt hat.

Was waren die relevantesten Wünsche seitens der Innung?

SCHNÖLLER: Es war uns wichtig, in der Ausbildungsordnung sämtliche Facetten der modernen Installationsgewerbes inklusive „Green Skills“ und die modernen Technologien abzubilden und an die Arbeitswirklichkeit unserer Installateure anzugleichen. Gleichzeitig sollten die herkömmlichen Bestandsanlagen für die erforderlichen Wartungsarbeiten bzw. Instandsetzungen nicht aus dem Auge verloren werden. Die Steuer- und Regelungstechnik ist ebenfalls ein relevanter Baustein in der innovativen Gebäudetechnik und findet ebenfalls dementsprechende Berücksichtigung.

KOPSA: Ein allgemeiner Wunsch war es, zu ermöglichen, dass man vollwertig Gas-, Sanitär- und Heizungstechnik erlernt und zusätzlich ein Spezialmodul absolvieren kann, was so davor nicht möglich war. Wir mussten uns an den gesetzlichen Richtlinien und Rahmenbedingungen orientieren, dass jede Modullehre mind. ein Spezialmodul haben muss und die max. Lehrzeit von vier Jahren (inkl. dem Spezialmodul) nicht überschritten werden darf. Eine große Hoffnung besteht, dass jeder Lehrling zukünftig

auch das Spezialmodul in Anspruch nimmt, da man in Folge wirklich mit einer Top Ausbildung als Fachkraft im neuen Beruf durchstarten kann. Der neue Lehrberuf, wird nun zeitgemäß als „Installations- und Energietechnik“ benannt; das Spezialmodul wird Klima und Automatisierungstechnik heißen. Die Lehre wird eine Lehrzeit von 3 bis max. 4 Jahren umfassen; die Lehrzeit des freiwilligen Spezialmoduls wird 0,5 Jahre betragen.

Welche Punkte waren für die Berufsschulen besonders wichtig?

SWATEK: Für die BS war entscheidend, dass die Ausbildungsordnung die tatsächlichen technischen Entwicklungen widerspiegelt und gleichzeitig in der Praxis umsetzbar bleibt. Wir müssen die Inhalte nicht nur lehren, sondern auch organisatorisch abbilden können. Besonders wichtig war daher eine klare Kompetenzorientierung, damit die Lehrlinge Schritt für Schritt zu einem modernen Berufsbild hingeführt werden, das Wasser-, Wärme- und Energietechnik gleichermaßen umfasst. Ebenso zentral war die Abstimmung mit den Innungen, damit schulische und betriebliche Ausbildung weiterhin nahtlos ineinandergreifen.

WENDLER: Ein besonders wichtiger Punkt war die intensive Abstimmung zwischen den Berufsschuldirektionen hinsichtlich der Umsetzbarkeit. Schließlich galt es zu klären, wie die neuen und bestehenden Inhalte sinnvoll und qualitativ hochwertig, schulisch abgebildet werden können. Dabei mussten auch die Anforderungen der integrativen Berufsausbildung entsprechend berücksichtigt werden. Von besonderer Bedeutung war zudem die Sicherstellung des Qualifikationsniveaus 4 gemäß EQR beziehungsweise NQR!

Worüber wurde am hitzigsten debattiert?

BERGER: Das waren sicher die Inhalte aus der Bundesinnungsausschuss-Sitzung; es wurde jedoch ein klarer Weg skizziert und diesen werden wir bestmöglich beschreiten!

SCHNÖLLER: Die Umsetzung der, teilweise neuen Strukturierungen und vor allem der Aufteilung der Lehrjahre war zweifelsfrei eine He-

erausforderung. Wir sind froh, schlussendlich gemeinsam mit den Berufsschulen eine zeitgemäße Lösung für die Ausbildung unserer Lehrlinge auf den Weg bringen zu können.

SWATEK: Aus schulischer Sicht gab es naturgemäß intensive Diskussionen darüber, wie die neuen Inhalte zeitlich und organisatorisch in den Lehrplan integriert werden können. Die Balance zwischen traditionellen Grundlagen – die weiterhin unverzichtbar sind – und neuen Technologien (wie Regelungs-, Klima- und Energietechnik) war nicht trivial. Am Ende war aber klar: Die Ausbildung muss anspruchsvoll sein, aber auch realistisch und für alle Berufsschulen österreichweit umsetzbar bleiben.

Was sind nun aus eurer Sicht die wichtigsten Verbesserungen im Vergleich zur „alten“ Ausbildungsordnung?

BERGER: Das ist aus meiner Sicht die Attraktivierung für neue Lehrlinge auf Grund des geänderten Berufsbildes nach außen hin. Ich gehe davon aus, dass die Veränderungen letztlich Verbesserungen darstellen, denn es sind in vielen Bereichen noch Hausübungen zu erledigen. Es geht um Ausbildungsberechtigung u.v.m.; aber auch da arbeiten wir mit voller Energie daran, das fristgerecht auf die Reihe zu bringen.

SCHNÖLLER: Die unzertrennliche Zusammengehörigkeit für die Wasser- und Heizungsthemen erscheint mir als schon längstens erforderlich und als wichtiger Schritt in eine moderne Zukunft des Gewerbes. Außerdem konnten nicht mehr zeitgemäße Inhalte entfernt werden.

SWATEK: Für die Berufsschulen ist die größte Verbesserung die klare Strukturierung und Modernisierung der Kompetenzbereiche. Die neue Ausbildungsordnung bildet die Realität der Haustechnik viel besser ab. Wir können nun zeitgemäßer unterrichten, weil veraltete Inhalte reduziert und dafür Zukunftsthemen gestärkt wurden. Das erleichtert uns die pädagogische Planung und macht die Ausbildung für junge Menschen attraktiver. Gleichzeitig wird die Durchgängigkeit zwischen Betrieb und Schule gestärkt, was die Qualität der gesamten Lehre hebt.

WENDLER: Eine wesentliche Verbesserung sehe ich in der sehr guten Abstimmung zwischen den Berufsschuldirektionen sowie in der engen Zusammenarbeit mit den jeweiligen Landes- und Bundesinnungen. Gleichzeitig wurden die Lehrpläne fachlich und inhaltlich auf einen aktuellen Stand gebracht und sind so gestaltet, dass auf zukünftige Entwicklungen angemessen reagiert werden kann.

KOPSA: Die Inhalte wurden aktualisiert und überarbeitet; z. B. der Bereich „Öl“ wurde auf ein Minimum reduziert, jedoch nicht gänzlich entfernt, da es ansonsten möglicherweise ein Problem in der Praxis gegeben hätte. Der zeitgemäße Bereich „Klimaschutz“ wurde ebenfalls entsprechend forciert (Beispiele hierzu sind Themen wie Smart Home, Digitalisierung, Wärmepumpen, Regelungstechnik und Hydraulik).

Waren sich die Bundesländer – zumindest jeweils auf Seiten der BS-Direktoren und der Innungen – einig oder gab es da unterschiedliche Wünsche und Sichtweisen?

BERGER: Da gab es Auffassungsunterschiede auf Grund nicht optimaler Kommunikation; es war eine große Herausforderung hier wieder alle ins Boot zu holen und einen gemeinsamen Kurs einzuschlagen. Es gibt bundesländerspezifische Eigenheiten sowie Beschulungsmodelle und diesen muss bestmöglich Rechnung getragen werden. Da sind wir in einem sehr guten Austausch und ich bin zuversichtlich, dass wir hier gut unterstützen können.

SCHNÖLLER: Es gab viele Diskrepanzen und das ist im Nachhinein betrachtet auch gut so, denn durch die unterschiedlichen Ansichten sowie die Kompromissbereitschaft aller Beteiligten, der Feinschliff für die aktuell gültige Fassung erzielt werden konnte.

SWATEK: Jede Berufsschule hat andere räumliche Voraussetzungen, andere Werkstätten und andere regionale Schwerpunkte. Gerade deshalb war der Austausch so wichtig. Wir haben intensiv diskutiert – aber immer konstruktiv. Am Ende hat uns die Vielfalt der Perspektiven geholfen, eine Ausbildungsordnung zu entwickeln, die für alle Bundesländer funktioniert und gleichzeitig genügend Spielraum für regionale Besonderheiten lässt.

WENDLER: Wir konnten die jeweiligen Vor- und Nachteile frühzeitig diskutieren und gemeinsam nach Lösungen suchen, die möglichst breit mitgetragen werden können. Dieser Abstimmungsprozess hat aus meiner Sicht sehr gut funktioniert.

KOPSA: Naturgemäß gab bzw. gibt es seitens der Innungen der einzelnen Bundesländer sowie seitens der BS-Direktoren verschiedene Wünsche und Sichtweisen. Es wurden jedoch alle Beteiligten miteinbezogen und ich denke,

dass wir am Ende des Tages die Ausarbeitung so gestaltet haben, dass alle Wünsche, soweit es den gesetzlichen Rahmenbedingungen entsprochen hat, berücksichtigt wurden und schlussendlich für alle Beteiligten eine sehr gute Umsetzbarkeit, bzw. ein gutes Ergebnis, erzielt wurde.

Nachdem Ihr euch geeinigt hattet, wie lange hat das Wirtschaftsministerium gebraucht, um die neue Ordnung freizugeben?

BERGER: Naja „geeinigt“ klingt nach Streit und das trifft es bestimmt nicht. Es dauerte ca. 12 Monate – inklusive kleiner Abstimmungen und Anpassungen – und ist nun dankenswerterweise abgesegnet worden.

Gab es von Ministeriumsseite Vorgaben oder Änderungswünsche?

SCHNÖLLER: Nein. Bei der Abstimmung zum Rahmenlehrplan wurde einmal mehr verdeutlicht, wie wichtig der nachhaltige Umgang mit Ressourcen ist; das wird in der Ausbildungsordnung auch gebührend hervorgehoben.

Abschließende Worte?

BERGER: Mit der entsprechenden positiven Einstellung und einem guten Dialog mit allen Bundesländern, haben wir gemeinsam eine moderne Ausbildung zustande gebracht. Dieser Austausch und Dialog haben uns noch enger zusammenwachsen, und die großen Sorgen und Ängste mancher Betroffenen schwinden lassen. Ich bin mit der jetzigen Stimmung sehr zufrieden.

SCHNÖLLER: Was lange währt, wird endlich gut! Wir haben gemeinsam eine, für das Gewerbe und den Installateurs-Nachwuchs, zukunftsweisende Ausbildungsordnung auf den

Weg gebracht, mit der wir die Versorgung der österreichischen Bevölkerung langfristig sicherstellen können.

SWATEK: Es war besonders positiv zu sehen, wie eng und lösungsorientiert Innungen und Berufsschulen zusammengearbeitet haben. Die neue Ausbildungsordnung ist ein gemeinsames Werk und ein starkes Signal für die Zukunft unseres Gewerbes! Wenn wir diesen Dialog weiter pflegen, werden wir auch kommende Herausforderungen gut meistern und unseren Lehrlingen eine Ausbildung bieten, die modern, praxisnah und zukunftssicher ist.

WENDLER: Die neue Ausbildungsordnung und der darauf abgestimmte Rahmenlehrplan sind insgesamt sehr stimmig und wir können hier von einem wirklich „guten Wurf“ sprechen. Natürlich wird eine derart umfassende Umstellung in der Praxis auch die eine oder andere Herausforderung bzw. Überraschung mit sich bringen. Entscheidend ist, dass wir uns weiterhin untereinander abstimmen und auf auftretende Fragestellungen rasch und konstruktiv reagieren. Unser gemeinsames Ziel muss es sein, den Lehrlingen eine moderne, qualitativ hochwertige und zukunftsorientierte Ausbildung zu ermöglichen!

KOPSA: Ich bin überzeugt davon, dass uns mit der neuen Ausbildungsordnung der Grundstein für eine großartige und zeitgemäße Ausbildung gelungen ist und bin mir sicher, dass mit dieser Ausbildung ein wesentlicher Grundstein für die nächsten Jahrzehnte der Branche gelegt wurde.

Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg weiterhin!

MPEC

Gruß aus der Bundesinnung

Umfassende Trinkwasserversorge

Die Bundesinnung der Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechniker in der Wirtschaftskammer Österreich begrüßt, dass Bundesminister Norbert Totschnig beim Trinkwasser-Gipfel die langfristige sichere Trinkwasserversorgung, Vorsorgemaßnahmen und die Folgen von Trockenheit in den Mittelpunkt gestellt hat. Neben Fragen der Trinkwasserversorgung und -verteilung müsse jedoch auch der Trinkwasserhygiene in Gebäuden stärkere Beachtung geschenkt werden. Die heimischen Installateur-Fachbetriebe beschäftigen sich tagtäglich mit Trinkwasserinstallationen und verfügen über die notwendige Kompetenz, diese fachgerecht zu prüfen, zu warten und bei Bedarf zu sanieren. Sie sind damit zentrale Fachleute bei der Umsetzung einer umfassenden Trinkwasserversorge.

Weitere Informationen finden Sie stets unter AKTUELLES auf der Homepage der Bundesinnung auf wirinstallateure.at

Herzliche Grüße,
Euer Anton Berger,
Bundesinnungsmeister



KARL SCHROTTER

Starke Leistungen dank starker Ausbildung

Anlässlich des OÖ Landeslehrlingswettbewerbs in der BS Linz 8 sprach der „Gelbe“ mit dem neuen Direktor der Schule, Ing. Mag. Stefan Hutter, BEd Med. Der detaillierte Nachbericht zum Wettbewerb stand bereits vor dem Sommer online.

A Is frisch gebackener Direktor der BS Linz 8 – was sind Ihre wichtigsten Anliegen und Pläne?

HUTTER: Ich freue mich sehr über das Vertrauen und sehe die neue Aufgabe als große Chance, gemeinsam mit meinem engagierten Kollegium, die Berufsschule Linz 8 weiterzuentwickeln. Mein Ziel ist es, Bewährtes zu erhalten und gleichzeitig neue Impulse zu setzen. Die Installations- und Gebäudetechnik befindet sich mitten in einem tiefgreifenden Wandel; Digitalisierung, erneuerbare Energien, intelligente Gebäudesteuerungen und Energieeffizienz verändern unser Berufsbild nachhaltig. Unsere Aufgabe ist es, junge Menschen auf diese Zukunft vorzubereiten. Gleichzeitig möchte ich die Zusammenarbeit mit den Ausbildungsbetrieben und der Innung weiter intensivieren; nur gemeinsam können wir die Fachkräfte ausbilden, die unsere Branche dringend braucht!

Wie viele Jugendliche werden ca. jährlich an der BS Linz 8 zu GebäudetechnikernInnen ausgebildet?

HUTTER: Jedes Jahr begleiten wir ca. 800 Lehrlinge in ihrer Ausbildung. Die BS Linz 8

zählt damit zu den wichtigsten Ausbildungsstandorten für die Installations- und Gebäudetechnik in Österreich. Darauf sind wir sehr stolz. Entscheidend ist für uns aber nicht allein die Zahl der AbsolventInnen, sondern die Qualität ihrer Ausbildung und ihre Einsatzbereitschaft in den Betrieben.

Wie viele davon entscheiden sich später MeisterIn zu werden?

HUTTER: Viele unserer Absolventinnen und Absolventen entwickeln sich nach einigen Jahren Berufserfahrung konsequent weiter. Die Meisterprüfung ist dabei ein wichtiger Schritt, aber längst nicht der einzige. Ebenso sehen wir Weiterbildungen in den Bereichen Energie- und Gebäudetechnik, Projektmanagement oder Unternehmensführung. Das zeigt, wie attraktiv und vielfältig unser Beruf ist. Wer Engagement zeigt, dem stehen viele Türen offen.

Wie kooperativ sind die Firmen, wenn es um die Ausbildung ihrer Lehrlinge geht? (z. B. bzgl. Freistellungen, etc.)

HUTTER: Die Zusammenarbeit mit unseren Ausbildungsbetrieben ist ausgesprochen partnerschaftlich. Die Unternehmen wissen, dass gut ausgebildete Fachkräfte ihr wichtigstes Kapital sind. Viele Betriebe unterstützen ihre Lehrlinge weit über das notwendige Maß hinaus – durch interne Schulungen, Vorbereitung auf Wettbewerbe oder Lehrabschlussprüfungen sowie durch zusätzliche Lernangebote. Dieses gemeinsame Verständnis von Ausbildung ist eine große Stärke unseres dualen Systems und trägt wesentlich zum Erfolg unserer Lehrlinge bei.

Es gibt die Möglichkeit, Erasmus-Erfahrungen in der Lehrzeit zu sammeln; wie wird das in der Realität wahrgenommen?

HUTTER: Internationale Erfahrungen erweitern den Horizont und fördern sowohl die fachliche als auch die persönliche Entwick-

lung. Das Erasmus+-Programm bietet unseren Lehrlingen die Möglichkeit, neue Technologien und andere Arbeitsweisen kennenzulernen sowie ihre Selbstständigkeit zu stärken. Das Interesse wächst kontinuierlich. Natürlich muss ein Auslandsaufenthalt organisatorisch gut mit den Betrieben abgestimmt werden, aber wir sehen hier großes Potenzial und möchten dieses Angebot in Zukunft weiter ausbauen. Erst kürzlich befand sich eine Klasse in Island auf einem zweiwöchigen Auslandspraktikum.

Wie verläuft die Zusammenarbeit mit der Innung? Gibt es diesbezüglich Wünsche Ihrerseits?

HUTTER: Die Zusammenarbeit mit der Landesinnung ist sehr vertrauensvoll und konstruktiv. Uns verbindet das gemeinsame Ziel, den Fachkräftenachwuchs bestmöglich auszubilden und den Beruf attraktiv zu präsentieren. Besonders schätze ich den offenen Austausch sowie die Unterstützung bei Wettbewerben, Veranstaltungen und der Weiterentwicklung der Ausbildung. Ich wünsche mir, dass wir diesen erfolgreichen Weg auch in Zukunft gemeinsam fortsetzen und noch mehr junge Menschen für unsere Berufe begeistern können.

Abschließende Worte?

HUTTER: Unsere Branche gestaltet die Zukunft aktiv mit. Die Energiewende, nachhaltige Gebäudetechnik und moderne Versorgungssysteme machen die Installations- und Gebäudetechnik zu einem der spannendsten Berufsfelder überhaupt. Junge Menschen erwartet ein krisensicherer Beruf mit hervorragenden Karrierechancen – vom Lehrabschluss über die Meisterprüfung bis hin zum eigenen Unternehmen. Mein Dank gilt allen Ausbildungsbetrieben, Ausbilderinnen und Ausbildern sowie der Innung für ihr großes Engagement. Gemeinsam investieren wir in die Fachkräfte von morgen und damit in die Zukunft unseres Wirtschaftsstandortes.

Vielen Dank für das Gespräch, alles Gute für Ihre Aufgaben und nochmals herzliche Gratulation an alle Teilnehmer des Landeslehrlingswettbewerbs OÖ!

MPEC



PECHAL

Ein erfolgreicher Abend – bei der Siegerehrung zeigten sich alle Beteiligten höchst zufrieden (v.l.n.r.): BS-Direktor Stefan Hutter, Lehrlings-Koordinator OÖ Thomas Luksch, Lukas Schopf (Platz 3), Lukas Lengauer (Platz 1), Elias Wakolbinger (Platz 2), LIM OÖ Markus Redl und Innung-GF (OÖ) Christoph Stoiber.

Kommentar

Die China-Formel: 2049 statt 2027/28

China verfolgt seit Jahrzehnten ein klares Ziel: Bis 2049 – dem hundertjährigen Bestehen der Volksrepublik – wieder zu einer Weltmacht aufzusteigen. Anders als Europa denkt China in Generationen statt in Wahlperioden. Die Energiewende wird nicht als Klimapolitik verstanden, sondern als integriertes Instrument der Industrie-, Technologie- und Versorgungspolitik. Innerhalb weniger Jahrzehnte entwickelte sich China von einer agrarisch geprägten Volkswirtschaft zur zweitgrößten Wirtschaftsmacht der Welt. Heute ist China führend bei Photovoltaik, Batterien, Windenergie, Elektromobilität und der Verarbeitung kritischer Rohstoffe. Der Fokus liegt nicht nur auf Innovation, sondern vor allem auf der

Kontrolle von Lieferketten, industrieller Skalierung und eigener Produktion. Bemerkenswert ist, dass Chinas CO₂-Emissionen trotz weiterem Wirtschaftswachstum seit 2024 stagnieren bzw. sogar leicht zurückgehen. Der Ausbau CO₂-armer Stromerzeugung erfolgt schneller als das Wachstum der gesamten Stromnachfrage. Damit zeichnet sich erstmals eine relative Entkopplung von Wirtschaftswachstum und CO₂-Emissionen ab.

Für die österreichische Politik ergeben sich daraus fünf zentrale Lehren:

- **Nur langfristige Ziele schaffen Sicherheit:** Unternehmen investieren dann, wenn die politischen Rahmenbedingun-

gen stabil sind – ohne Zick-Zack-Kurse.

Verständnis und Wissen: Georg Patay war Jahrzehnte lang in der Branche für namhafte Industrie-Unternehmen tätig.



SIMONS

- **Verzahnung von Energie- und Industriepolitik:** Klimaschutz allein schafft noch kein Wachstum, er muss in eine Industriestrategie integriert werden.
- **Speed wins:** Innovation verliert an Wert, wenn ihre Umsetzung zu lange dauert.
- **Technologische Offenheit statt Ideologie:** China investiert parallel in Batterien, Wasserstoff, Speicher, Kernenergie, Kohleenergie und synthetische Kraftstoffe – und das wertfrei.
- **Skalierung, Lieferketten und eigene Erzeugung:** Grundlagenforschung allein reicht nicht aus, wenn Produktion

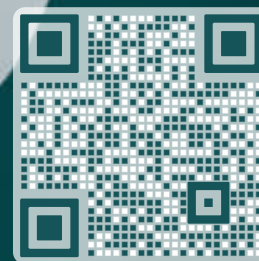
und Wertschöpfung andernorts stattfinden.

Österreich muss nicht chinesischer werden oder seine demokratischen Werte aufgeben. Die österreichische Politik muss endlich das „Kantönliche Denken“ ablegen und die systemische Verknüpfung von Energie-, Industrie- und Innovationspolitik vorantreiben. Diese Herkulesaufgabe steht uns noch bevor. Die zentrale Lehre der China-Formel lautet: Langfristige Ziele müssen mit einer ebenso langfristigen Umsetzungsstrategie verknüpft werden – ein Doppelbudget 2027/28 reicht bei Weitem nicht aus.

GEORG PATAY

CHILLVENTA

TICKET SCHON GEBUCHT?



chillventa.de/tickets

Nürnberg
13. – 15.10.2026

CONNECTING EXPERTS

Folgen Sie uns!



Frauenpower im SHK Handwerk

Hier dreht sich alles um die Frauen der Branche. Diesmal erzählt Marion Kirchner, Vertriebsleiterin bei alpha innotec, ihre Geschichte – vom Handwerk über die TGA-Planung bis zur Leitung eines Vertriebsteams für Wärmepumpen.



PRIVAT

Mein Weg in die SHK-Branche begann mit Schulpraktika. Schon damals wollte ich verstehen, wie Technik funktioniert, und schätzte das Gefühl, am Ende des Tages etwas Sichtbares geschaffen zu haben. Mit der Wärmepumpe kam ich erstmals 2008 im Schulunterricht in Berührung. Das Prinzip „Aus Umgebungsenergie wird Wärme“ faszinierte mich sofort. Diese Verbindung aus technischer Logik und Zukunftsorientierung begleitet mich bis heute.

Meine Ausbildung zur Anlagenmechanikerin SHK war geprägt von Vielfalt. Mal stand ich im Heizungskeller, mal auf der Baustelle. Kein Tag war wie der andere. Dort habe ich gelernt, dass am Ende nicht schöne Pläne zählen, sondern funktionierende Lösungen. Probleme anzupacken, Verantwortung zu übernehmen und pragmatisch zu handeln – diese Haltung prägt mich bis heute.

Um mich weiterzuentwickeln, wechselte ich in die TGA-Planung. Dort verstand ich erstmals das große Ganze: wie wichtig funktionierende Schnittstellen, gute Planung und wirtschaftliches Denken für den Erfolg eines Projekts sind. Wenn Schnittstellen nicht funktionieren, merkt man das auf der Baustelle sofort. Genau dort lernt man, dass Verantwortung nicht an der Technik endet, sondern auch Termine, Kosten und Entscheidungen umfasst. Gleichzeitig blieb die Wärmepumpe das Thema, für das ich wirklich brenne.

Technik, Menschen, Kommunikation

Irgendwann wollte ich näher an die Menschen und an die Entscheidungen, die die Energiewende voranbringen. Deshalb wech-

selte ich in den Vertrieb. Mir war wichtig, nicht nur Produkte zu verkaufen, sondern Technik verständlich zu machen und Menschen für nachhaltige Lösungen zu begeistern.

Als Frau merkt man in unserer Branche manchmal schon beim Betreten eines Raumes, dass man zunächst unterschätzt wird. Für mich war das nie ein Nachteil. Ich musste nicht die Lauteste sein – oft genügte es, aufmerksam zuzuhören, ruhig zu bleiben und im richtigen Moment die passenden Argumente zu liefern.

Nach einigen Gesprächen im klassischen Vertrieb war mir klar, dass mir Hochglanzfassaden allein nicht reichen. Mit alpha innotec fand ich schließlich genau das Umfeld, das ich gesucht hatte: bodenständig, partnerschaftlich und technisch auf Augenhöhe. Es fühlte sich weniger wie ein Bewerbungsgespräch an als wie die Erkenntnis: „That’s a match.“

Ergebnisse statt Vorurteile

Heute leite ich ein elfköpfiges Vertriebsteam und betreue große Key-Account-Kunden, Energieberater sowie Planungsbüros. Es geht längst nicht mehr um einzelne Projekte, sondern um langfristige Partnerschaften und gemeinsame Strategien für die Wärmewende.

Mein Alltag verbindet Strategie, Technik, Kommunikation und spontane Problemlösungen. Genau diese Dynamik begeistert mich. Grenzen habe ich nie als unüberwindbar empfunden. Manchmal muss man Menschen gut lesen, ruhig bleiben und wissen, wann man überzeugen muss. Am Ende zählen Ergebnisse mehr als Vorurteile.

Ob im Beruf oder in der Freizeit – Marion Kirchner geht ihren eigenen Weg. Als leidenschaftliche Böllerschützin sagt sie augenzwinkernd: „Manchmal darf es einfach ein bisschen lauter sein; Hauptsache, es scheppert.“

Zukunft verkaufen

Wenn ich sage, ich verkaufe Zukunft, meine ich weit mehr als Wärmepumpen. Es geht darum, Verantwortung für die Art zu übernehmen, wie wir leben, bauen und mit Ressourcen umgehen. Als Mutter von zwei Kindern denke ich oft daran, welche Welt wir den nächsten Generationen hinterlassen. Die Wärmepumpe ist für mich kein kurzfristiger Trend, sondern der logische Zukunftsstandard im Gebäudebereich.

Einfach machen – auch außerhalb des Jobs

Verantwortung endet für mich nicht an der Bürotür. Dazu gehören Engagement bei Feuerwehr und Wasserwacht, regelmäßiges Blutspenden sowie die Unterstützung kleiner privater Initiativen.

Jungen Frauen, die in der SHK- oder Wärmepumpenbranche durchstarten möchten, kann ich nur sagen: Einfach machen. Die Branche bietet Chancen in Technik, Handwerk, Kommunikation und Digitalisierung. Authentizität überzeugt langfristig mehr als jede perfekte Fassade.

Ein bisschen laut muss es sein

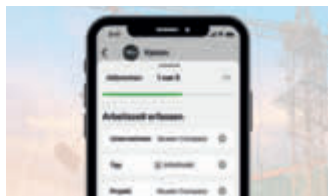
Ausgleich finde ich bei meiner Familie, beim gemeinsamen Kochen oder in der Sauna. Außerdem bin ich leidenschaftliche Böllerschützin – als erste Frau in unserer Gruppe. Mich begeistert es, Brauchtum weiterzuführen. Dazu kommen Heavy-Metal-Konzerte und Open Airs.

UW

Valoon

Struktur statt Chaos

WhatsApp ist im SHK-Betrieb oft Standard. Installateure, Bauleiter und Nachunternehmer koordinieren sich täglich per Messenger. Was die Kommunikation beschleunigt, bremst jedoch die Dokumentation: Absprachen verschwinden im Chatverlauf, Fotos bleiben auf privaten Smartphones, und eine revisionssichere Projektakte entsteht so nicht. Genau hier setzt das Startup Valoon an. Die Software verbindet WhatsApp über die offizielle WhatsApp Cloud API mit einer strukturierten Projektmanagement-Oberfläche – ohne dass Mitarbeitende eine neue App installieren oder Schulungen absolvieren müssen. Ein typisches Beispiel aus der Praxis: Ein Installateur trägt seine Stunden am



Mehr Infos auf www.valoon.chat

Ende des Arbeitstags direkt per WhatsApp ein; Valoon ordnet die Angaben automatisch dem richtigen Projekt zu und stellt sie im Büro als strukturierte Tabelle bereit. Bilder von verlegten Leitungen oder Aufmaßsituationen werden beim Versand automatisch mit Zeitstempel und Projektbezug abgelegt. Auf vielen Baustellen arbeiten heute internationale Teams. Valoon ergänzt die Messenger-Kommunikation daher um eine automatische Übersetzungsfunktion: Jeder schreibt in seiner Muttersprache, das System übersetzt für alle anderen Beteiligten – ohne zusätzliche Hürden.

MPEC

Nachruf

HSK trauert um ehemaligen Außendienstmitarbeiter

Mit großer Betroffenheit haben wir vom plötzlichen Tod unseres ehemaligen Außendienstmitarbeiters Niki Wagner erfahren.

Er gehörte zu den ersten Außendienstmitarbeitern von HSK in Österreich und hat mit großem Engagement, außergewöhnlichem Fleiß und viel Herzblut dazu beigetragen, die Marke HSK in der Steiermark, im Burgenland und in Kärnten bekannt zu machen und nachhaltig zu etablieren.

Seine Loyalität zum Unternehmen, sein Stolz auf seine Arbeit und seine Verbundenheit zu den Menschen bei HSK haben ihn in besonderer Weise ausgezeichnet. Kunden, Kollegen und Geschäftspartner schätzten ihn als verlässlichen Ansprechpartner, kompetenten Berater und aufrichtigen Menschen. Auch über seine berufliche Tätigkeit hinaus war er ein Mensch, der sich mit großem Einsatz für andere engagierte. Besonders im Rodelsport war er ehrenamtlich aktiv und dadurch weit über die regionalen Grenzen hinaus in ganz Österreich bekannt und geschätzt.

Nach seinem Eintritt in den Ruhestand blieb er HSK weiter verbunden. Die gemeinsamen Jahre, sein persönlicher Einsatz und viele schöne Erinnerungen werden uns in dankbarer Erinnerung bleiben.

Unser tiefes Mitgefühl gilt seiner Ehefrau, seiner Familie sowie allen Angehörigen und Freunden. HSK wird ihm ein ehrendes Andenken bewahren.



HSK



HVO: Heute in der Mobilität und morgen in der Raumwärme



FORUM. ZUKUNFT. FLÜSSIGE ENERGIE.

ENERGIEZUKUNFT

Erneuerbare flüssige Brenn- und Kraftstoffe.

Mit einer neuen, CO₂-reduzierten Brennstoff-Generation stellen wir die Weichen für die Zukunft. Innovative Brennstoffe, wie HVO (hydriertes Pflanzenöl aus Rest- und Abfallstoffen) oder FAME (Fatty Acid Methyl Ester) sind nicht nur flexibel, sondern ermöglichen es, die bestehende Infrastruktur zu erhalten. Für ihren Einsatz sind nur geringfügige Umrüstungen an der bestehenden Anlage notwendig.

Im Verkehr wird HVO bereits heute erfolgreich als Dieselsatz eingesetzt. Auch für das Heizen birgt HVO enormes Potential. EWO - als Interessenvertretung für Raumwärme und flüssige und erneuerbare flüssige Energie in allen Anwendungsgebieten - setzt sich für die politische Anerkennung von HVO ein.

Erkenntnisreiche IEA Heat Pump Conference 2026

Über 800 TeilnehmerInnen und über 300 wissenschaftliche Beiträge zeigten Ende Mai aktuelle Entwicklungen; von Forschung bis industrielle Anwendung. Wo? Natürlich im Bereich der Wärmepumpe.

Als Innovationsstandort glänzt Österreich mit rund 537.000 installierten Anlagen und signifikanter CO-Einsparung. Wärmepumpen gelten als Schlüsseltechnologie für die Dekarbonisierung von Industrie, Energiesystemen und Wohnbauten – dies unterstrich auch die IEA Heat Pump 2026 in der Wiener Hofburg im Mai diesen Jahres. Der „Gelbe“ sprach im Zuge der Veranstaltung mit Dr. Thomas Fleckl, Chair des National Organising Committee der 15. IEA Heat Pump Conference 2026 und Leiter der Abteilung für nachhaltige thermische Energiesysteme am AIT Austrian Institute of Technology:

Bitte um ein kurzes Resümee der 15. IEA Heat Pump Conference 2026!

THOMAS FLECKL: Die 15. IEA Heat Pump Conference war die bislang größte Ausgabe dieser internationalen Konferenz. Über 800 TeilnehmerInnen aus Wissenschaft, Industrie und Politik kamen in Wien zusammen, um die neuesten Entwicklungen im Bereich der Wärmepumpentechnologien zu diskutieren. Das Programm umfasste 367 wissenschaftliche und anwendungsorientierte Beiträge, drei internationale Policy Foren, zehn Workshops,

sechs Technical Site Visits und die Verleihung von vier Awards. Für vier Tage war Wien das internationale Zentrum der Wärmewende. Besonders wichtig war uns, eine Plattform zu schaffen, auf der Forschungsergebnisse, industrielle Anwendungen und politische Rahmenbedingungen gemeinsam diskutiert werden. Dieser Austausch ist entscheidend, um Innovationen schneller in die Praxis zu bringen.

Was waren Ihre persönlichen Highlights der Konferenz?

FLECKL: Besonders beeindruckt hat mich die hohe Qualität der wissenschaftlichen Beiträge und der intensive internationale Austausch. Zu den weiteren Highlights zählten außerdem die drei Policy Foren, in denen wir nicht über einzelne Technologien, sondern über die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für den erfolgreichen Markthochlauf von Wärmepumpen diskutiert haben.

Neu war das Live-Graphic-Recording der Policy Foren. Dadurch konnten komplexe Diskussionen zu Energiemärkten, Lieferketten und Innovationspolitik unmittelbar visualisiert und für die Teilnehmenden anschaulich dokumentiert werden.

Welche Trends und Entwicklungen zeichnen sich derzeit bei Wärmepumpentechnologien besonders deutlich ab?

FLECKL: Ein klarer Trend sind Hochtemperatur-Wärmepumpen für industrielle Prozesse. Gleichzeitig gewinnen große Wärmepum-



Dr. Thomas Fleckl; Chair des National Organising Committee der 15. IEA Heat Pump Conference 2026 und Leiter der Abteilung für nachhaltige thermische Energiesysteme am AIT Austrian Institute of Technology.

pensysteme für Fernwärme sowie intelligente Lösungen zur Einbindung in Stromnetze und Energiesysteme zunehmend an Bedeutung. Die Technologie entwickelt sich inzwischen von einzelnen Anwendungen hin zu einem integralen Bestandteil klimaneutraler Energiesysteme.

Welche Bedeutung hat diese Entwicklung für Installationsbetriebe und das Fachhandwerk?

FLECKL: Die Anforderungen an Planung, Installation und Betrieb steigen kontinuierlich. Gleichzeitig eröffnen sich dadurch neue Geschäftsfelder. Installationsunternehmen werden künftig noch stärker als Systemintegratoren gefragt sein, die Wärmepumpen gemeinsam mit Photovoltaik, Speichern, intelligenter Regelungstechnik oder Fernwärmesystemen optimal miteinander verbinden.

Wechseln die Teilnehmer und Partnerunternehmen oder handelt es sich um eine konstante Community?

FLECKL: Die Konferenz findet alle drei Jahre statt und verfügt über eine sehr starke internationale Stammgemeinschaft aus Forschung und Industrie. Gleichzeitig konnten wir in Wien viele neue TeilnehmerInnen gewinnen – insbesondere aus der Industrie, der Energieversorgung und der Politik. Das zeigt, dass Wärmepumpen inzwischen weit über die Forschung hinaus als Schlüsseltechnologie der Energiewende wahrgenommen werden.

Die TeilnehmerInnen kommen aus der ganzen Welt. Gibt es dabei nicht sehr unterschiedliche Rahmenbedingungen und Normen?

FLECKL: Natürlich unterscheiden sich Märkte und regulatorische Rahmenbedingungen. Im Mittelpunkt der Konferenz standen jedoch



AIT / APA-FOTOSERVICE / KRISTIAN JUHASZ

Die Konferenz gilt als führende internationale Plattform für Wärmepumpentechnologien; im Bild die Plenary Speaker der Konferenz (v.l.n.r.): Yosr Allouche (IIR), Stephan Renz (TCP HPT), Sophie Hosatte-Ducassy (IOC), Thomas Fleckl (NOC and AIT), Mary Burce Warlick (IEA), Andreas Kugi (AIT), Mitsunobu Nakajo, (Heat Pump & Thermal Storage Technology Center of Japan), Riccardo Savigliano (UNIDO), Karl Gruber (ImWind Gruppe – Wien Energie).

die technologischen Entwicklungen und konkrete Anwendungsbeispiele. Das wissenschaftliche Programm wurde von einem internationalen Programmkomitee mit ExpertInnen aus Europa, Asien und Amerika zusammengestellt.

Die Beiträge deckten 24 Themenschwerpunkte ab – von industriellen Hochtemperatur-Wärmepumpen über Anwendungen in urbanen Gebieten bis hin zu Netzintegration, Flexibilität, Kältemitteln, Kreislaufwirtschaft und internationalen Marktentwicklungen.

Gab es konkrete Ergebnisse oder einen messbaren Output der Konferenz?

FLECKL: Ein wesentliches Ergebnis sind die Proceedings mit allen 367 Beiträgen auf rund 3.400 Seiten. Noch wichtiger ist jedoch der persönliche Austausch. Die Konferenz bringt Forschende, Unternehmen und politische Entscheidungsträger zusammen. Daraus entstehen neue Kooperationen, gemeinsame Forschungsprojekte und oftmals auch konkrete Industrieanwendungen.

Welche Rolle spielten die Workshops?

FLECKL: Die Workshops wurden vor allem im Rahmen des internationalen IEA Technology Collaboration Programme durchgeführt. Dort

arbeiten ExpertInnen gemeinsam an neuen Forschungsthemen, bewerten aktuelle Entwicklungen und legen die Schwerpunkte für zukünftige internationale Kooperationen fest.

Welche inhaltlichen Schwerpunkte haben die Konferenz geprägt?

FLECKL: Uns war wichtig, neben der Grundlagenforschung auch die anwendungsorientierte Forschung stärker in den Mittelpunkt zu rücken. Besonders präsent waren Themen wie industrielle Hochtemperatur-Wärmepumpen, Großwärmepumpen für Fernwärmesysteme, Wärmepumpen in dicht besiedelten Städten sowie deren Integration in klimaneutrale Energiesysteme. Der Fokus liegt heute nicht mehr nur auf der Technologieentwicklung, sondern zunehmend auf Skalierung, Markteinführung und Umsetzung.

Welche Rolle spielen Wärmepumpen künftig für die Dekarbonisierung der Industrie und des Gebäudesektors?

FLECKL: Wärmepumpen gehören zu den Schlüsseltechnologien für eine klimaneutrale Energieversorgung. Im Gebäudebereich sind sie bereits vielfach etabliert. Besonders spannend ist derzeit die Entwicklung im industri-

ellen Bereich, wo immer höhere Prozesstemperaturen erreicht werden können. Dadurch eröffnen sich völlig neue Einsatzmöglichkeiten zur Dekarbonisierung energieintensiver Industrien.

Was nehmen Sie persönlich von der Konferenz mit?

FLECKL: Mich hat vor allem der Optimismus beeindruckt. Die Technologien sind vorhanden, viele Lösungen sind marktreif. Jetzt geht es darum, die Umsetzung zu beschleunigen und die richtigen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu schaffen. Genau dazu hat die Konferenz einen wichtigen Beitrag geleistet.

Wann findet die nächste IEA Heat Pump Conference statt?

FLECKL: Die 16. IEA Heat Pump Conference wird 2029 in Kopenhagen stattfinden. Wir freuen uns darauf, den internationalen Austausch dort fortzusetzen und die Fortschritte der kommenden Jahre zu diskutieren.

Vielen Dank für Ihre Antworten!

MPEC



Ein Markenzeichen Österreichs: SICHERE TRINKWASSER- VERSORGUNG

DIE ÖVGW ZERTIFIZIERUNG IN DER TRINKWASSERVERSORGUNG:

Leitungs- und Rohrsysteme • Armaturen • UV-Desinfektionsanlagen
Messeinrichtungen • Trinkwasserbehälter



ÖSTERREICHISCHE VEREINIGUNG
FÜR DAS GAS- UND WASSERFACH

www.ovgw.at

Lehre & Matura

Lehre und Matura? Das geht! Der „Gelbe“ sprach u. a. darüber mit dem stv. Direktor der BS SHT Mollardgasse, Thomas Wendler.

Wie viele Jugendliche werden aktuell an der Mollardgasse zu GebäudetechnikerInnen ausgebildet?

WENDLER: Im Schuljahr 2025/26 besuchten rund 1.200 Lehrlinge unsere Berufsschule für Installations- und Gebäudetechnik. Das zeigt, dass unser Berufsfeld sehr gefragt ist. Gleichzeitig spüren auch wir den demografischen Wandel und werben intensiv dafür, junge Menschen für diesen zukunftsorientierten Beruf zu begeistern.

Davon maturieren in etwa wie viele?

WENDLER: Genaue Zahlen liegen uns dazu leider nicht vor; ich würde schätzen, dass es weniger als ein Prozent unserer Lehrlinge sind. Für die meisten steht nach der Lehre der direkte Berufseinstieg im Vordergrund.

Ist das dann eine Externisten-Matura oder geht das direkt bei euch in der Schule?

WENDLER: Es handelt sich nicht um eine klassische Matura, die direkt an der Berufsschule abgelegt wird, sondern um die Berufsreifeprüfung. Der Einstieg erfolgt über Basismodule in Deutsch und Mathematik. Nach deren erfolgreichem Abschluss können die TeilnehmerInnen die vier Teilprüfungen der Berufsreifeprüfung (Deutsch, Mathematik, eine lebende Fremdsprache und die Fachbereichsprüfung) absolvieren. Drei dieser Teilprüfungen können bereits während der Lehrzeit abgelegt werden. Die letzte Prüfung ist nach der Lehrabschlussprüfung und nach Vollendung des 19. Lebensjahres möglich.

Was sind die Optionen danach bzw. welche Wege werden häufig gewählt?

WENDLER: Die meisten AbsolventInnen steigen nach der Lehrabschlussprüfung direkt ins Berufsleben ein und sammeln praktische Erfahrung. Wer sich weiterqualifizieren möchte, entscheidet sich oft für die Werkmeisterschule oder bereitet sich auf die Befähigungsprüfung im Bereich Gas- und Sanitärtechnik vor. Ein kleinerer Teil besucht einen Aufbaulehrgang an einer HTL mit Schwerpunkt Gebäudetechnik oder nimmt ein Bachelorstudium im Bereich Gebäudetechnik auf.

Wie viele entscheiden sich dafür, später MeisterIn zu werden?

WENDLER: Eine exakte Statistik darüber führen wir nicht. Aus unserer Erfahrung beginnen jedoch jährlich ca. 20 bis 30 AbsolventInnen eine Werkmeisterausbildung. In einer ähnlichen Größenordnung werden auch die Vorbereitungskurse für die Befähigungsprüfung besucht. Das zeigt, dass ein beachtlicher Teil unserer Fachkräfte den Weg der beruflichen Weiterbildung einschlägt und zusätzliche Qualifikationen anstrebt.

Ändert sich durch die neue Ausbildungsordnung auch bezüglich Lehre mit Matura etwas?

WENDLER: Nein. Durch das Inkrafttreten der neuen Ausbildungsordnung und des neuen Rahmenlehrplans ergeben sich für die Berufsreifeprüfung beziehungsweise die ‚Lehre mit Matura‘ keine Änderungen. Die bestehenden Voraussetzungen und der Ablauf der Berufsreifeprüfung bleiben unverändert.



Thomas Wendler, stv. Dir., BS SHT Mollardgasse.

Wie kooperativ sind die Firmen, wenn es um die Ausbildung ihrer Lehrlinge geht?

WENDLER: Die Zusammenarbeit mit den Lehrbetrieben ist insgesamt sehr unterschiedlich. Es gibt viele Unternehmen, die ihre Lehrlinge aktiv dabei unterstützen, die Berufsreifeprüfung zu absolvieren – sei es durch Motivation, Freistellungen oder indem sie die Weiterbildung ausdrücklich fördern. Diese Betriebe sehen darin eine Investition in gut qualifizierte Fachkräfte und eröffnen ihren MitarbeiterInnen damit zusätzliche Entwicklungsmöglichkeiten.

Es gibt aber auch Betriebe, die einer weiterführenden Ausbildung zurückhaltender gegenüberstehen. Teilweise besteht die Sor-

ge, dass Lehrlinge nach einer zusätzlichen Qualifikation den Betrieb verlassen könnten.

Es gibt die Möglichkeit, Erasmus-Erfahrungen in der Lehrzeit zu sammeln – wie intensiv wird das wahrgenommen?

WENDLER: Derzeit ist Erasmus+ an unserer Schule noch ein Nischenangebot. Wir arbeiten jedoch intensiv daran, dies zu ändern. Im vergangenen Schuljahr haben wir den Prozess gestartet, um als Schule die Erasmus-Akkreditierung im Bereich der Berufsbildung zu erlangen. Damit möchten wir die Voraussetzungen schaffen, unseren Lehrlingen künftig regelmäßig fachbezogene Auslandsaufenthalte und wertvolle internationale Berufserfahrungen in anderen europäischen Ländern zu ermöglichen. Voraussetzung dafür ist eine enge und verlässliche Zusammenarbeit mit unseren Ausbildungsbetrieben sowie der Aufbau eines tragfähigen Netzwerks von Partnerunternehmen im europäischen Ausland.

Was sind Ihre wichtigsten Anliegen für die Schule, die LehrerInnen und die SchülerInnen?

WENDLER: Der technologische Wandel schreitet rasant voran. Viele Verarbeitungs- und Installationsprozesse werden einfacher oder zunehmend digital unterstützt. Umso wichtiger ist es, dass unsere Lehrlinge ein solides Fundament an fachlichen Grundlagen erwerben. Nur wer die Zusammenhänge versteht, kann neue Technologien sicher und verantwortungsvoll einsetzen. Auch die Künstliche Intelligenz wird unsere Branche nachhaltig verändern. Deshalb ist es mir ein großes Anliegen, dass wir nach dem Prinzip „vom Angreifen zum Begreifen“ ausbilden. Praktisches Arbeiten bleibt der Schlüssel zum Verständnis technischer Zusammenhänge. Gleichzeitig müssen wir unsere Lehrlinge dazu befähigen, KI sinnvoll zu nutzen, ihre Ergebnisse kritisch zu hinterfragen und fachlich zu überprüfen. Ebenso wichtig ist es, die Freude am lebensbegleitenden Lernen zu fördern. Die Ausbildung endet nicht mit der Lehrabschlussprüfung. Unser Ziel ist es, junge Fachkräfte hervorzubringen, die bereit sind, sich laufend weiterzubilden, eigenständig neues Wissen zu erwerben und Informationen – auch jene, die von KI-Systemen stammen – kritisch zu reflektieren und zu verifizieren.

Vielen Dank und alles Gute weiterhin!

MPEC

Märkte in Bewegung

Nicht nur der Markt für erneuerbare Energielösungen ist aktuell in Bewegung. Geopolitische Unsicherheiten, militärische Konflikte und steigende Energiepreise verstärken die Nachfrage.

Heizma ist ein Wiener Unternehmen für erneuerbare Energielösungen im Eigenheim. Das Unternehmen ist ein integrierter Energieanbieter; das heißt statt einzelner Technologien kombiniert Heizma mehrere Komponenten zu einem Gesamtsystem für Energieversorgung und -optimierung. Durch den systemischen Ansatz können Energieverbrauch und Eigenstromnutzung effizienter optimiert werden. Das Unternehmen arbeitet u. a. mit Technologiepartnern wie Viessmann im Bereich Wärmepumpen zusammen. Rund 80 Prozent der Wärmepumpeninstallationen setzt Heizma selbst um. Photovoltaik-Projekte werden gemeinsam mit regionalen Elektrikern realisiert. Der „Gelbe“ sprach mit Michael Kowatschew, Co-Founder von Heizma:



DAVID PAYER

Bitte skizzieren Sie das Geschäftsfeld von Heizma!

KOWATSCHEW: Heizma ist Komplettanbieter für den Energieumstieg im Einfamilienhaus und Österreichs führender Anbieter für Wärmepumpen-Installationen.

Wie sehen Sie die Auswirkungen der aktuellen Förderstruktur auf Installationsbetriebe?

KOWATSCHEW: Das Grundproblem ist Stop-and-go. Das Kesseltausch-Budget für 2026 ist nach sechseinhalb Monaten ausgeschöpft, obwohl das Programm bis Jahresende laufen sollte. Davor gab es im Jahr 2025 lange gar keine Bundesförderung, mit dem bekannten Ergebnis, dass es ein riesiges Minus beim Wärmepumpen-Absatz gegeben hat. Wenn

die Nachfrage künstlich in Wellen kommt, verlieren Betriebe in der Flaute Fachkräfte, die ihnen im nächsten Boom fehlen. Dadurch steigt auch der Preis für Kundinnen und Kunden. Für die Branche ist Planbarkeit deshalb wichtiger als die Förderhöhe selbst, auch wenn diese für KundInnen natürlich einen sehr hohen Wert hat.

Was sind die Resultate auf das Entscheidungsverhalten von Kunden im Spannungsfeld von Förderungen und Kosten?

KOWATSCHEW: Die Förderung ist für viele KundInnen weniger eine reine Rechenfrage als ein Startsignal für den Umstieg. Zwar kann sich eine Wärmepumpe über die laufenden Betriebskosten bereits rechnen, die Anfangsinvestition bleibt für viele Haushalte aber hoch. Vor dem Förderstopp entstehen Registrierungs- und Torschlusspanik, danach folgt Stillstand, weil viele auf das nächste Programm warten. Fällt im Herbst der alte Kessel aus, entscheiden sich Haushalte ohne Übergangsregelung im Zweifel für eine neue Gasheizung – und binden sich damit für viele Jahre erneut an fossile Energieimporte.

Welche Herausforderungen in der Umsetzung ergeben sich daraus?

KOWATSCHEW: Erstens Planbarkeit: Wir planen Personal, Einkauf und Lager auf Jahressicht, während sich die Förderlandschaft fast schon im Monatsrhythmus ändert. Allein seit 2024 gab es mehrere komplette Systemwechsel, und 2027 wird das sechste Jahr in Folge mit einem anderen Fördersystem. Zweitens Prozesse: Registrierung, Fristen,

Nachweise und regelmäßig geänderte Kriterien sind für Kundinnen und Kunden kaum zu durchschauen. Wir haben dafür eine eigene kleine Förderabteilung aufgebaut, die das vollständig abnimmt, aber das sollte eigentlich nicht nötig sein. Eine einfache Umsatzsteuerbefreiung wäre zum Beispiel eine wesentlich einfachere Lösung. Drittens Nachfrage: Statt stabiler Auslastung entsteht eine Sägezahnkurve, die Vorlaufzeiten und Preise in der gesamten Branche volatil macht als es sein müsste.

Bitte um eine Einordnung der aktuellen Marktentwicklung aus operativer Sicht!

KOWATSCHEW: Das Jahr 2025 hat gezeigt, was Förderlücken anrichten. Gleichzeitig zeigt die Nachfrage 2026, dass der Wille zum Umstieg da ist. Unabhängig-

keit von Energieimporten und niedrige Betriebskosten werden wichtiger als die reine Förderoptik. Das stimmt uns langfristig optimistisch. Kurzfristig entscheidet aber die Übergangsregelung darüber, ob das zweite Halbjahr 2026 erneuerbar oder fossil wird.

Abschließende Worte?

KOWATSCHEW: Die Wärmewende im Heizungskeller ist für mich in erster Linie eine Frage der Souveränität: Jede Gasheizung, die heute eingebaut wird, bedeutet zwei Jahrzehnte Abhängigkeit von Energieimporten. Die Technologie ist ausgereift, die Wirtschaftlichkeit gegeben, die Betriebe stehen bereit. Was fehlt, ist einzig Verlässlichkeit bei den Rahmenbedingungen.

Vielen Dank für das Gespräch!

MPEC

**JETZT
AUSSTELLER
WERDEN!**

**bauen +
wohnen**

**DIE MESSE FÜR
BAUEN, WOHNEN
UND ENERGIESPAREN.**

04. – 07.02.2027

MESSEZENTRUM SALZBURG

www.bauen-wohnen.at

Die WPA-Generalversammlung 2026

Die Generalversammlung des Verbandes Wärmepumpe Austria stand dieses Jahr ganz im Zeichen der bevorstehenden Ausschöpfung des Kessel-tausch-Budgets 2026 sowie eines Ausblicks auf 2027, der Netzintegration von Wärmepumpen und der Fachkräftesicherung.

Die Generalversammlung des Verbandes Wärmepumpe Austria fand am 18. Juni 2026 auf Einladung des Verbandsmitglieds Windhager – BHT in den Räumlichkeiten des Unternehmens in Seekirchen am Wallersee statt. Mehr als 100 VertreterInnen der heimischen Wärmepumpen-Branche aus ganz Österreich waren der Einladung gefolgt.

Andreas Weißenbacher, CEO der BWT Holding GmbH, begrüßte die Mitglieder des Verbands herzlich. Unter dem Leitgedanken „For You and Planet Blue“ präsentierte er seine Philosophie und unterstrich die Bedeutung innovativer Wärmepumpentechnologien als zentrale Voraussetzung für das Gelingen der Wärmewende.

In den Fachvorträgen wurden Zukunftsthemen aufgegriffen. So wurden die Ergebnisse der Studie „Netzdienliche Wärmepumpe der Zukunft“, die Qualitätsanforderungen bei Wärmepumpeninstallationen sowie die Herausforderungen des Generationenwechsels



Einigkeit herrscht in vielen Punkten unter Verbandspräsident Richard Freimüller (li.) und BWT-Vorstand Andreas Weißenbacher: „Mit der Umsetzung der geplanten Klimaziele – rund 1,3 Millionen Wärmepumpen bis 2040 – können die heutigen nationalen Gasimporte um bis zu 24 Prozent, das sind 19 TWh, reduziert werden.“

und der Fachkräftesicherung vorgestellt. Die Studie zeigt, dass der gesamte Wärmesektor bis 2040 konsequent von fossilen Energieträgern auf erneuerbare Systeme wie die Wärmepumpe umgestellt werden muss, um die nationalen Klimaziele zu erreichen. Laut den Berechnungen der Studie werden bis 2040 rund 1,3 Millionen zusätzliche Wärmepumpen benötigt, darunter mehr als eine Million Heizungswärmepumpen. Dies entspricht einem jährlichen Ausbau von etwa 60.000 Heizungswärmepumpen. Dies würde einen enormen Wachstumsmotor für Wirtschaft und Gesellschaft bedeuten und eine hohe regionale Wertschöpfung sowie die Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen in den Regionen ermöglichen. Durch den Austausch von Heizkesseln könnten rund 19 Terawattstunden Erdgas und Heizöl ersetzt, die Energieunabhängigkeit Österreichs gestärkt und mehrere Millionen Tonnen CO₂ eingespart werden. Darüber hinaus könnten volkswirtschaftliche Kosten in Höhe von bis zu zwei Milliarden Euro jährlich vermieden werden, die bei einer Verfehlung der europäischen Klimaziele durch den Kauf zusätzlicher Emissionszertifikate entstehen würden. Im weiteren Verlauf führte Präsident Richard Freimüller durch die Generalversammlung. Neben den üblichen Tagesordnungspunkten

zog er Bilanz über die Aktivitäten und Erfolge des Arbeitsprogramms 2025 und präsentierte die inhaltlichen Schwerpunkte für das Jahr 2026. Es folgten Einblicke in die aktuelle Situation des rückläufigen Marktes und die Auswirkungen des bald ausgeschöpften Förderbudget für den Kesseltausch sowie ein Ausblick auf das Jahr 2027. Aus diesem Grund möchten der Verband und die Mitglieder eine gemeinsame und abgestimmte Marketinginitiative erarbeiten.

Klare Ziele

Mit unterschiedlichen Werbemaßnahmen sollen die vielfältigen Vorteile einer Wärmepumpe verständlich und nachvollziehbar vermittelt werden. Im Mittelpunkt steht dabei jener Nutzen, der für die Menschen besonders relevant ist, z. B. Heizung, Kühlung und Warmwasser mit nur einer Technologie, Senkung der Betriebs- und Energiekosten, Nutzung kostenlos verfügbarer Umweltenergie und PV-Strom und hohe Energieeffizienz. Mit der schrittweisen CO₂-Bepreisung fossiler Energieträger wird die Wärmepumpe immer mehr zu einem wirtschaftlichen Vorteil für die Haushalte. Ergänzend berichtete Freimüller über die Ergebnisse des Berichts „Umweltinvestitionen des Bundes – Klima- und Umweltschutzmaßnahmen 2025“. Die präsentierten Zahlen verdeutlichen die hohe Bedeutung öffentlicher Investitionen für die Erreichung der österreichischen Klima- und Energieziele und unterstreichen die zentrale Rolle der Wärmepumpe.



Besucherandrang: Gut gefüllte Reihen in der World of Windhager, Seekirchen.

ÖVGW

Kongress und Fachmesse Gas Wasser 2026 in Graz

Am 24. und 25. Juni 2026 wurde das Messezentrum Salzburg zum Branchentreffpunkt des Jahres für die österreichische Gas- und Wasserwirtschaft. 901 Besucherinnen und Besucher nutzten die Gelegenheit, sich über wegweisende Entwicklungen, innovative Technologien und zukunftsweisende Forschungsprojekte zu informieren. Zwei intensive Tage boten eine ideale Plattform für fachlichen Dialog, neue Impulse und wertvolle persönliche Kontakte. Die festliche Kongresseröffnung setzte mit der Keynote von Christiane Varga einen inspirierenden Auftakt. Die Soziologin und Zukunftsforscherin widmete sich in ihrem Festvortrag „KI und der

Blick in die Zukunft“ den Möglichkeiten für die Gas- und Wasserbranche. Ihre zentrale Botschaft: Lineares Zukunftsdenken funktioniert nicht mehr.

Zukunftsthemen im fachlichen Dialog

Der Gasbereich des ÖVGW-Kongresses 2026 widmete sich drei zentralen Themenfeldern: Im ersten Block „Innovation trifft Praxis“ standen Neuerungen im Gasnetzbau und -betrieb im Mittelpunkt. Expertinnen und Experten präsentierten technologische Entwicklungen, die den Weg für eine zukunftsfähige Infrastruktur ebnen. Der zweite Schwerpunkt „Von der Idee zur Umsetzung“ beleuchtete konkre-

te Praxisberichte aus Grünes Gas Umsetzungsprojekten. Hier wurde deutlich, wie die Transformation der Energieversorgung in der Praxis gelingt und welche Herausforderungen dabei zu meistern sind. Den Abschluss bildete der Forschungsblock „Wissen schafft Wandel“, in dem aktuelle Studien zur Forschung über Grünes Gas für die Energiewende vorgestellt wurden. Themen wie Materialverträglichkeit, Infrastrukturplanung und innovative Produktionsverfahren standen dabei im Fokus. Im Wasserbereich standen ebenfalls drei wesentliche Themenfelder im Fokus: Die Digitalisierung in der Wasserversorgung zeigte innovative Ansätze für eine smar-

te und effiziente Infrastruktur, von intelligenten Messsystemen über Datenanalyse bis hin zu vernetzten Steuerungssystemen. Projekte für die Versorgungssicherheit demonstrierten praxisnahe Lösungen zur Gewährleistung einer stabilen und resilienten Wasserversorgung, ein Thema von zunehmender Bedeutung angesichts klimatischer Veränderungen. Die Herausforderungen im Ressourcenmanagement rundeten das Programm ab und beleuchteten nachhaltige Strategien im Umgang mit der wertvollen Ressource Wasser.

MPEC



ÖVGW / MAX SLOVICK

therm-x2® Vmulti Der Universalheizkörper. Einer für alles.



Vmulti
Der Universalheizkörper

Mehr unter: www.kermi.com

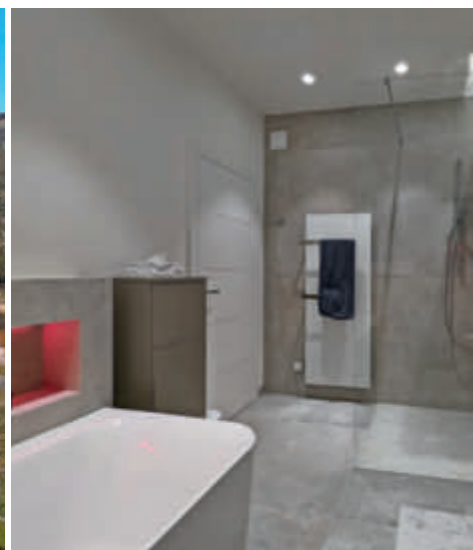


x-flair® Der Wärmepumpen- Heizkörper.



Mehr unter: www.kermi.com





INSTALLATEUR DES MONATS

Sonnige Grüße aus Schwarzenbach

Ein Familienbetrieb setzt auf langjährige Geschäftsbeziehungen und Markentreue. Die Kunden wissen die Kombination von Kompetenz und Freundlichkeit zu schätzen.

Die Kabicher GmbH aus Schwarzenbach in Niederösterreich wurde 2003 von Peter Kabicher als Zwei-Mann-Unternehmen in seinem Privathaus gegründet. Als Lager diente zu Beginn die Werkstatt. Bereits 2007 wurde das jetzige Grundstück angekauft und das Unternehmen übersiedelte in zwei Bürocontainer und drei Lagercontainer. Im Jahr 2010 erfolgte die Errichtung des heutigen Firmengebäudes mit Büro und Lagerhalle. Ing. Stephan Kabicher – der Sohn des Firmen-

gründers – trat im Jahr 2011 dem Unternehmen bei und übernahm infolge der Pensionierung 2020 die Geschäftsführung seines Vaters Peter Kabicher. Wegen der guten Auftragslage wurde vor drei Jahren eine neue Lagerhalle errichtet und 2023 feierte das Unternehmen auch sein 20-jähriges Jubiläum.

Gesundes Wachstum

Aktuell beschäftigt die Kabicher GmbH 20 Mitarbeiter. Vier Lehrlinge werden in fünf Montagepartien ausgebildet. Zwei Servicetechniker sorgen für flotte Erledigung der Kundenaufträge. Lehrlingsausbildung ist ein fixer Bestandteil der Firmenphilosophie; Ing. Kabicher dazu: „Seit unserer Firmengründung wurden bis dato 19 Lehrlinge – inklusive der aktuellen Jugend – ausgebildet. Bei uns am Land ist es noch einfacher Lehrlinge zu bekommen. Dennoch muss man bei der Suche nach interessierten Jugendlichen sehr aktiv

vorgehen“. Immer wieder besucht die Firmenleitung den Werkunterricht bei Polytechnischen Schulen und informieren über das Berufsbild der Haustechniker. „Hier können die Schüler ein Werkstück samt Druckprobe bauen und wir stehen mit Rat und Tat zur Seite. Fertige Monteure sind sehr schwer zu finden, daher setzen wir auf die Lehrlingsausbildung. Dadurch haben wir in Zukunft unsere eigenen Fachkräfte.“ erklärt Kabicher.

Schwerpunkt Lehrlingsausbildung

Dennoch macht sich der Fachkräftemangel auch bei Kabicher bemerkbar. „Die Bereitschaft ein Handwerk auszuüben ist meiner Meinung nach rückläufig. Wobei es gerade hier große Zukunftsperspektiven und Vielfalt gibt. Gerade jetzt, beim Thema KI und Jobsicherheit.“ so der Firmenchef. Das Unternehmen ist bekannt für den Kesseltausch. Grundsätzlich werden aber sämtliche haustechni-



Die Kabicher GmbH aus Scharzenbach in Niederösterreich wird bereits in zweiter Generation von Ing. Stephan Kabicher geführt. Ein Spezialgebiet ist der Heizungstausch, angeboten wird aber die gesamte Haustechnik wie z.B. Sanitärinstallationen, Lüftungs- und Klimatechnik bis hin zu Solaranlagen und Service.

schen Leistungen abgedeckt wie z. B. Badsanierungen incl. Komplettlösungen, Klima-, Lüftungs und Solartechnik, Reparaturen und Kleinarbeiten. Der Kundenkreis umfasst zu etwa 80 Prozent private Sanierer und Häuslbauer. Die restlichen 20 Prozent der Aufträge kommen aus Gewerbe, Industrie oder Gemeinden.

Viele Stammkunden

Der Stammkundenanteil liegt bei rund 60 Prozent. Das große Plus ist die Betreuung der Kunden nach der Beratung und der technischen Umsetzung der Anlagen. Kabicher: „Das können wir eben durch unseren eigenen Kundendienst gewährleisten. Wir verbauen bei Biomasse und Wärmepumpen auch nur zwei Marken, nämlich Fröling und Viessmann. Mit diesen Herstellern decken wir 95 Prozent unserer Aufträge ab. Dadurch kennen unsere Monteure, Techniker und Servicetechniker die Geräte bereits blind“. Bei einfachen Fragen kann sofort am Telefon geholfen werden, da die kompetenten Ansprechpartner die Regelungen auswendig kennen. Die wichtigsten Ersatzteile liegen bereits griffbereit in der Firmenzentrale auf Lager.

Wichtig sind gute Geschäftspartner

Reibungslos gestaltet sich z.B. die Zusammenarbeit mit Viega. Auch bei besonders herausfordernden Aufträgen werden immer gemeinsame Lösungen gefunden. Kabicher

dazu: „Mit Viega decken wir das gesamte metallische und Alu-Verbund-Sortiment ab.“ Zu den großen Trends in der Haustechnik zählen sicher die technische Vernetzung und Smart Home. Langlebigkeit und Effizienz sind bereits Standard. Vor allem das regelungstechnische Zusammenspiel sämtlicher technischer Anlagen wird immer wichtiger. Die Steuerung per smartphone wird verstärkt nachgefragt. PV-Anlage, Wärmepumpe, Wallbox, Batteriespeicher, Elektrofahrzeuge u.s.w. verwachsen zu einer Einheit.

Förderungen & Heizungstausch

Staatliche Förderungen zeigen vor allem im Heizungstausch sehr starke Auswirkungen auf die Auftragslage. Die durchschnittliche Investition einer neuen Anlage beträgt rund 30.000 Euro, je nach Grad der notwendigen Umbauarbeiten. Diese Summe ist nicht unerheblich. Die staatliche Förderung von ca. einem Drittel der Gesamtkosten, ist oft entscheidend, ob ein Auftrag erteilt wird oder nicht. Leider ist eine Überförderung – wie in den Vorjahren – auch kontraproduktiv. Der Kundenwunsch nach mehr Unabhängigkeit wird immer Größer. Regionale Energiewirtschaft steht hier im Vordergrund wie z.B. Energiegemeinschaften im Strombereich oder regionale Pellets- und Brennholzbeschaffung. Kabicher: „Es besteht der große Kundenwunsch, nicht mehr von Öl und Gas abhängig zu sein“. Ing. Stephan Kabichers



Viega zählt zu den wichtigsten Geschäftspartnern.

Wunsch für die Zukunft: „Die jetzige Größe ist ideal und soll in Zukunft beibehalten werden. Wir befinden uns im ständigen Verbesserungsprozess um unsere Leistungen noch zielgerichteter auszuführen. Langsam wächst die dritte Generation heran. Mein Sohn Sebastian ist zehn Jahre alt. Schauen wir, was die Zukunft bringt. Ansonsten wünsche ich mir für unser Team Gesundheit und vor allem ein unfallfreies Arbeiten“.

STROM

Kabicher GmbH

Das Unternehmen wurde 2003 in Schwarzenbach in Niederösterreich gegründet.

- Ing. Stephan Kabicher hat den Familienbetrieb im Jahr 2023 von seinem Vater Peter Kabicher übernommen.
- Beschäftigt werden 20 Mitarbeiter, darunter vier Lehrlinge.
- Heizungstausch ist ein Spezialgebiet, angeboten wird aber die gesamte Haustechnik wie z.B. Sanitäranlagen, Lüftungs- und Klimatechnik, Solartechnik und Service.



Mit meinem Sohn Sebastian wächst die dritte Generation heran. Für mein gesamtes Team wünsche ich mir Gesundheit und ein unfallfreies Arbeiten.

ING. STEPHAN KABICHER, GESCHÄFTSFÜHRER KABICHER GMBH

Vaillant-Heizeffizienz in Penzinger Wohnprojekt

Im Wiener Stadtteil Baumgarten im 14. Bezirk wurde ein Mehrparteien-Altbau im Zuge einer Kernsanierung zum hochwertigen Wohnprojekt weiterentwickelt. Dazu passt ein Energiekonzept, das von Anfang an mitgedacht wurde – mit einer Wärmepumpenlösung von Vaillant setzten die Immobilienentwickler dabei auf effiziente, leise und zukunftssichere Wärme.

Was man dem Haus in der Hütteldorfer Straße 335 von außen nicht sofort ansieht, zeigt sich im Inneren umso deutlicher: Die kürzlich abgeschlossene Kernsanierung hob das Objekt auf Luxus-Niveau, das in Ausführung, Komfort und Haustechnik spürbar wird. Gerade im innerstädtischen Ausbau waren dafür mehr als Standardlösungen gefragt – es brauchte neue Ideen, präzise Planung und die Beharrlichkeit, komplexe Rahmenbedingungen im Bestand konsequent zu lösen. „Gerade bei High-End-Sanierungen zählt die Qualität im Detail – und dafür braucht es Erfahrung, eine saubere Auslegung, passende Produkte und eine verlässliche Begleitung“, weiß Ing. Rainer Guttmann, Projektverantwortlicher bei Vaillant Österreich. „Dass man uns und unseren Lösungen bei dem spannenden Ausbauprojekt das Vertrauen geschenkt hat, macht uns deshalb besonders stolz“, betont er.

Komfort, der Werte schafft

Das Haus wurde mit einem modernen Zubau aufgestockt und umfasst nun auf sechs Etagen 15 exklusive Eigentumswohnungen in Größen von ca. 27 bis 127 m² sowie zwei Geschäfts-/Büroeinheiten. Private Gärten und Terrassen in den unteren Geschossen sowie Balkone in den oberen Etagen und großzügige



VAILLANT / ANNA STOECHER (4)



Oberhalb: Außenansicht des kernsanieren Bestandsobjekts in der Hütteldorfer Straße 335 (1140 Wien). Das Projekt setzt beim Heizkonzept auf Vaillant Wärmepumpentechnologie.

Links: Projekttermin in Wien Penzing mit den Projektpartnern (v.l.n.r.): Ing. Velimir Vujicic (Leonbau Group), Markus Hloibil (Hloibil GmbH, Fachhandwerker/Installationspartner) und Ing. Rainer Guttmann (Vaillant Österreich).

ge Outdoor-Flächen im Dachgeschoß schaffen zusätzliche Qualität. Von Beginn an war für den Bauträger klar: Nachhaltigkeit gehört zum Premium-Anspruch dazu. „Wir verstehen hochwertigen Wohnkomfort heute immer auch als Frage der Energiequalität. Wer in eine Kernsanierung investiert, schafft Werte für Jahrzehnte – und dazu gehört eine verlässliche, effiziente und zukunftssichere Wärmeversorgung“, betont Ing. Velimir Vujicic, CEO/Geschäftsführer der Leonbau Group.

Und: „Gerade bei Luxuswohnungen erwarten die Menschen eine Lösung, die leise arbeitet, wenig Betriebsaufwand verursacht und sich intelligent regeln lässt – ohne Abstriche bei der Leistung.“ Genau diese Kombination aus Lage, Ausstattung und zukunftsfit-

tem Energiekonzept stärkt die langfristige Attraktivität der Wohnungen – ein Argument, das sich auch in der Vermarktung auszahlt.

Eingespielte Partnerschaft, die funktioniert

Die Umsetzung der Haustechnik übernahm die Hloibil GmbH – in enger Abstimmung mit Vaillant als langjährigem Technologiepartner. „Gerade im Bestand ist die Auslegung entscheidend. Mit Vaillant arbeiten wir seit vielen Jahren eingespielt zusammen – Beratung und Umsetzung gehen dabei Hand in Hand. Fixe Ansprechpartner und verlässlicher Support geben uns die nötige Planungssicherheit“, so der Installationspartner Markus Hloibil. Realisiert wurde beim Projekt in der Hütteldorfer

Der kompakte Keller-Technikraum: hydraulische Einbindung und Speichersystem der Vaillant Wärmepumpenanlage – u. a. mit Pufferspeichern VPS 800 sowie VPM Hydraulikmodulen/Pumpengruppen.



Straße eine monoenergetische Heizungsanlage: Am Dach arbeiten vier kaskadierte Vaillant aroTHERM plus Luft/Wasser-Wärmepumpen-Außeneinheiten. Ein Vaillant Elektro-Wandheizgerät eloBLOCK ist in das Vaillant Regelungssystem integriert und dient zur Spitzenabdeckung sowie als Backup. Die Kaskadierung sorgt dabei, ebenso wie der verlässliche Vaillant Kundendienst, für eine hohe Ausfallsicherheit der Anlage – ein besonders wichtiger Faktor im Wohnungsbau.

Für die hydraulische Einbindung und die Speicherkapazität wurden insgesamt drei Speicher installiert: zwei Schichtenspeicher für die Warmwasserbereitung sowie ein Multispeicher als Heizungspuffer. Aufgrund der

Bestandsgegebenheiten wurde auch die Warmwasserbereitung kaskadiert ausgeführt. Ergänzend kommen drei Vaillant VPM Hydraulikmodule/Pumpengruppen zum Einsatz: kaskadierte Trinkwasserstationen für eine hygienische Warmwasserbereitung sowie Module für die Verteilung und Anbindung der Heizkreise. So entsteht eine effiziente, leise, ausfallsichere und insgesamt servicefreundliche Wärmepumpenlösung für den urbanen Bestand.

Sanierung mit Vorbildcharakter

Die Hütteldorfer Straße 335 steht exemplarisch für einen Trend, der im urbanen Altbau-Bestand zunehmend an Bedeutung gewinnt:

Kernsanierung statt Kompromisslösungen. Wo Grundrisse, Ausbauqualität und Energietechnik gleichzeitig neu gedacht werden, entstehen Wohnungen, die den Charme historischer Substanz mit den Erwartungen an moderne Immobilien verbinden. Entscheidend ist dabei die enge Abstimmung der Projektpartner: „Wenn alle Beteiligten früh an einem Tisch sitzen und transparent zusammenarbeiten, lassen sich auch im Bestand Lösungen realisieren, die man früher nur im Neubau gesehen hat“, lautet der gemeinsame Tenor.

MPEC



Blick in den Keller-Technikraum mit links Markus Hloibil (Hloibil GmbH, Fachhandwerker/Installationspartner) und rechts Ing. Rainer Guttman (Vaillant Österreich)

Strom muss gegenüber Gas entlastet werden

In Hitzesommern steigt die Nachfrage nach Kühlung. Wärmepumpen können diesen Kühlbedarf decken. Martin Kloboucnik von WOLF erklärt, wie dieses Kühlen funktioniert und was der Markt nun braucht.

Die Sommer werden heißer. Daher wird Kühlung bei Neubau und Sanierung zunehmend mitgeplant. „Bei 40 Grad in Wien ist Kühlung kein Komfortthema mehr“, sagt Martin Kloboucnik, Co-CEO von WOLF Klima- und Heiztechnik. Im Gespräch erklärt er, wie die Wärmepumpe das Kühlen übernehmen kann und was es braucht, damit mehr Menschen sich für Wärmepumpen entscheiden:

Die Wärmepumpe wird nicht mehr nur als Heiz-, sondern zunehmend auch als Kühlsystem genutzt. Welche Vorteile bringt das Kühlen mit der Wärmepumpe?

MARTIN KLOBOUCNIK: Wer eine moderne Wärmepumpe von WOLF hat, braucht in den meisten Fällen keine Klimaanlage mehr. Moderne Wärmepumpen können ihren Kreislauf umkehren und kühlen. Gekühlt wird über die vorhandenen Heizkreise – Fußboden, Decke oder Wand. Es werden Bauteile gekühlt, nicht Luft. Das ergibt eine gleichmäßige Kühlung ohne Zugluft und ohne Gebläsegeräusch, und sie hält länger an, weil das Gebäude selbst kühl ist. Die Betriebskosten sind niedrig: Bei der passiven Kühlung läuft im Wesentlichen nur die Umwälzpumpe. Die aktive Kühlung braucht weniger Strom als das Heizen im Winter. Mit einer PV-Anlage, die im Sommer ohnehin Überschuss produziert, sind dann die Betriebskosten vernachlässigbar.

Wie wichtig ist die Kühlfunktion in der Beratung und Kaufentscheidung Ihrer Kunden?

KLOBOUCNIK: Sie ist fester Bestandteil jeder Beratung. Viele Kunden rechnen bei der Kaufentscheidung die eingesparte Klimaanlage



Seit 2024 ist Martin Kloboucnik Co-Geschäftsführer von WOLF Klima- und Heiztechnik. Das Unternehmen befindet sich in vollem Besitz der Gründerfamilie – als exklusiver Handelspartner der deutschen Marke WOLF.

lage mit. Was sich geändert hat: Früher haben wir die Kühlfunktion erklärt, heute wird aktiv danach gefragt. In der Planung heißt das, den Sommer von Anfang an mitzudenken: Taupunktwärmer, ausreichend Kühlflächen, Einbindung der PV-Anlage.

Was unterscheidet die Kühlung mit einer Wärmepumpe von einer Klimaanlage?

KLOBOUCNIK: Eine Klimaanlage kühlt die Luft, die durch das Gerät strömt. Die Wärmepumpe kühlt Flächen: Durch die Heizkreise fließt kaltes statt warmes Wasser, die Bauteile geben die Kühle an den Raum ab. Das geht langsamer als bei einer Klimaanlage, ist aber angenehmer, da keine Zugluft und kein Lärm entsteht, zudem hält die Wirkung länger an. Die Grenze ist der Taupunkt: Die Vorlauftemperatur darf 18 bis 20 Grad nicht unterschreiten, sonst kann sich Kondensat bilden.

Welche Voraussetzungen müssen Gebäude und Wärmeverteilsysteme erfüllen, damit das Kühlen mit einer Wärmepumpe sein volles Potenzial entfalten kann?

KLOBOUCNIK: Es braucht genug Kühlfläche. Eine Fußbodenheizung ist gut geeignet, Decken- und Wandflächen sind noch wirksamer, weil kalte Luft nach unten sinkt. Normale

Radiatoren funktionieren nicht – dort sind Gebläsekonvektoren die Alternative, die zusätzlich entfeuchten können. Technisch notwendig ist ansonsten lediglich ein Taupunktwärmer. Deshalb ist auch die Umrüstung bestehender Anlagen meist mit wenig Aufwand möglich.

Wie unterscheidet sich die Kühlwirkung der unterschiedlichen Wärmepumpen?

KLOBOUCNIK: Grundsätzlich unterscheiden wir zwischen aktiver und passiver Kühlung: Die Luft/Wasser-Wärmepumpe kühlt aktiv. Der Kältemittelkreislauf wird einfach umgekehrt – statt Wärme ins Gebäude zu bringen, wird sie nach außen abgeführt. Der Kompressor läuft dabei wie beim Heizen, nur in umgekehrter Richtung. Bei unserer CHA-Monoblock ist die Kühlfunktion serienmäßig enthalten – kein Zusatzmodul, keine Extra-Kosten. Sole/Wasser- und Wasser/Wasser-Wärmepumpen hingegen kühlen passiv, und das ist der entscheidende Vorteil: Der Kompressor steht still, denn Erdreich und Grundwasser haben auch im Hochsommer konstant 8 bis 12 °C. Diese natürliche Kälte wird direkt ins Gebäude geleitet, Strom braucht dabei nur die Umwälzpumpe. Effizienter kann man Gebäude nicht kühlen.

Wie verändert der steigende Kühlbedarf die Anforderungen an moderne Wärmepumpen?

KLOBOUCNIK: Reversibler Betrieb ist heute Standard, die Anforderungen verschieben sich in Richtung Regelung und Systemintegration: automatischer Wechsel zwischen Heizen, Kühlen und Warmwasserbereitung, Taupunktüberwachung, PV-Einbindung. Der Sommerstromüberschuss der PV-Anlage fällt normalerweise an, wenn gekühlt werden soll.

In der Planung sollte das Kühlen von Anfang an berücksichtigt werden: Dimensionierung, Kühlflächen, Hydraulik. Und mit dem wachsenden Bestand wird die netzdienliche Betriebsweise wichtiger, also die Fähigkeit, flexibel auf das Stromangebot zu reagieren.

Nach dem Boom der letzten Jahre ist der Wärmepumpenmarkt abgekühlt. Wie beurteilen Sie die aktuelle Marktlage?

KLOBOUCNIK: 2025 ist der Markt für Heizungswärmepumpen geschrumpft, fossile Systeme haben wieder zugelegt. Die Gründe: schwache Baukonjunktur, das Auslaufen der Bundesförderung und die Verunsicherung, die daraus entstanden ist. Für 2026 rechnen wir nicht mit einer wesentlichen Änderung. Die Technologie ist ausgereift, die langfristigen Treiber sind intakt – Dekarbonisierung, der Wunsch nach Unabhängigkeit von Öl und Gas, steigender Kühlbedarf. Der Markt reagiert allerdings sehr empfindlich auf politische Rahmenbedingungen.

Welche Faktoren bremsen den Absatz aktuell am stärksten?

KLOBOUCNIK: Erstens, die Förderpolitik: Das abrupte Auslaufen der Bundesförderung hat den Markt massiv gebremst. Sobald Unsicherheit herrscht, verschieben Kunden ihre Investition. Zweitens, die Baukonjunktur: Im Neubau werden überwiegend Wärmepumpen eingebaut, entsprechend hart trifft die Flaute dieses Segment. Drittens, der

Strompreis, und hier kommt mit der geplanten neuen Netzentgeltstruktur ein zusätzliches Problem auf uns zu. Der vorgesehene Leistungspreis orientiert sich am höchsten Viertelstundenwert des Monats und trifft damit vor allem Haushalte mit Wärmepumpe oder E-Auto, also genau jene, die bereits in die Energiewende investiert haben.

Das Argument dahinter kann ich nachvollziehen: Wer das Netz stärker beansprucht, soll mehr zu seiner Finanzierung beitragen. Nur unterscheidet der Entwurf nicht, wann die Last anfällt. Wer das E-Auto nachts lädt oder die Wärmepumpe netzdienlich steuert, zahlt genauso viel wie der Verbraucher zur Abendspitze. So werden klimafreundliche Investitionen belastet, statt netzdienliches Verhalten zu belohnen. Und wer vor der Umstiegsentscheidung steht und liest, dass die Wärmepumpe künftig höhere Netzgebühren auslöst, wartet erst einmal ab.

Wie bewerten Sie die Förderlandschaft für Wärmepumpen? Erfüllt sie ihren Zweck?

KLOBOUCNIK: Ehrlich gesagt: Sie erfüllt ihn derzeit nicht. Die Kesseltausch-Förderung mit bis zu 30 Prozent der Investitionskosten war gut gemacht, aber im Juli waren die Mittel aufgebraucht – seither sind keine neuen Registrierungen mehr möglich. Mit der Ausschöpfung des Budgets wurde auch „Saubere Heizen für Alle“ geschlossen, also genau jenes Programm, das einkommensschwachen Haushalten den Umstieg überhaupt erst ermöglicht. Und für 2027 soll der Fördersatz von 30 auf 20 Prozent sinken. Der Rahmen von 360 Millionen bleibt zwar erhalten, und getrennte Budgettöpfe für Sanierung und Kesseltausch sind eine Verbesserung. Aber unterm Strich stehen wir wieder dort, wo wir schon einmal waren: Ein Programm läuft an, ist nach wenigen Monaten leer, dann folgt eine Pause und danach ein niedrigerer Satz. Für Kunden, Installateure und Hersteller ist das nicht

planbar. Was wir brauchen, ist ein Budget, das ganzjährig durchhält, und Fördersätze, die über mehrere Jahre gleichbleiben.

Was braucht es, damit sich mehr Menschen für eine Wärmepumpe entscheiden?

KLOBOUCNIK: Verlässliche Rahmenbedingungen und einen fairen Strompreis. Wenn der Umstieg auf erneuerbare Heizsysteme politisch gewollt ist, muss Strom gegenüber Gas entlastet werden – das wirkt stärker als jede Einzelförderung. Dazu klare Regeln für den Ausstieg aus Öl und Gas. Und mehr Information: Viele Besitzer wissen nicht, dass ihre Wärmepumpe kühlen kann und dass die Umrüstung wenig Aufwand bedeutet. Heizen, Warmwasser und Kühlen aus einem Gerät – dieses Argument überzeugt in der Beratung.

Welchen Rat geben Sie Installationsbetrieben, wie sie sich

für den Wärmepumpenmarkt der Zukunft erfolgreich aufstellen können?

KLOBOUCNIK: Systemkompetenz aufbauen. Wärmepumpe, Photovoltaik, Kühlung und Warmwasser gehören zusammen geplant und verkauft, inklusive Regelung und Hydraulik. Zwei konkrete Empfehlungen: Die Kühlfunktion aktiv ins Beratungsgespräch nehmen, denn damit hebt man sich vom reinen Klimaanlage-Angebot ab. Und den Bestand nicht vergessen: Die Umrüstung vorhandener Wärmepumpen auf Kühlbetrieb ist ein Geschäftsfeld, das bereits beim eigenen Kundenstock liegt. Wir unterstützen unsere Partnerbetriebe dabei mit Planung, Schulung und technischem Service.

Vielen Dank für das Gespräch!

FW



EFFIZIENT. NACHHALTIG. ALLES AUS EINER HAND

Erdwärmepumpen von
AUSTRIA EMAIL inklusive
Tiefenbohrung von TERRA

- ✓ Günstigste Energie zur besten Zeit
- ✓ Tiefenbohrung, Flächen- oder Ringgrabenkollektor wird fertig ausgeführt
- ✓ Vorab festgelegter Fixpreis für Erdwärmepumpe und Erdwärmequelle*



Hier geht's zum Infolyer



www.austria-email.at

*Angebot gilt nur für Wien und Umgebung.

Nachhaltiger Systemanbieter

Der Anspruch der Austria Email AG ist es, die Konsument:innen mit innovativen Green Products für die Energiewende zu unterstützen.

Der „Gelbe“ stellte dazu sechs Fragen an Martin Hagleitner, CEO der Austria Email AG sowie Groupe Atlantic Konzerngeschäftsführer DACH-Region und ausgewählte CEE-Märkte:

Die wirtschaftliche Lage ist aktuell bekanntermaßen schwierig – wie navigiert Austria Email durch diese Zeit?

HAGLEITNER: Wir konzentrieren uns intensiv auf unsere eigenen Gestaltungsmöglichkeiten mit Fokus auf Effizienzsteigerungen, Marktdurchdringung, Digitalisierung und Innovationen, u.a. bei der Konnektivität und smarten Funktionen bei Wärmepumpen und Speichern. Insgesamt präsentiert sich die Austria Email AG durch ihre Systemkompetenz mit Lösungen aus einer Hand, die internationale Aufstellung sowie die Abdeckung von vielfältigen Energie- und Gebäudeformen als zukunftsfit.

Der Wärmepumpen-Markt ist ein schwieriger – wie ist Austria Email produktmäßig darüber hinaus aufgestellt?

HAGLEITNER: Einen speziellen Schwerpunkt setzen wir aktuell beim Sortiment mit einfacher PV-Integration in Heizungs- und Warmwassersysteme. Innovationskraft beweist Austria Email zudem mit einem Fokus auf Elektro- und Fernwärmespeicher mit digitalen Funktionen sowie PV-Nutzung. Der überzeugende Mehrwert für Konsumenten: Eigenverbrauchsoptimierung bei PV-Strom, digitale Steuerungsfunktionen zum Energiesparen sowie smarte Funktionen zur Nutzung günstiger Stromtarife – nach dem Motto „Raus mit

„Energiefressern“ wie dem alten Boiler“. Potenzial haben auch Warmwasser- und Pufferspeicher als „grüne Batterie“, wie z.B. unser ECO Grid. Austria Email punktet insgesamt als Systemanbieter: Denn für die Energiewende braucht es die Kombination von Wärmepumpen, smarter Speichertechnik und Einbindung ins Energie- und Gebäudemanagement.

Gibt es wichtige Neuprodukte für die österreichischen Installateure?

HAGLEITNER: Derer gibt es einige! LWPM PRO – Die Monoblock-Wärmepumpe mit R290 ist die leiseste Wärmepumpe ihrer Bauart und eignet sich mit nur 53 dB(A) Schalleistung und Nachtmodus perfekt für dicht bebaute Wohngebiete. Mit hohen Vorlauftemperaturen bis 70 °C ist das Gerät ideal für Sanierungen und anspruchsvolle Modernisierungsprojekte.

EWP PRO – Die Erdwärmepumpe mit R290 sticht durch hohe Flexibilität bei der Anlagenplanung sowie HTR-Technologie für maximale Energieausnutzung hervor. Mit dem Gesamtsystem für Heizung und Warmwasser in der kalten Jahreszeit sowie aktive und passive Kühlung, deren Abwärme zur Warmwasserbereitung bis 70 °C nutzbar ist, reduzieren sich die Betriebskosten deutlich.

Die Brauchwasserwärmepumpe AE REVOLUTION EVO 3 punktet mit montage- und servicefreundlicher Plug&Play-Konstruktion. Zusätzlich überzeugt das Produkt mit umfangreicher Serienausstattung wie Zirkulationsanschluss, wartungsfreier ACI-Fremdstromanode, 1,2 m² Wärmetauscher, vormontiertem Siphon und steckerfertiger Ausführung.

EPV Comfort – PV-Elektro-Warmwasserbereiter zur intelligenten Nutzung von überschüssigem PV-Strom für die Warmwasserbereitung im mehrgeschossigen Wohnbau.

FSB Fernwärmespeicher – Speziell für Fernwärme- und Nahwärmanwendungen entwickelt, kombiniert das Produkt hohen Warmwasserkomfort mit geringer Belastung des Versorgungsnetzes. Installateure profitieren von der montagefreundlichen Ausführung inklusive Ventilen und Sicherheitsarmaturen.

WPPK – Der Wärmepumpen-Pufferspeicher vereint Trinkwasser- und Pufferspeicher in einem kompakten, hydraulisch getrennten System und spart dadurch wertvollen Platz im Technikraum.

Sie sind auch in der Industriellen Vereinigung sehr aktiv – was wären Ihre Wünsche in Bezug auf Förderungen?

HAGLEITNER: Die Fokussierung auf Förderungen allein ist nicht zielführend. Konkret plädiere ich für einen Maßnahmen-Mix, der fossile Ausstiegsvorgaben mit Übergangsfristen ebenso beinhaltet wie Reformen im Miet- und Wohnrecht, eine Entschlackung von Normen sowie steuerliche und treffsichere Anreize.

Wagen Sie eine Prognose: Wie könnte sich der Markt – national und global – entwickeln? Was sind realistische Szenarien und worauf hoffen Sie?

HAGLEITNER: Auch wenn die Marktlage aufgrund der Rahmenbedingungen aktuell herausfordernd ist, sehen wir die Chancen für Wachstum mittel- und langfristig intakt. Denn der Ausstieg aus Öl und Gas hin zu energieeffizienten Warmwasserbereitern und Heizsystemen ist unumkehrbar. Den Konsumenten ist bewusst: Wer auf alte Systeme setzt, zahlt drauf – Jahr für Jahr. Zusätzlich zu Wärmepumpen als State-of-the-Art Technologie fürs Heizen, Warmwasser und Kühlung steigt auch die Bedeutung von Elektro- und Pufferspeichern durch den Ausbau erneuerbarer Energien: Wegen Steigerungen bei PV und Windkraft können strombetriebene Warmwasserspeicher im Haushalt künftig verstärkt zur Netzstabilität beitragen.

Welche Heiztechnologie wird da aus Ihrer Sicht die Nase vorne haben?

HAGLEITNER: Für die Energiewende im Gebäudebereich – Stichwort Dekarbonisierung, Klimakrise, Energieunabhängigkeit und leistbares Wohnen – führt an nachhaltigen Heizungs- und Brauchwasserwärmepumpen sowie smarten Speichern kein Weg vorbei. Zudem vereint nur die Wärmepumpe als Multitalent Heizung und Warmwasser sowie Raumkühlung in einem Gerät.

Ein weiteres Argument: Wer eine PV-Anlage nutzt, kann seinen selbst erzeugten Strom betriebskostenschonend einsetzen und spart damit zusätzlich. Speziell auch die Kosten für die Warmwasserbereitung dürfen nicht unterschätzt werden, sie liegen bei bis zu 40 % des Energiebedarfs im Haushalt – und dabei lassen sich dank Wärmepumpe – oder auch mit Brauchwasserwärmepumpe – Kosten vermeiden.

Vielen Dank für das Gespräch!

Martin Hagleitner, CEO, Austria Email AG.

MPEC



Elpumps

Hauswasserwerk aus Edelstahl

Trockene Sommer, steigende Wasserpreise und die wachsende Nutzung von Brunnen-, Zisternen- und Regenwasser machen die private Wasserversorgung zu einem verlässlichen Zusatzgeschäft für Installateure. Der europäische Pumpenhersteller Elpumps, der seine Pumpen im eigenen Werk in Ungarn fertigt, bietet dafür das Modell mit der höchsten Nachfrage in seinem Sortiment an: das Hauswasserwerk VB 50/1500

INOX Automatic – von Endkunden wie Installateuren besonders häufig gewählt, von Portugal bis Schweden und auch in Österreich. Das Gerät ist konsequent auf Langlebigkeit ausgelegt: Pumpenrad, Pumpengehäuse und der 50-Liter-Druckbehälter bestehen aus Edelstahl. Insbesondere der Edelstahl-Druckbehälter reduziert gegenüber lackierten Stahlbehältern das Korrosionsrisiko deutlich und kann damit auch den Serviceauf-

wand verringern. Für den Installateur heißt das: ein Produkt, hinter dem er stehen kann.

Ein- und Zweifamilienhaus

Die Leistungsdaten decken die typischen Anwendungen im Ein- und Zweifamilienhaus ab: 1.500 W Motorleistung, bis zu 6.300 l/h Fördermenge, 4,8 bar Druck (48 m Förderhöhe) und 9 m Ansaugtiefe. Die elektronische Steuerung schaltet die Pumpe automatisch nach Bedarf und schützt sie vor Trockenlauf – etwa wenn der Brunnen im Hochsommer weniger Wasser liefert. Installiert ist das Hauswasserwerk mit 1"-Anschlüssen saug- und druckseitig in kurzer Zeit, ob für die Hauswasserversorgung, die Regenwassernutzung oder die Gartenbewässerung. „Installateure brauchen zwei Dinge: ein Produkt, auf das sie sich verlassen können, und einen Lieferanten, der lieferfähig bleibt. Genau darauf sind wir ausgerichtet – unsere Pumpen kommen direkt

aus eigener Fertigung, und unser Lager in Österreich ist auch mitten in der Saison gut gefüllt“, sagt Endre Sajtos, geschäftsführender Gesellschafter der internationalen Vertriebsgesellschaft von Elpumps. Das gesamte Sortiment – vom Hauswasserwerk über Tauch-, Tiefbrunnen- und Schmutzwasserpumpen – ist ab Lager Müllendorf kurzfristig lieferbar. Installateure und Händler bestellen direkt bei Elpumps.

FW



ELPUMPS (2)

Wasserversorgung: Das Hauswasserwerk INOX Automatic von Elpumps.



Unsere Pumpen kommen direkt aus eigener Fertigung, und unser Lager in Österreich ist gut gefüllt.

ENDRE SAJTOS, MANAGING DIRECTOR, ELPUMPS

SamCool

Powered by **SAMSUNG**

Weniger Aufwand. Mehr Wärmepumpe.



R290
Natürliches
Kältemittel



Bis 75°
Vorlauftemperatur
ideal für Sanierungen



5-16 kW
Heizleistung für viele
Anwendungsfälle

Jetzt mehr erfahren unter: samcool.at/ehs



Mehr Zeit für Ihre Projekte und Kunden.

Samsung EHS Wärmepumpenlösungen sind durchdachte Komplettlösungen für eine einfache Planung, Installation und einen zuverlässigen Betrieb. Kompakte Systemlösungen, PV-Einbindung und optimal aufeinander abgestimmte Komponenten reduzieren den Aufwand und erleichtern die Umsetzung wiederkehrender Anlagenkonzepte. SamCool unterstützt Sie dabei einfach, flexibel und mit fundiertem technischem Know-how.

20 Jahre Innovationen & verstärkte Angebote

SolarEdge, ein weltweit führender Anbieter für Smart Energy, glänzt aktuell mit neuen Produkten und einer erweiterten Verfügbarkeit auf europäischen Märkten. Zusammen mit diesen Neuprodukten hilft SolarEdge Installateuren dabei, die Systemauswahl, Inbetriebnahme und Lagerverwaltung über ein breiteres Solar- und Speichersortiment hinweg zu vereinfachen.

Der „Gelbe“ sprach dazu mit Dietmar Staudacher, Country Manager ACH, SolarEdge Technologies:

SolarEdge gibt es bereits seit 20 Jahren? Umreißen Sie bitte die Anfänge und den aktuellen Stand des Unternehmens.

STAUDACHER: SolarEdge wurde 2006 mit einem klaren Ziel gegründet: die Grenzen konventioneller Photovoltaiksysteme zu überwinden und Solarenergie effizienter, sicherer und flexibler zu machen. Mit der Einführung der Leistungsoptimierer (Power Optimizer) – kleinen intelligenten Geräten, die an der Unterseite jedes Solarmoduls installiert werden – haben wir den Markt maßgeblich geprägt. Dadurch erhalten Installateure und Anlagenbetreiber Transparenz und Kontrolle auf Modulebene, anstatt sich ausschließlich auf einen zentralen Wechselrichter zu verlassen. Diese Innovation eröffnet Installateuren deutlich mehr Flexibilität bei der Anlagenplanung, während Hausbesitzer und Unternehmen höhere Energieerträge erzielen, die Leistung jedes einzelnen Moduls überwachen und von erweiterten Sicherheitsfunktionen profitieren können. In den vergangenen 20 Jahren haben wir uns zu einem der führenden Unternehmen der Branche entwickelt – und unser Portfolio geht heute weit über Wechselrichter hinaus. SolarEdge ist heute ein weltweit tätiges Smart-Energy-Unternehmen mit einem vollständig



Das SolarEdge Nexis System kann überall, innerhalb oder außerhalb des Hauses, installiert werden.

integrierten Ökosystem, das Photovoltaik, Batteriespeicher, Ladelösungen für Elektrofahrzeuge, Energiemanagement und intelligente Monitoring-Lösungen miteinander verbindet. Weltweit unterstützen wir mehr als 92.000 Installateure durch lokale Vertriebs-, Schulungs-, Service- und technische Supportteams.

Mit Blick auf die Zukunft wird Solarenergie zunehmend intelligenter. Während die Hardware in vielen Bereichen ein sehr hohes Effizienzniveau erreicht hat, entsteht zusätzlicher Mehrwert heute vor allem durch intelligente Software. Es geht längst nicht mehr nur darum, Strom zu erzeugen, sondern darum, den optimalen Zeitpunkt für Erzeugung, Speicherung, Eigenverbrauch oder Netzeinspeisung zu bestimmen. Deshalb investieren wir gezielt in intelligente Energiemanagementlösungen, die diese Prozesse automatisieren. So können Installateure effizienter arbeiten und Eigenheimbesitzer sowie Unternehmen den wirtschaftlichen Nutzen ihrer Energiesysteme weiter steigern.

Wie tritt der typische Fachhandwerker mit euch in Kontakt?

STAUDACHER: In der Regel über einen von zwei Wegen: entweder direkt über unser lokales Vertriebsteam oder über einen unserer Distributionspartner wie Krannich, Memodo, Ökoteam, Energy3000 und Sonepar. Diese sind die ersten Ansprechpartner für Produktberatung, Verkauf und Planung. Darüber hinaus bieten wir regelmäßig Webinare, technische

Schulungen und Produktupdates an, damit unsere Installationspartner jederzeit über die neuesten Technologien informiert sind.

Ist die Intersolar die wichtigste (Branchen-) Messe für Sie oder können Sie Gebäudetechniker auch bei anderen Veranstaltungen treffen?

STAUDACHER: Die Intersolar ist ohne Zweifel die wichtigste Fachmesse unserer Branche. Sie ist jedoch nur ein Baustein unseres Austauschs mit Installateuren. Im September veranstalten wir zudem ein eigenes Innovation Event in Österreich, auf dem wir unser neues SolarEdge Nexis PV- und Speichersystem für Wohngebäude sowie unsere neuesten Lösungen für gewerbliche Batteriespeicher und Energiemanagement präsentieren werden. Parallel dazu werden wir regionale Schulungen anbieten, bei denen Installateure die neuen Nexis Produkte praxisnah kennenlernen können. Für uns ist der kontinuierliche persönliche Austausch vor Ort genauso wichtig wie unsere Präsenz auf internationalen Leitmessen.

Wie unterstützen Sie das Fachhandwerk in der Praxis? Gibt es z. B. Partnerinstallateure, mit denen ihr besonders eng zusammenarbeiten?

STAUDACHER: Eine enge Zusammenarbeit ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor in einer Partnerschaft, daher gehören regelmäßige vor Ort Meetings beim Installateur zum täglichen Geschäft. Unsere Unterstützung endet nicht mit

der Auslieferung eines Produkts. Wir begleiten Installateure über den gesamten Projektverlauf hinweg – von der Produktauswahl und Anlagenplanung bis hin zum technischen Support nach der Installation.

Mit SolarEdge Nexis, unserer neuen PV- und Speicherlösung für Wohngebäude, kombinieren wir Webinare, regionale Schulungen und direkten technischen Support, damit Installateure möglichst schnell mit der neuen Plattform vertraut werden. Unser Ziel ist klar: Installationen vereinfachen, den Zeitaufwand auf der Baustelle reduzieren und unseren Partnern helfen, ihr Geschäft weiter auszubauen.

Was sind aktuell die wichtigsten Neuprodukte; und was sind deren Vorteile?

STAUDACHER: Für Installateure im Privatkundenbereich ist das ganz klar unser neues dreiphasiges SolarEdge Nexis-System. Seit dem Marktstart in Deutschland sind bereits viele Bestellungen eingegangen, und die ersten 1.500 Systeme wurden bereits bundesweit in unserem Nachbarland installiert. Nun ist SolarEdge Nexis erstmals auch in Österreich bestellbar, aktuell bereiten wir die Produkteinführung vor und wir werden spätestens Anfang September die Freigabe für den Verkauf an Installateure erteilen. Warum begeistert uns SolarEdge Nexis so sehr? Weil es den bislang größten Entwicklungsschritt im Bereich PV und Speicher für Wohngebäude darstellt. Vom Wechselrichter bis zum Batteriespeicher basiert das gesamte System auf einem völlig neuen Konzept. Es kombiniert einen neuen hocheffizienten, DC-optimierten Wechselrichter mit bis zu 20 kW Leistung mit einer neuen modularen, stapelbaren Batteriespeicherlösung, die sich auf bis zu 80 kWh erweitern lässt. Dadurch können Hausbesitzer ihre Speicherkapazität flexibel und bedarfsgerecht – von 5 bis 80 kWh pro Wechselrichter – ausbauen. Ein weiterer wesentlicher Fortschritt ist die deutlich höhere Leistungsdichte. SolarEdge Nexis reduziert Größe und Gewicht des Wechselrichters pro Kilowatt installierter Leistung und verbessert gleichzeitig Wirkungsgrad, Leistungsdichte und thermisches Verhalten. Während herkömmliche Speichersysteme im Wohnbereich bei niedrigen Leistungsbereichen – obwohl sie rund 70 % der Betriebszeit mit weniger als 1 kW arbeiten – Wirkungsgradverluste von bis zu 30 % und mehr aufweisen können, erreichen dreiphasige SolarEdge Nexis-Systeme bei geringer Leistung bis zu 20 % höhere Effizienz als führende Wettbewerber in Europa. Gerade für den österreichischen Markt, der sich zunehmend vom Einspeisemodell hin zu höherem Eigenverbrauch entwickelt, bietet dies erhebliche Vorteile. Für Installateure zählt insbesondere auch unser neues Multi-Range-

Wechselrichterkonzept zu den größten Neuerungen. Der SolarEdge Nexis Wechselrichter deckt nämlich 6 Leistungsklassen von 8 kW bis 20 kW mit nur einer Geräteplattform und einer Artikelnummer ab. Das vereinfacht Logistik, Lagerhaltung und Installationsprozesse erheblich und schlägt sich auch im Preis nieder. Auch bei der maximalen Lade- und Entladeleistung bzw. bei der Backupfähigkeit konnten wir deutliche Fortschritte erzielen. Zum Beispiel beträgt die Lade- und Entladeleistung bei einem Wechselrichter und 4 Speicherblöcken 14 kW. Ein zentraler Punkt ist auch die Backup-Leistung, die in Österreich sehr gefragt ist, abhängig von der Anzahl der installierten Speicherblöcke sind hier bis zu 20 kW möglich. Abgerundet wird das Ganze mit einer schnellen Inbetriebnahme und Inbetriebnahme. Dank der neuen stapelbaren Batteriearchitektur lassen sich die einzelnen Batteriemodule innerhalb weniger Sekunden einfach zusammenstecken – ganz ohne zusätzliche Verkabelung. Die schnelle Inbetriebnahme wird durch eine neue, optimierte Installateur-Oberfläche und weiterentwickelte Software gewährleistet.

Dietmar Staudacher, Country Manager
ACH, SolarEdge Technologies



Wie erklären Sie sich die große Beliebtheit von Nexis?

STAUDACHER: Weil das System konsequent auf die zukünftigen Anforderungen des Marktes ausgelegt wurde. In Österreich werden inzwischen rund 80 Prozent aller privaten PV-Anlagen gemeinsam mit einem Batteriespeicher installiert. Gleichzeitig steigen die Anlagengrößen, wodurch leistungstärkere Hybridlösungen zunehmend gefragt sind.

SolarEdge Nexis greift diese Entwicklungen gezielt auf. Installateure profitieren von höheren Leistungsklassen, schnelleren Installationen, einer einfacheren Inbetriebnahme und einer deutlich flexibleren Plattform als bei früheren Systemgenerationen. Ein weiterer Vorteil ist unser vollständig integriertes Ökosystem. Vom Wechselrichter über den Batteriespeicher bis hin zu Monitoring und Energiemanagement stammt alles aus einer Hand. Das vereinfacht die Installation und sorgt gleichzeitig für ein optimales Nutzererlebnis beim Anlagenbetreiber.

Das Produkt ist nun in Österreich und der Schweiz erhältlich – sind weitere europäische Markteintritte geplant?

STAUDACHER: Ja. In den kommenden Monaten werden wir SolarEdge Nexis schrittweise

in weiteren europäischen Märkten einführen. Dabei verfolgen wir einen gestaffelten Rollout. Jede Markteinführung wird durch lokale Schulungen, Produktverfügbarkeit und technischen Support begleitet, sodass Installateure vom ersten Tag an optimal unterstützt werden.

Wie sehen Sie die österreichische bzw. die europäische Förderlandschaft und damit verbunden Chancen für zukünftige Projektumsetzungen?

STAUDACHER: Aus meiner Sicht sollte das derzeitige Fördersystem in Österreich grundlegend überarbeitet werden. Die Nachfrage nach Photovoltaikanlagen ist nach wie vor hoch, wie die jüngste Förderrunde in Österreich zeigt: Im Juni wurden rund 28.000 Anträge von Fachleuten eingereicht. Der Nachteil

ist, dass man sehr schnell handeln musste – das Förderbudget war innerhalb einer halben Minute ausgeschöpft, und letztendlich konnten nur 3.000 Anträge bewilligt werden, was gerade einmal etwa 10 % entspricht. Abgesehen vom hohen Aufwand ohne Nutzen macht dieses Modell es unseren Kunden leider unmöglich, vorausschauend zu planen – für die

Zukunft hoffe ich, dass es für die Fachleute einfacher wird und dass Endkunden nicht lange auf eine Förderung warten müssen. Eine Reform des Fördersystems wird in Österreich voraussichtlich noch in diesem Jahr stattfinden. In Verbindung mit dem anhaltenden Trend hin zu Eigenverbrauch und Batteriespeichern sehen wir die langfristigen Perspektiven des österreichischen Marktes weiterhin sehr positiv.

Abschließende Worte?

STAUDACHER: Die enge Zusammenarbeit mit unseren Installationspartnern war für SolarEdge schon immer ein zentraler Bestandteil unseres Erfolgs. Wir sehen sehr deutlich, dass Installateure heute Lösungen benötigen, die einfacher zu installieren, leichter zu verwalten und zugleich zukunftssicher sind. Genau darauf haben wir SolarEdge Nexis ausgerichtet.

Gemeinsam mit unserem erfahrenen Team vor Ort in Österreich sowie gezielten Investitionen in Schulungen und technischen Support möchten wir unseren Partnern die Werkzeuge an die Hand geben, mit denen sie ihr Geschäft erfolgreich weiterentwickeln und ihre Kunden noch besser unterstützen können.

Vielen Dank für Ihre Antworten!

MPEC

„Denken Sie an die Sonne!“

Photovoltaik nutzt die Sonne für Strom. Solarthermie erzeugt aus ihr Wärme. Welche Chancen beide bringen, erklären Vera Immitzer, PV&B Austria, und Roger Hackstock, Austria Solar.

Photovoltaik und Solarthermie werden häufig als konkurrierende Technologien gesehen. Tatsächlich verfolgen beide das Ziel, fossile Energieträger zu ersetzen. Vera Immitzer vom Bundesverband Photovoltaic & Battery Austria und Roger Hackstock vom Verband Austria Solar erklären im Gespräch, was sie sich von der Politik wünschen und welche Schritte sie Installateuren empfehlen.

Wo liegen die größten Synergien von Strom und Wärme der Sonne?

ROGER HACKSTOCK: Für die Energiewende werden wir beides brauchen. Da die Wärme den halben Energiebedarf unseres Landes ausmacht, die andere Hälfte teilen sich Strom und Verkehr, ist der Ausstieg aus Öl und Gas da besonders wichtig. Die größte Energie-

quelle, die wir haben, ist die Sonne, die wird noch viel zu wenig genutzt. Man könnte die Solarthermie als schlafenden Riesen bezeichnen, den wir in den nächsten Jahren wecken müssen, um die Wärmewende zu schaffen.

VERA IMMITZER: Die Photovoltaik hat mit samt dem Batteriespeicher als Allrounder ihren Platz im Einfamilienhaus gefunden. Vor allem aber bei großen Warmwasserverbrauchern wie Sportstätten oder in der Fernwärme etabliert sich die Solarthermie, wobei aber auch hier mit Großwärmepumpen überschüssiger Strom in Warmwasser umgesetzt wird.

Wie können die Vorteile von Strom und Wärme aus der Sonne noch effizienter ausgenutzt werden?

IMMITZER: Der Speicher, sowohl elektrisch als auch thermisch, ist für uns beide essentiell. Genauso die intelligente Steuerung dahinter, um zielgerichtet zu be- und entladen und das Beste für die Geldbörse und, in unserem Fall, auch für das Stromnetz rauszuholen. Für den Installateur bedeutet das, sich vom reinen Komponentenmonteur zum ganzheitlichen Systemintegrator für Strom, Wärme und Mobilität weiterzuentwickeln.

HACKSTOCK: Wir müssen das Dach maximal ausnutzen, um Sonnenenergie ins Haus zu holen. Entweder mit PV-Modulen und thermischen Kollektoren auf dem Dach oder mit PVT-Hybridkollektoren, die Strom und Wärme in einem Kollektor vereinen. Vor zwei Jahren hat sich der Bestand an PVT in Österreich innerhalb eines Jahres verdoppelt. Die neu eröffnete Sport Arena Wien hat Europas größte PVT-Anlage am Dach, aber auch Hotels, Wohnhäuser und Schwimmbäder haben solche Anlagen. Die Sonne braucht einen halben Tag, um den gesamten Raumwärmebedarf für ein Jahr in Österreich einzustrahlen!

Die Förderlandschaft hat sich mehrfach verändert. Wie beurteilen Sie die aktuellen Rahmenbedingungen für PV und Solarthermie?

HACKSTOCK: Das ständige Stop-and-Go bringt die Kunden und Handwerker an den Rand des Wahnsinns. In einem Jahr rennen die Kunden den Solarfirmen und Installateuren die Tür ein, im nächsten Jahr sorgt ein Förderstopp für die totale Flaute. Für Unternehmen ist seit dem Vorjahr die attraktive Förderung des Klimafonds zum Umstieg von Öl und Gas auf Solarthermie und Co weggefallen. So sichern wir den Standort nicht mit günstigen Energiepreisen ab.

IMMITZER: Bei den Gesamtkosten von PV und Batterie sind wir mittlerweile dort, wo die PV alleine vor fünf Jahren war. Durch den starken Rückgang der Batteriekosten schaffen wir im Haushalt Stromkosten, die unter den Kosten der Energieversorger liegen. Das ist genial. Die aktuelle Förderung ist zwar ein wichtiger Auslöser, aber angesichts der beschränkten Fördermittel eher hinderlich. Was wir jetzt dringend brauchen, sind langfristig stabile, verlässliche Förderstrukturen und keine bürokratische Stop-and-Go-Effekte.

Was sagen Sie zum Erneuerbaren-Ausbau-Beschleunigungsgesetz?

IMMITZER: Es ist gelungen, dass PV-Dachanlagen ohne Genehmigung errichtet werden können. Auch dass es österreichweit einheitliche Grenzwerte gibt, etwa für Agri-PV Anlagen oder PV-Carports, ab denen eine Anzeige



Roger Hackstock ist Geschäftsführer des Verbands Austria Solar, der die Interessen von 100 Anbietern von Solarwärmeanlagen vertritt.

oder Genehmigung notwendig ist.

HACKSTOCK: Das EABG regelt nun, welche Genehmigung oder Freistellung bei welcher Anlagengröße gilt, bündelt Zuständigkeiten von Behörden und erlaubt Gemeinden ein Vorschlagsrecht für Beschleunigungsgebiete bei Freiflächenanlagen.

Welche politischen Entscheidungen wären notwendig, um Planungssicherheit zu schaffen?

IMMITZER: In der Branche der Photovoltaik und Stromspeicherung sind nun viele Gesetze, Verordnungen und Normen erarbeitet worden, und wir warten auch noch auf einige. Entsprechend groß ist der Umbruch gerade. Der nächste große Schritt ist die Überarbeitung des Fördersystems, damit Betriebe langfristig Personal aufbauen und Kunden wieder mit Vertrauen investieren.

HACKSTOCK: Das wichtigste wäre ein klares Signal der Regierung, angeführt vom Bundeskanzler. Wir brauchen endlich ein Gesetz, das den Ausstieg aus Heizungen mit Öl und Gas bis 2040 verbindlich fest schreibt. Ergänzt um Anpassungen im Wohnrecht, damit erneuerbares Heizen auch im mehrgeschoßigen Wohnbau leichter wird. Denn die neue Bauordnung betrifft vor allem den Neubau.

Wie bewerten Sie das neue Elektrizitätswirtschaftsgesetz aus Sicht der PV?

IMMITZER: Das neue ElWG ist ein Meilenstein, da es mehr Flexibilität in das österreichische Stromsystem bringt, und damit möglich ist, den Verbrauch zunehmend an die Dynamik der Erzeuger anzupassen. Es ist essentiell, dass neben dem Ausbau der Photovoltaik auch Stromspeicher ausgebaut werden, um etwaige Differenzen auszugleichen und auch den Strompreis in den Abendstunden zu senken.

Wie kann die Solarwärme ihre Rolle innerhalb der Wärmewende behaupten?

HACKSTOCK: Das Potenzial ist mit 18 Prozent fast zehnmal so hoch wie Solarwärme heute zum Wärmebedarf beiträgt. Fast 80 Prozent dieses Potenzials liegt in fünf Bundesländern, in Oberösterreich, Niederösterreich, Steiermark, Tirol und Kärnten. Dort könnte die Sonne künftig zur Senkung der laufenden Energiekosten beitragen.

Nach dem Boom hat sich der Markt verändert. Wie beurteilen ihre mitglieder die Auftragslage?

HACKSTOCK: Bei Solarthermie sind die Boomjahre leider schon einige Jahre her, wir

leben im Schatten der Photovoltaik, die die ganze Aufmerksamkeit an sich zieht. Wir produzieren zehnmal so viele Sonnenkollektoren, wie wir in Österreich installieren, fast alles geht ins Ausland und hilft den Kunden in Deutschland, Italien und der Schweiz, vom Öl und Gas wegzukommen.

IMMITZER: Auch bei der Photovoltaik hat sich nach dem extremen Nachfrage-Peak der Energiekrise der Markt abgekühlt und auf einem normalisierten, aber anspruchsvollen Niveau eingependelt. Die Unternehmen spüren die Konsumzurückhaltung. Umso wichtiger ist es jetzt für Betriebe, sich mit den neu geschaffenen Geschäftsmöglichkeiten auseinander zu setzen und durch hohe Qualität und die Beratung bei komplexen Gesamtlösungen abzuheben.

Welche Chancen bieten PV und Solarthermie im Bereich Wärme und Kühlen?

IMMITZER: Der PV-Strom kann im Sommer direkt für die Gebäudekühlung via Wärmepumpe genutzt wird. Mit eigener PV-Anlage am Dach kann man ohne Angst vor einer hohen Stromrechnung die Raumtemperatur senken. Der kürzlich eingeführte Netztarif mit dem klingenden Namen Sommer-Nieder-Arbeitspreis schafft obendrein einen günstigeren Strombezug während den Sommermonaten rund um die Mittagszeit. Damit soll vor allem dann der Strom genutzt werden, wenn die Sonne scheint und Strom produziert wird.

HACKSTOCK: Bei Solarthermie sind sicher PVT-Anlagen ein neues Betätigungsfeld für Installateure, die sich gut mit Wärmepumpen

verbinden lassen. Bei Erdsonden kann in der Kombination ein Viertel der Sonden eingespart werden. Im Gewerbe gibt es neue Eispeicher, die mit Solarthermie kombiniert zur Kühlung beitragen, mit einfachen, günstigen Kunststoffkollektoren.

Was raten Sie Installateuren, um Kunden ganzheitliche Energielösungen anbieten zu können?

HACKSTOCK: Denken Sie an die Sonne! Solarthermie funktioniert super im Zusammenspiel mit Wärmepumpen und Erdsonden, da ist sie ein echter Booster bei der Energieeffizienz. Wer eine Holzheizung mit größerem Wärmespeicher hat, kann die Heizung von Ostern bis in den Oktober komplett abschalten und das Holz bleibt für die Wintermonate. Mit PVT-Kollektoren wiederum erzeugt man Strom und Wärme selbst und nützt das Dach doppelt.

IMMITZER: Installateure sollten sich vom reinen Gewerkedenken lösen und Partnerschaften schließen. Nur wer Strom, Wärme und E-Mobilität als intelligentes Gesamtsystem aus einer Hand planen und in Betrieb nehmen kann, wird langfristig am Markt erfolgreich sein. Der Schlüssel zum Kunden liegt heute nicht mehr im Verkauf einzelner Module, sondern im Versprechen maximaler energetischer Unabhängigkeit.

Vielen Dank für das Gespräch!

FW

Vera Immitzer leitet den Bundesverband Photovoltaic & Battery Austria, die Interessenvertretung für PV und Stromspeicherung in Österreich.



PECHAL (2)

Moderner Komfort hinter alten Mauern

Passt eine moderne Flächenheizung in ein denkmalgeschütztes Gebäude mit engen Treppenhäusern und Holzbalkendecken? Natürlich! Das zeigt eine Amsterdamer Wohnung aus dem Jahr 1915. Die Lösung: Das Uponor Siccus 16 Fußbodenheizungssystem von GF Building Flow Solutions.



PAUL LABRO (5)

Upgrade für die Zukunft: Die Plantage Muidergracht ist ein Kanal und eine Straße im Amsterdamer Stadtteil Plantage. Im zweiten Stock des 1915 erbauten Gebäudes mit Denkmalschutz wurde ein neues Flächenheizungssystem von einem einzigen Installateur eingebaut.

Hans Steenbeek, Inhaber des Installationsunternehmens A1 Montage in Barneveld, Niederlande, war überrascht, wie ihn seine Kundin Marinde aus Amsterdam gefunden hatte: nicht durch klassische Werbung, sondern über eine KI-Suche. Die Anfrage: Fußbodenheizung mit nur 20 mm Aufbauhöhe, direkt belegbar mit Fliesen. Das Ergebnis: Uponor Siccus 16 – und ein Installationsunternehmen in der Region Amsterdam. Schon bald wurde das System in Marindes Küche installiert, perfekt abgestimmt auf die angrenzenden 35 mm star-

ken Holzdielen – und markierte zugleich das erste Mal, dass A1 Montage das Trockenbausystem, geliefert vom Partner Nathan von GF Building Flow Solutions, in der Benelux-Region verbaute.

Minimaler Platz, maximale Leistung

Die Wohnung aus dem Jahr 1915 befindet sich im zweiten Stock eines denkmalgeschützten fünfstöckigen Gebäudes mit Blick auf den Plantage-Muidergracht-Kanal. Die Küche sollte renoviert und der alte Heizkör-

per entfernt werden. Die Herausforderung: nur 20 mm Platz zwischen dem Unterboden und den Fliesen. Genau hier spielt Uponor Siccus 16 seine Stärken aus. Die Platte ist nur 20 mm dick, besonders leicht, enthält Dämmung und ist dank ihrer hohen Druckfestigkeit direkt befließbar.

Saubere und einfache Renovierung

„Dieses System ist ideal für Renovierungsprojekte“, sagt Hans Steenbeek. „Es lässt sich schnell installieren und erfordert keinen



Uponor Siccus 16 hat eine Plattenstärke von nur 20 mm. Ein Vorteil des Fußbodenheizungssystems ist die einfache Ein-Mann-Verlegung.

Der Betrieb A1 Montage hat das Fußbodenheizungssystem Uponor Siccus 16 in der Küche des Apartments installiert – ohne Fräsen, ohne schweres Gerät.

Nassestrich. Auf aufwändige Maschinen und Fräslärm kann verzichtet werden. Unsere Monteure verlegen es direkt auf dem bestehenden Boden – sogar auf Holzbalkendecken.“ Die Aluminiumoberfläche sorgt für eine gleichmäßige Wärmeverteilung, und die Rohre liegen direkt unter der Oberfläche, was für eine schnelle Wärmeabgabe sorgt. Angeschlossen werden kann Uponor Siccus 16 sowohl an Wärmepumpen als auch an klassische Heizsysteme.

Lösung für Altbauten und Installateure

Ein weiterer großer Vorteil ist das geringe Gewicht des Systems. „Gerade in Altbauten mit steilen und engen Treppen ist das ein großer Vorteil“, so Steenbeek. „Die Platten

sind leicht und einfach zu transportieren – und es entsteht kein lästiger Frässtaub oder Bauschutt.“

Einziehen, wohlfühlen, genießen.

Marinde und ihr Partner Rens sind inzwischen mit ihrem Hund Juca eingezogen – und rundum zufrieden mit dem Ergebnis. „Die Heizung funktioniert großartig, und die neuen Fliesen passen perfekt zu unserem Holzboden“, sagt Marinde. Da die Wohnung Teil eines denkmalgeschützten Stadtgebiets ist, bleibt sie aufgrund der örtlichen Bauvorschriften auch nach der Renovierung beim Energieeffizienzlabel C. Das Paar freut sich nun auf den ersten Sommer im renovierten Zuhause.

FW

Die Vorteile ...

... des Trocken-Fußbodenheizungssystems Uponor Siccus 16:

- Plattenstärke 20 mm
- Gesamtsystemhöhe von 28 bis 36 mm
- Circa 3 kg Gewicht pro Quadratmeter
- Direkt verlegbar auf vorhandenen Böden – auch auf Holzbalkendecken
- Trocken verlegt, sofort belegbar mit Vinyl, Laminat, Parkett oder Fliesen
- Installation durch eine Person – kein Fräsen, kein schweres Gerät
- Hohe Heizleistung bei 150 mm Rohrabstand



Wegen ihres leichten Gewichts sind die Platten ideal für Altbauten. Das System wurde passgenau zur angrenzenden Dielenfläche installiert.

Die Rohre liegen dicht unter dem Belag, was für eine schnelle Wärmeabgabe sorgt. Und die Fliesen passen sogar zur Backsteinfassade des Hauses.

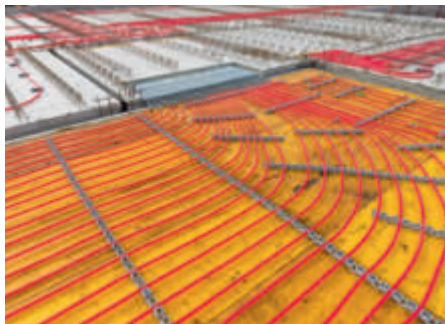
Heizen und Kühlen nahe der Oberfläche

Mit dem Neubau des Netzgebäudes erhält die LINZ NETZ modernste Gebäudetechnik. KE KELIT verlegte seine oberflächennahe Bauteilaktivierung CLIMATEFIX – für energieeffizientes Heizen und Kühlen sowie thermischen Komfort.

Der neue Gebäudekomplex der LINZ NETZ GmbH, ein Unternehmen der LINZ AG, bündelt viele Kräfte der Linzer Energieversorgung: die Netzgesellschaft, ein Umspannwerk, ein Rechenzentrum und die neue Fernkältezentrale. Zum Einsatz kommen ökologische Baumaterialien und emissionsarme Baumaschinen. Bodenflächen wurden entsiegelt, die Fassade begrünt. Energieeffiziente PV-Lösungen treffen auf hoch effektive Heiz- und Kühlsysteme.

Auch KE KELIT hat mitgewirkt: Insgesamt wurden im Bürogebäude rund 2.384 m² aktivierte Deckenflächen umgesetzt. Davon entfallen 749 m² auf CLIMATEFIX KC100B-Module und 1.635 m² auf CLIMATEFIX KC150B-Module von KE KELIT. Ergänzt wird das System durch 2.742 Laufmeter Anbindeleitungen, 136 Verteiler sowie 454 Heiz- und Kühlkreise.

Die Installation erstreckt sich vom ersten bis zum fünften Obergeschoss und ermöglicht eine ganzjährige Temperierung der Räumlichkeiten mit hoher Energieeffizienz und gleichmäßiger Raumtemperatur.



Die oberflächennahe Bauteilaktivierung von KE KELIT reagiert schneller auf wandelnde Temperaturen.



Im modernen Gebäude der LINZ NETZ GmbH arbeiten 330 Menschen. Ein Highlight im Haus ist die integrierte Fernkältezentrale mit einer Kälteleistung von mehr als fünf MW.

Schnelle Reaktionszeiten durch oberflächennahe Integration

Im Gegensatz zur klassischen Betonkernaktivierung werden bei der oberflächennahen Bauteilaktivierung die Rohrregister direkt nahe der Deckenoberfläche in den Beton integriert. Dadurch reagiert das System deutlich schneller auf Temperaturänderungen und verbindet die Vorteile der thermischen Speichermasse des Betons mit einer hohen Regelbarkeit. Die projektbezogen vorgefertigten Rohrregister verkürzen zudem die Montagezeiten auf der Baustelle erheblich. Die eingesetzten CLIMATEFIX-Module bestehen aus werkseitig vorgefertigten Rohrregistern aus PE-RT-Rohren und werden direkt auf der Deckenschalung montiert. Je nach Anforderung kommen Module mit Rohrabständen von 100 oder 150 mm zum Einsatz. Die Systeme eignen sich gleichermaßen für das Heizen und Kühlen von Gebäuden und tragen durch niedrige Systemtemperaturen zu einem energieeffizienten Betrieb bei.

Nachhaltige Gebäudetechnik

Durch die großflächige Aktivierung der Betondecken entsteht ein behagliches Raumklima mit gleichmäßiger Temperaturver-

teilung. Gleichzeitig ermöglicht die niedrige Vorlauf- und Kühltemperatur eine optimale Kombination mit nachhaltigen Energiequellen wie Wärmepumpen oder regenerativen Energiesystemen. Die Speichereffizienz des Betons hilft zudem dabei, Lastspitzen zu reduzieren und den Energieverbrauch langfristig zu optimieren.

Die Linz AG baut nun auch ein Fernkälte-Netz mit neuer Zentrale und einem drei Kilometer langen „Klimatunnel“. Das Projekt soll Gebäude künftig effizient und klimafreundlich kühlen. Auch die Systeme von KE KELIT lassen sich mit Fernkälte verbinden.

FW

Neubau Netzgebäude LINZ NETZ

- System: KE KELIT CLIMATEFIX – Oberflächennahe Bauteilaktivierung
- Aktivierte Deckenfläche gesamt: 2.384 m²
- KC100B: 749 m²
- KC150B: 1.635 m²
- Verbaute Module: 623 Stück
- KC100B: 206 Stück
- KC150B: 417 Stück

Variotherm

Gesund über die Decke kühlen

Herkömmliche Klimaanlage kühlen Räume mit einem kalten Luftstrom. Das kann zu Zugluft, starken Temperaturunterschieden zwischen innen und außen und damit zu einer Belastung für den Körper führen.

Eine wassergeführte Deckenkühlung schafft dagegen ein gleichmäßiges, angenehm temperiertes Raumklima – ohne spürbare Luftbewegung. Sie arbeitet geräuschlos und eignet sich deshalb auch für Schlaf-, Wohn- und Arbeitsräume. Da kein Staub aufgewirbelt wird, profitieren besonders Allergiker von dieser sanften Form der Kühlung. Selbst in heißen Sommernächten sorgt das System unauffällig für erhol-

same Temperaturen. Das Prinzip ist einfach: Baubiologisch geprüfte Gipsfaserplatten werden großflächig an der Decke verlegt und dienen als Kühlfläche. Durch die in der Rückseite integrierten VarioModul-Rohre (Alu-Mehrschicht-Verbundrohre) zirkuliert circa 16 °C kaltes Wasser und kühlt die Flächen. Dank Strahlungsaustausch fühlt sich der Mensch wohl: Er gibt überschüssige Wärme über die Umgebung an die Kühlflächen ab. Es entsteht ein angenehm kühles Raumklima, das an den Schatten eines großen Baumes erinnert. Die Decke bietet meist viel freie Fläche und lässt sich daher besonders effizient zur Kühlung nutzen. Wände bleiben für Mö-

Die Deckenkühlung kann eine sanfte Alternative zur Klimaanlage darstellen.

bel, Bilder und andere Gestaltungselemente verfügbar. Das Fazit: Eine Deckenkühlung senkt nicht einfach nur die Lufttemperatur. Sie nimmt Wärme gleichmäßig aus dem Raum auf und sorgt zugfrei, leise und energiesparend für hohen Komfort.

„Als Variotherm vor 25 Jahren begann Flächenheizungen auch zur Kühlung einzusetzen, dachte noch kaum jemand an eine Kühlung. Heute ist das anders. Die Sommer sind wärmer und länger, die Komfortbedürfnisse haben sich extrem erhöht. Der Bauherr



VARIO THERM

erwartet nicht nur eine Heizung, sondern auch eine Kühlung von Beginn an mit einzuplanen. Bald wird auch in unseren Breitengraden eine Kühlung nicht mehr wegzudenken sein!“, unterstreicht Ronald Brunner, Verkaufsleiter von Variotherm.

MPEC



DAIKIN KLIMAANLAGEN

**Mehr Stil. Mehr Komfort.
Bewährte Daikin Technologie.**

NEU

in 8
verschiedenen
Designs

stylish

Mehr entdecken unter daikin.at/stylish

Heizen und Kühlen mit Boden, Wand & Decke

Im Neubau sind Flächenheiz- und Kühlsysteme oft Teil der Planungsphase. Doch wie sieht es im Sanierungsgeschäft aus? Wie findet man das passende System für Boden, Wand oder Decke, wenn man nachrüstet?

Die Flächenheizung und -kühlung wird auch als Wärmeübergabesystem für Niedertemperatur der Zukunft gesehen. Neben der thermischen Wohlfühltemperatur ist sie in der Betriebsweise kostengünstig, energieeffizient und mit einer Lebensdauer von mehreren Jahrzehnten vorbildlich. Zudem kann man bei diesen Systemen nicht nur heizen, sondern auch kühlen und dabei erneuerbare Energie nutzen. Des Weiteren verwandelt eine Flächenheizung das gesamte Gebäude in eine Art Energiespeicher, was wiederum eine kostengünstige und langfristige Speicherung zu Folge haben kann. Während man beim Neubau die gesamte Bandbreite der Systeme nutzen und der Kreativität freien Lauf lassen kann, gestaltet sich die Suche nach einer geeigneten Flächenheizung und -kühlung für den Bestand meist etwas schwieriger.

Grundlegend muss bei einem Sanierungsprojekt unterschieden werden, ob es sich um eine Modernisierung bestehender Heizsysteme oder eine energetische Sanierung inklusive Nachrüstung handeln soll. Hierbei stellt sich die Frage, welches System ist im konkreten Fall das Richtige und welche bestehende Fläche kann man dafür nutzen.



Dünnschicht- oder Trockensystem?

Höhenbegrenzung, statische Herausforderungen und spezielle Bodenaufbauten – das alles gilt es zu berücksichtigen. Varianten wie Dünnschicht- oder Trockensysteme bieten sich daher besonders gut für die Sanierung an. Diese Systeme zeichnen sich durch

Flächenheiz- und Kühlsysteme sind gefragter denn je. Kein Wunder: Die niedrigen Vorlauftemperaturen sind effizient und kostensparend. Außerdem können in Boden, Wand und Decke nachgerüstet werden.

geringe Aufbauhöhen von wenigen Millimetern (ab circa 20 mm) aus und eignen sich besonders für Altbauten oder Holzbalkendecken. Dünnschichtsysteme haben einen minimalen Aufbau und sind ideal bei niedrigen Deckenhöhen oder gewichtstechnisch stark belasteten Unterkonstruktionen. Trockenbausysteme sind leichte Konstruktionen, die schnelle Installationen ohne Estrich ermöglichen. Der Hauptunterschied zwischen den beiden Systemen liegt in der Art und Weise, wie die Rohre verlegt werden

Wer heute saniert, sollte auf Flächentemperierung setzen, denn die ist effizient, komfortabel und zukunftssicher.

CHRISTIAN PFNÜR, GESCHÄFTSFÜHRER PYD

und deren Wärmeverteilung. Zudem gibt es Systeme, die noch höhere Leistungen dank Temperaturverteilung erbringen können. Das spezielle Alu-Thermoleitblech von PYD samt Pyramidenprägung und spezieller Rohrrillenformung für einen optimalen Systemrohrkontakt steigert den Wirkungs-

grad erheblich. Ein Beispiel: Die Wärmeleitfähigkeit von Estrich beträgt 1,5 Watt/Meter und Kelvin, von Aluminium 200 W/m K. Aluminium leitet Wärme demnach 133-mal besser. Zusätzlich vergrößert die Pyramidenprägung die Heizfläche um weitere 30 Prozent gegenüber einer glatten Fläche und garantiert mit seiner zu Standardsystemen insgesamt rund 280 Prozent größeren aktiven Fläche eine gleichmäßigere Wärmeübergabe in den Raum.

Eine Frage der Auslegung

Flächenheizungen und -kühlungen erhöhen die thermische Behaglichkeit, indem sie die Umfassungsflächen eines Raumes erwärmen oder kühlen. Bei der Auslegung der Flächen temperierung mit Fußbodenheizungen gemäß DIN EN 1264 gelten daher folgende maximale Oberflächentemperaturen: 29 °C in Aufenthaltsbereichen und 35 °C in Randzonen.

Diese Werte sind Maximalwerte, keine Durchschnittswerte. Für die Leistungsbeurteilung der Flächenheizung und -kühlung wird jedoch die mittlere Oberflächentemperatur herangezogen, die von jedem Systemhersteller in den Berechnungsunterlagen



FACHBEREICH FLÄCHENHEIZUNG/-KÜHLUNG IM BDH



PYD-THERMOSYSTEME (2)

Das Alu-Topmodul von PYD ist besonders für die Altbauanierung geeignet, denn hierfür müssen keine Böden aufwendig entfernt werden.

angegeben wird. Für Deckenheizungen gilt ein Grenzwert von 29 °C für die mittlere Oberflächentemperatur. Ab einer Heizleistung von etwa 60 W/m² erfolgt die Wärmestrahlung von der Decke spürbar und kann Unbehagen hervorrufen, weil man hier zwar einen warmen Kopf aber kalte Füße bekommt. Für Wandheizungen gilt ein empfohlener Grenzwert von 40 °C.

Wassergeführt oder elektrisch?

Grundsätzlich stehen zwei Arten von Flächenheizungen und -kühlungen zur Verfügung: wassergeführt und elektrisch. Für die Kühlung sind jedoch nur Warmwasser-Flächenheizungen geeignet, elektrische Systeme bieten diese Möglichkeit nicht. Daher konzentriert sich diese Abhandlung im Weiteren auf wassergeführte Systeme.

Um die Effizienz von wassergeführten Heiz- und Kühlsystemen für Decke, Wand und Boden zu vergleichen, werden mehrere Kriterien herangezogen:

- Die notwendige Raumtemperatur für eine größtmögliche Behaglichkeit.
- Die operative Temperatur als gefühlte Luft- oder Oberflächentemperatur.
- Die Reaktionsgeschwindigkeit oder Trägheit des Systems auf Temperaturänderungen, was von der thermisch zu aktivierenden Masse abhängt.
- Die Über- und Untertemperatur im System, um die gewünschte Raumtemperatur zu erreichen – abhängig von der Wärmeleitfähigkeit der Systemdeckung.
- Die Herstellungskosten bei der Installation und Herstellung des Systems.

Boden, Wand oder Decke?

Bodensysteme werden besonders in Wohnräumen für warme Füße bevorzugt. Außerdem bieten Fußbodenheizungen durch das erwärmte Heizwasser in den Rohren gleichmäßige Wärme und hohen Komfort. Sichtbare Heizkörper werden nicht benötigt. Beim Kühlen wird kaltes Wasser durch die Rohre geleitet, um den Boden abzukühlen. Die abgekühlte Oberfläche absorbiert die Strahlungswärme, führt sie ab und sorgt für eine konstante angenehme Oberflächentemperatur. Bei der Sanierung mit einer Fußbodenheizung gilt es besonders auf die vorhandene Höhe, statischen Herausforderungen und spezielle Bodenaufbauten zu achten.

Für eine einwandfrei funktionierende Wandheizung oder -kühlung ist eine sorgfältige Planung unerlässlich. Flächensysteme an der Wand können auf gemauerten, Fertigteil- und Betonwänden sowie auf Trockenbauwänden installiert werden. Die Wand muss den statischen Anforderungen sowie den Winkel- und Ebenheitstoleranzen der

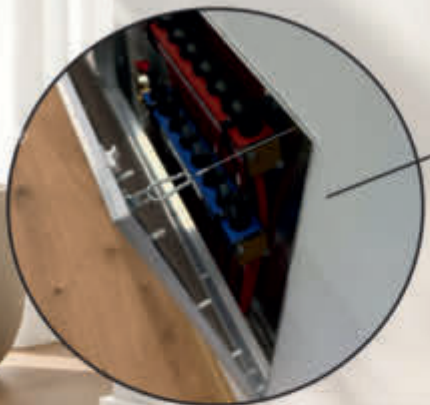


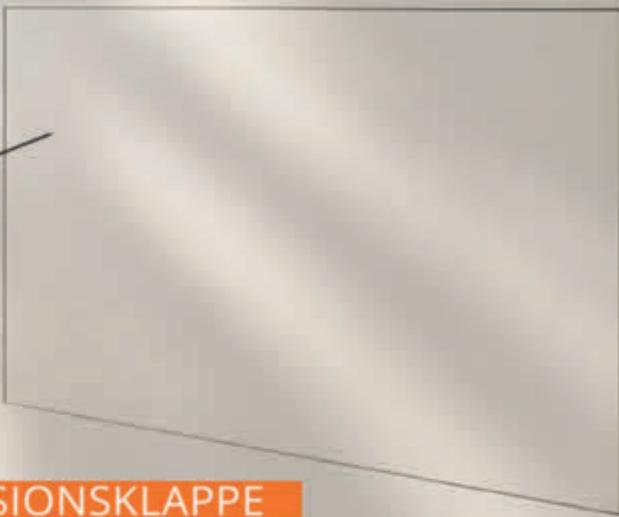
Trockenbausysteme wie Alu Floor von PYD sind leichte Konstruktionen. Sie ermöglichen eine schnelle Installation ohne Estrich.

DIN 18202 entsprechen. Alle Elektro- und Sanitärinstallationen in der Wand müssen abgeschlossen sein und vorhandene Leitungen müssen festgelegt werden. Eine Nachrüstung ist hierbei nicht oder nur schwer möglich.

Deckenheizungen und Deckenkühlungen eignen sich primär für eine Modernisierung. Gerade die Trockenbauvarianten sind leicht und schnell zu montieren – auch im bewohnten Bestand. Sie sind optimal für hohe Räume geeignet, denn die Wärme strahlt gleichmäßig von oben nach unten und erwärmt dabei die Oberflächen. Damit sind diese wärmer als die Luft und strahlen eine angenehme Wärme aus, was zu einer hohen Behaglichkeit führt. Der besondere Vorteil von Deckensystemen liegt jedoch klar in der stillen Kühlung. Das Prinzip: Durch die Deckenrohre fließt kühles Wasser. Die abgekühlte Decke absorbiert die Wärmestrahlung des Raumes und führt diese ab. Durch den Strahlungsaustausch kühlen auch die anderen Oberflächen des Raumes.

FW







DESIGNERSCHRANK

MIT INTEGRIERTER REVISIONSKLAPPE

- KEIN SICHTBARES STAHLBLECH
- FÜR LEICHTBAU- UND MASSIVWÄNDE
- HEIZ-/KÜHLVERTEILER

- MODERNES DESIGN
- SCHNELLE MONTAGE

www.jaraflex.at


JARAFLEX

Warme Füße mit Klett-Wärmerückstrahlmatte



Wärme für den Weltcup-Skifahrer: Rennläufer Daniel Hemetsberger setzt auf eine Fußbodenheizung mit der Klett-Wärmerückstrahlmatte von JARAFLEX.

Nach einem langen Tag auf der Skipiste zählt vor allem eines: nach Hause kommen und angenehme Wärme genießen. Genau diesen Komfort wollte auch Skirennläufer Daniel Hemetsberger in der zweiten Bauphase bei seinem Wohnprojekt umsetzen. Gemeinsam mit JARAFLEX wurde eine moderne Fußbodenheizung mit der neuen Klett-Wärmerückstrahlmatte realisiert. Die innovative Systemlösung wurde entwickelt, um die Effizienz von Fußbodenheizungen weiter zu verbessern und gleichzeitig die Arbeit des Installateurs zu erleichtern. Die nur 3 bis 4 mm starke Klett-Wärmerückstrahlmatte mit patentierter fünfschichtiger Wärmereflexionstechnologie lenkt die Heizwärme gezielt nach oben und reduziert Wärmeverluste nach unten um bis zu 40 Prozent.

Vorteile bei Sanierung

Besonders im Sanierungsbereich bietet das System entscheidende Vorteile. Durch den geringen Aufbau lässt sich die Matte auch bei begrenzten Aufbauhöhen

einsetzen und eröffnet neue Möglichkeiten, wenn klassische Lösungen an ihre Grenzen stoßen. Gleichzeitig unterstützt sie eine effizientere Nutzung der Heizenergie und trägt dazu bei, den Energieverbrauch zu reduzieren.

Schnelle, flexible Verlegung

Auch in der täglichen Praxis überzeugt die Lösung. Die Klett-Technologie ermöglicht eine schnelle, flexible und einfache Verlegung. Der Installateur spart wertvolle Montagezeit, profitiert von einem unkomplizierten Arbeitsablauf und erhält eine Systemlösung, die sich optimal an unterschiedliche Anforderungen auf der Baustelle anpasst. Mit der neuen Klett-Wärmerückstrahlmatte verbindet JARAFLEX technische Innovation mit den Anforderungen des Handwerks. Weniger Aufwand bei der Montage, geringer Bodenaufbau und mehr Effizienz im Betrieb machen das System zu einer zukunftsorientierten Lösung für moderne Heizungsprojekte.

FW



Bei Sanierungen zählt jeder Millimeter. Wir haben eine Lösung, die sich einfach verlegen lässt.

CHRISTOPH FELLINGER, PROJEKTLITER, JARAFLEX

LINK3

Schichtenspeicher für Heizungserneuerung



Diese Villa heizt nun mit einer Wärmepumpe – kombiniert mit PV, Stromspeicher und dem Schichtenspeicher DUOLINK-Cool von LINK3.

Weg vom Öl, hin zu regenerativen Energien: Eine Villa aus den 1990er-Jahren ist jetzt heiztechnisch auf modernstem Niveau. Zur neu eingesetzten Technik zählt vor allem ein Schichtenspeicher DUOLINK-Cool mit 750 Liter Inhalt. Er bildet das thermohydraulische Herzstück der Anlage.

Das repräsentative Anwesen – mit 200 m² Wohnfläche auf drei Ebenen verteilt – wird seit Juli 2025 von einer Luft-Wasser-Wärmepumpe mit 12,5 kW erwärmt. Zudem zählen eine PV-Anlage mit 13,9 kWp und ein Stromspeicher mit 13 kWh zur Ausstattung. Im Zusammenspiel dieser Komponenten steht der LINK3-Schichtenspeicher DUOLINK-Cool im Mittelpunkt.

Hohe Schichtungseffizienz

Das eingesetzte Modell punktet mit seiner hohen Schichtungseffizienz von 83,6 Prozent. Dieser Wert ergab sich nach dem Prüfprofil „ohne Warmwasserzeitfenster“, wobei die Hydraulik und die Abstrahlverluste einbezogen sind. Der gut gedämmte Speicher ist ausgesprochen montagefreundlich, weil sich alle Anschlüsse im Sockel befinden. Zudem spart der DUOLINK-Cool durch die integrierte Heizungsausdehnung Platz im Aufstellraum. Dank des Speichers lässt sich entspannt baden oder

duschen, denn er überzeugt mit seiner hohen Warmwasserleistung. Bis zu 22 l/min sind möglich, dazu eine Zapfmenge von bis zu 390 l bei 65 °C – bei einer Ladung. Je seltener die Wärmepumpe also wegen einer Warmwasseranforderung anspringt, umso effizienter gestaltet sich der Betrieb. Das gilt ebenso für die Bereitstellung von Wärme zum Heizen. Bis zu 30 Prozent Stromersparnis werden den LINK3-Speichern durch eine Untersuchung attestiert. Damit machen sie ganz klar den Unterschied, denn als Teil einer modernen Anlage senken sie dauerhaft die Kosten.



Der Speicher DUOLINK-Cool punktet mit besten Werten bei der Schichtungseffizienz.

senken sie dauerhaft die Kosten.

FW

Thermic Energy RZ GmbH

Kundenspezifische Fertigung bis 18.000 Liter

Die Thermic Energy RZ GmbH zählt zu den leistungsstärksten Herstellern thermischer Speichersysteme in Europa. Unter dem Motto „hochwertige Speichertechnologie – Made in Germany“ hat man sich neben einem umfangreichen Standardsortiment auch auf Sonderspeicher spezialisiert. Diese werden auf Kundenanfrage konstruiert und anschließend in Kleinserie oder objektspezifisch als Unikat gefertigt.

Die Bandbreite umfasst nach DIN 4753 emaillierte Trinkwasserspeicher, die ein Volumen von maximal 1.000 Liter und einen Betriebsdruck von maximal 10 bar aufweisen. Darüber hinaus baut Thermic Energy Puffer-



SCREENSHOT

speicher, die bis zu 18.000 Liter fassen und für Betriebstemperaturen von bis zu 110 °C geeignet sind.

In der gleichen Größenordnung (bis 18.000 Liter) kommen stehende Kältespeicher hinzu, die ein Temperaturniveau von +50 °C bis -5 °C abdecken. Sie werden nach Kundenwunsch außen grundiert oder mit einer

Höchste Fertigungsqualität inklusive: Thermic Energy liefert Sonder- und Kältespeicher bis zu einem Inhalt von 18.000 Liter.

Beschichtung nach AGI Q (1.1) 151 geliefert. Alle zylindrischen Behälter der Thermic Energy entstehen aus Stahl der Güte S235JR mit der Werkstoff-Nr. 1.0038. Dabei ist Artikel 4 Abs. 3 der Druckgeräterichtlinie 2014/68/EU zu beachten.



THERMIC ENERGY

Eine hochmoderne Produktionsstrecke sowie die hauseigene Emaillierung garantieren höchste Qualitätsstandards mit einer Fertigungstiefe von nahezu 90 Prozent.

MPEC

WOLF

SPECIAL EDITION

DIE WÄRMEPUMPE CHA SE

Unser CHAmpion im neuen Design.

- ✓ Für Neubau und Sanierung
- ✓ Zuverlässige Technik
- ✓ Effizient und leise
- ✓ Heizkörpergeeignet
- ✓ Kältemittel R290 (GWP 0,02)
- ✓ Stilvoll und dezent im Design



QR Code scannen
und informieren



Beim Heizen zählt die ganze Rechnung

Vision und Ziel von proPellets ist die Energiewende beim Heizen. Rund 70 Prozent der Wärme für die Beheizung von Gebäuden wird in Österreich durch fossile Energieträger erzeugt. Das soll sich ändern.

Der „Gelbe“ sprach dazu mit der Geschäftsführerin des Verbandes, Mag. Doris Stiksl, MSc:

Ein kurzes Update bitte – wie sehen Sie aktuell den Pelletmarkt national und international?

STIKSL: Gemessen an der Bevölkerung gehört Österreich bei der Pellet-Nutzung zur Europa-Spitze. Das liegt an unserer starken Holzindustrie und einer leistungsfähigen Kessel- und Ofenindustrie, die technologisch weltweit führend ist.

International wächst vor allem der europäische Wärmemarkt weiter – mehr als 6,5 Millionen Haushalte in Europa heizen mittlerweile mit Pellets. In Österreich, Deutschland, Italien oder Frankreich werden Pellets zur Wärmeerzeugung eingesetzt; in anderen Ländern auch zur Ablöse von Kohle in großen Kraftwerken.

Gibt es besondere Positiv-Beispiele – vor allem in Bezug auf Länder?

STIKSL: Es gibt nicht ein bestimmtes Pellet-Vorzeigeland – unterschiedliche Länder sind



PECHAL (4)

in unterschiedlichen Bereichen führend. Kaum ein anderes Land verbindet Pellet-Produktion, Anlagenbau, Fachhandwerk und Brennstoffversorgung so wie Österreich.

Deutschland ist einer der größten Produzenten von Qualitätspellets in Europa. Italien ist Europas bedeutendster Markt für Pellet-öfen und wichtiger Absatzmarkt für österreichische Pelletproduzenten. Frankreich hat beim Einbau neuer Pelletheizungen stark aufgeholt. Das zeigt, welches Wachstum mit Förderungen und verlässlichen Rahmenbedingungen möglich ist.

Zur neuen Broschüre – welche Tipps gibt es, die besonders für Installateure relevant sind?

STIKSL: Die Broschüre beschäftigt sich mit Pelletlagern mit flachem Boden und Saugsonden. Diese Systeme funktionieren zuverlässig, wenn sie richtig geplant, errichtet und

proPellets-Geschäftsführerin Mag. Doris Stiksl, MSc:

„Unser Ziel ist es, mit Pellets einen wesentlichen Beitrag dafür zu leisten, dass in Österreich fossile Energie durch erneuerbare Energie ersetzt wird.“

betrieben werden. In der Praxis zeigt sich, dass notwendige Reinigungsintervalle nicht immer bekannt sind. Installateure sollten Kunden bereits bei der Übergabe auf die regelmäßige Sichtkontrolle und Reinigung hinweisen. Unser Ziel ist es, Reklamationen zu vermeiden und das Vertrauen in die Technologie zu stärken.

Welche Verantwortung trägt der Installateur bei der Planung eines Pelletlagers?

STIKSL: Der Installateur ist für die Kunden der wichtigste Ansprechpartner für das Heizsystem. Das Pelletlager sollte als Teil der Heizungsanlage gelten und nicht als nebensächlicher Abstellraum. Schon bei der Planung müssen Lagergröße, Jahresverbrauch, Austragungsvolumen, Zugänglichkeit, Befüllweg und Belüftung gemeinsam betrachtet werden.

Wie unterstützt proPellets Austria darüber hinaus das Fachhandwerk?

STIKSL: Installateure sind die wichtigste Stimme zu den Haushalten. Der Austausch mit dem Fachhandwerk ist unerlässlich. Rückmeldungen aus der Praxis helfen zu erkennen, wo Informationsbedarf besteht und



Neben der neuen Broschüre bietet auch die Homepage des Verbandes unter www.propellets.at eine Vielzahl an Tipps und Informationen an.

wo Probleme auftreten. Im Rahmen unserer proPellets Akademie arbeiten wir an Schulungsangeboten für Installateure, Rauchfangkehrer und weitere Fachgruppen. Dabei geht es um Heiztechnik, Brennstoffqualität, Lagerabnahme, Lagersicherheit und Kundenkommunikation.

Merkt man in der Bevölkerung zunehmend Sympathie für Pelletheizungen?

STIKSL: Österreich ist grundsätzlich ein Pelletland und nachhaltige Wärme aus der Heimat wird mit dem steigenden Sicherheitsbedürfnis der Menschen immer wichtiger werden. Derzeit erleben wir eine gewisse Verunsicherung. Schlagzeilen über Preissteigerungen bei Pellets werden oft ohne längerfristige Einordnung veröffentlicht.

Entscheidend ist, was eine Kilowattstunde Wärme kostet und wie sich die Kosten über mehrere Jahre entwickeln. Trotz der aktuellen Markttanspannung bleiben Pellets gegenüber Heizöl und Erdgas deutlich günstiger. Ein durchschnittlicher Haushalt kann derzeit jährlich etwa 1.800 Euro gegenüber Heizöl und 2.500 Euro gegenüber Erdgas sparen.

Hier spielen Installateure eine wichtige Rolle. Eine sachliche Beratung kann unbegründete Sorgen ausräumen und die Vorteile von Pelletheizungen sichtbar machen.

Pellets werden als stabile bzw. sichere Investition dargestellt; ist es tatsächlich so?

STIKSL: Kein Energieträger ist vollkommen frei von Preisschwankungen. Auch Pellets reagieren auf Nachfrage, Witterung, Rohstoffkosten, Produktionsmengen, Lagerstände und Transportkosten. Entscheidend ist aber der langfristige Vergleich – mit Ausnahme der Ukraine-Krise 2022 und 2023 sind die Pelletpreise inflationsbereinigt über fast 20 Jahre stabil.

Im Unterschied zu Öl und Gas hängt der Pelletpreis nicht unmittelbar an internationalen Rohstoffbörsen, sondern stärker an der heimischen Realwirtschaft. Das bedeutet nicht, dass es keine Ausschläge geben kann. Es bedeutet aber, dass die Preisbildung stärker mit der heimischen Wirtschaft und weniger mit geopolitischen Krisen oder kurzfristigen Spekulationen verbunden ist. Eine Pelletheizung ist darüber hinaus eine langfristige Investition in eine heimische Energieversorgung: Sie stärkt die regionale Wertschöpfung, reduziert fossile Importe und kann über die gesamte Nutzungsdauer erhebliche Brennstoffkosten einsparen.

Was wünschen Sie sich von der Politik, damit Installateure und Kunden besser planen können?

Angenehme Atmosphäre und informativer Austausch – die Sommergespräche des „Gelben“ am Badeschiff Wien. „Installateure spielen eine wichtige Rolle. Eine sachliche Beratung kann unbegründete Sorgen ausräumen und die Vorteile von Pelletheizungen sichtbar machen“ betont Doris Stiksl im Gespräch die Relevanz des Fachhandwerks als starken Partner.

STIKSL: Am wichtigsten sind langfristige und verlässliche Rahmenbedingungen. Ein Heizungstausch wird über mehrere Monate vorbereitet. Wenn Förderungen kurzfristig geändert, gestoppt oder neu angekündigt werden, verschieben Haushalte ihre Entscheidung. Das führt zu Schwankungen bei Installationsbetrieben und Herstellern.

Wir brauchen über mehrere Jahre planbare Fördermodelle und klare Vorgaben für den Ausstieg aus fossilen Heizsystemen.

Was möchten Sie den Installateuren abschließend mitgeben?

STIKSL: Installateurinnen und Installateure entscheiden maßgeblich darüber, welche Heiztechnologie in einem Gebäude für die nächsten 30 Jahre eingesetzt wird. Damit tragen sie große Verantwortung, haben aber auch eine große Chance. Pelletheizungen



bieten eine technisch ausgereifte, wirtschaftliche und heimische Lösung, insbesondere für Bestandsgebäude. Wer eine Anlage sorgfältig plant, das Lager als Teil des Heizsystems betrachtet und Kunden umfassend informiert, schafft langfristig zufriedene Konsumenten.

Jede gut funktionierende Anlage ist ein Beitrag zur Unabhängigkeit von fossilen Energieimporten, zur regionalen Wertschöpfung und zum Klimaschutz.

Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg!

MPEC

Druckfrisch und digital

Pelletlager mit Flachboden richtig betreiben

Für Pelletlager mit flachem Boden und Saugsonden gilt: Damit die Heizung zuverlässig läuft, muss das Lager regelmäßig gereinigt werden. Alle Infos, wie das richtig funktioniert, gibt eine neue Broschüre von proPellets Austria.

Die Broschüre ist kostenlos erhältlich unter:
spitaler@propellets.at



PROPELLETS AUSTRIA

Achtsames Heizen im Yoga Retreat Center



ÖKOFEN (3)

Das Kleebauer Hof Retreat Center im oberösterreichischen Mühlviertel hat seine Wärmeversorgung neu ausgerichtet: Statt jährlich rund 36.000 Liter Heizöl zu verbrauchen, sorgt seit Anfang des Jahres eine 130 kW Pellematic Condens XL von ÖkoFEN für klimafreundliche Wärme aus Pellets.

Im oberösterreichischen Altenfelden, eingebettet in die sanfte Hügellandschaft des Mühlviertels, liegt der Kleebauer

Bi-Omm-masse: Im Kleebauer Hof Retreat Center wird meditiert und Yoga gemacht. Nun bestimmt dort die Achtsamkeit auch das Heizen – durch eine Pelletsheizung von ÖkoFEN, die in den Bestand integriert wurde.

Hof Retreat Center – ein Ort der Ruhe, Bewusstheit und persönlichen Entwicklung. Das historische Anwesen blickt auf eine mehr als 800-jährige Geschichte zurück. Heute verbindet es Tradition mit einem klaren Blick in die Zukunft. Mit dem Umstieg von Heizöl auf eine moderne Pelletsheizung von ÖkoFEN setzt der Betrieb ein sichtbares Zeichen für gelebte Nachhaltigkeit.

Vom Anspruch zur Umsetzung

Wer Achtsamkeit vermittelt, möchte sie auch im eigenen Handeln verankern. Für das Team des Kleebauer Hofes war daher klar, dass nachhaltiges Wirtschaften nicht bei regionalen Lebensmitteln oder einem naturnahen Umfeld enden darf. Auch die Energieversorgung sollte diesem Anspruch gerecht werden.

Bis Ende 2025 wurden für die Beheizung der Gästezimmer, Seminarräume und die Warmwasserbereitung rund 36.000 Liter Heizöl pro Jahr benötigt. Der Gebäudekomplex mit ei-

ner Fläche von etwa 1.500 m² stellte also hohe Anforderungen an die Wärmeversorgung. Gesucht wurde eine Lösung, die den hohen Wärmebedarf des Hotel- und Seminarbetriebs zuverlässig abdeckt, langfristig kalkulierbare Energiekosten ermöglicht und sich optimal in die bestehende Infrastruktur des historischen Gebäudes einfügt.

Die Herausforderung: Umsetzung im historischen Gebäudebestand

Ein ehemaliger Schuppen wurde zu einem modernen Heizraum umgebaut. Unmittelbar daneben entstand das Pelletslager mit zwei Kompakt-Gewebetanks zu je zwölf Tonnen Fassungsvermögen. Damit können rund 24 Tonnen Pellets direkt am Hof gelagert werden. Für die Umsetzung waren eine behördliche Umwidmung, kleinere Umbauarbeiten sowie Grabungsarbeiten für die Anbindung an das bestehende Heizsystem erforderlich. So entstand eine maßgeschneiderte Lösung für die Anforderungen des bestehenden Gebäudekomplexes.

Pellets-Großanlagen verbinden klimafreundliche Energie mit hoher Betriebssicherheit und stabilen, planbaren Kosten.

MICHAEL SCHARINGER, GEWERBEPROJEKTE ÖKOFEN



Die Lösung: Zukunftsweisende Heiztechnik mit ZeroFlame®

Seit Anfang 2026 wird der gesamte Wärmebedarf des Retreat Centers durch Pellets gedeckt. Installiert wurde eine ÖkoFEN Pellematic Condens XL mit 130 kW Leistung, die speziell für größere Objekte wie Hotels, Gewerbebetriebe oder öffentliche Gebäude entwickelt wurde. Ergänzt wird die Anlage durch einen 2.000-Liter-Pufferspeicher, der für einen effizienten und gleichmäßigen Betrieb sorgt. So steht jederzeit ausreichend Wärme für Zimmer, Seminarräume und Warmwasser zur Verfügung. Ein besonderer Vorteil der installierten Anlage ist die integrierte ZeroFlame®-Technologie. Durch eine speziell entwickelte Brennkammer und optimierte Luftführung werden Staubemissionen auf ein Minimum reduziert – ganz ohne zusätzlichen Partikelfilter. Das Ergebnis sind besonders niedrige Emissionswerte, hohe Betriebssicherheit und geringer Wartungsaufwand. Gleichzeitig sorgt die Technologie für eine besonders saubere und effiziente Verbrennung.

Aus der Projektpraxis

„Klimafreundliche Energie mit hoher Betriebssicherheit und stabilen, planbaren Kosten – das sind entscheidende Faktoren für Betriebe wie den Kleebauer Hof“, sagt Michael Scharinger, Projektberater Großanlagen bei ÖkoFEN. „Mit der Pellematic Condens XL konnten wir Leistung, Wirtschaftlichkeit und



Zukunftssicherheit optimal verbinden.“ Neben der innovativen ZeroFlame® Technologie punktet das System zusätzlich mit integrierter Brennwerttechnik, wo selbst die Restwärme aus dem Abgas genutzt wird. Das macht die ÖkoFEN Pelletheizung bis zu 15 Prozent effizienter als herkömmliche Systeme und spart spürbar an Heizkosten. Die Bilanz des Betriebs: rund 84 Tonnen weniger CO₂ und etwa 24.000 Euro geringere Brennstoffkosten pro Jahr. Die Modernisierung des Kleebauer Hofes zeigt, welches Potenzial moderne Pellets-Großanlagen auch in historischen Gebäuden bieten. Entscheidende Erfolgsfaktoren sind die frühzeitige Planung, die optimale



Saubere Wärme: Dank innovativer ZeroFlame® Technologie arbeitet das System besonders emissionsarm und wartungsfreundlich – ohne Filtertechnik.

Der neue ÖkoFEN Pelletsessel Condens XL mit 130 kW Leistung sorgt für zuverlässige Wärme im gesamten Betrieb des Retreats.

Einbindung in den Bestand und die Auswahl einer Lösung, die Effizienz und Betriebssicherheit vereint. Die Ergebnisse auf einen Blick:

- Ersatz von ca. 36.000 Litern Heizöl pro Jahr;
- ca. 84 Tonnen CO₂-Einsparung jährlich;
- ca. 24.000 Euro geringere Brennstoffkosten pro Jahr;
- Wärmeversorgung für den gesamten Hotel- und Seminarbetrieb;
- Regionale Biomasse statt fossiler Energie;
- Emissionsarme Wärme dank ZeroFlame®-Technologie.

Großanlagen: Maßgeschneiderte Lösungen und Service aus einer Hand

Der Kleebauer Hof zeigt, wie moderne Pellets-Großanlagen auch bei hohem Wärmebedarf überzeugen. Mit Lösungen wie der Pellematic Condens XL und der Pellematic Maxi bietet ÖkoFEN skalierbare Heizsysteme für Hotels, Gewerbebetriebe, Wohnbauten und kommunale Gebäude. Hohe Effizienz, Versorgungssicherheit und planbare Betriebskosten machen sie zu einer attraktiven Alternative zu fossilen Heizsystemen. Mit dem Serviceangebot ProjektPlus begleitet ÖkoFEN Planer, Installateure und Betreiber bereits in der Konzeptphase. Ein unverbindlicher Machbarkeits-Check schafft Klarheit über technische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen und ermöglicht eine bedarfsgerechte Anlagenplanung bis zur Inbetriebnahme.

FW

HARGASSNER

HEIZT
NATÜRLICH
EIN.

WAHRE HEIZHELDEN ERLEBEN.

INNOVATIVE PELLET-, STÜCKHOLZ- UND HACKGUTHEIZUNGEN
SOWIE WÄRMEPUMPEN MIT SMARTER STEUERUNG

- Als Hybridlösungen bestens kombinierbar
- Perfekt kompatibel mit thermischen Solarkollektoren
- Ideal für die Heizungssanierung
- Mobile Containerlösungen mit Top-Heizsystemen inside

Ihr Spezialist für erneuerbare Wärme. [HARGASSNER.COM](https://www.hargassner.com)



MCZ

Heizen und Kühlen mit einem Pelletofen

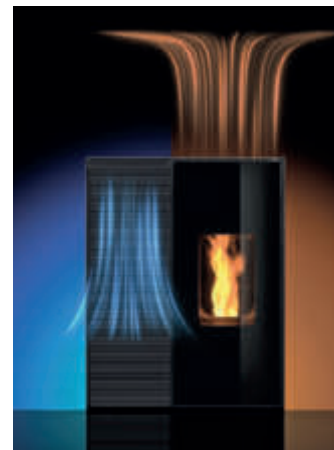
Der italienische Hersteller MCZ präsentiert eine wahre Produktinnovation: Der EIKO 365 ist der erste Pelletofen, der Heizen und Kühlen in einem Gerät vereint. Diese Lösung ist das Ergebnis einer umfassenden Forschung von MCZ, geschützt durch ein exklusives Patent. Der EIKO 365 richtet sich an jene, die sich ein kompaktes, dezentes und einfach zu installierendes Klima- und Heizsystem wünschen. Da es keiner externen Geräte bedarf, sind auch keine sperrigen, sichtbaren Motoren erforderlich. Außerdem ist kein Kondensatabflusssystem notwendig, wodurch eines der häufigsten Probleme bei herkömmlichen Klimaanlage gelöst werden konnte.

Die Installation ist äußerst einfach und erfordert nur zwei Öffnungen in der Wand: Die erste dient im Sommer beim Kühlen zur Warmluftabfuhr und im Winter beim Heizen zum Einlass der Verbrennungsluft; die zweite, die hinter oder über dem Gerät angebracht werden sollte, dient als Rauchabzug während des Heizbetriebs. Wegen seines kompakten Designs kann der EIKO 365 auch nah an der Wand installiert werden kann.

Intuitive Bedienung

EIKO 365 wurde entwickelt, um den Wohnkomfort möglichst einfach zu steuern. Die automatische Brennschale macht die Wartung minimal: Die von den Pellets erzeugte Asche muss

seltener entleert werden. Die CORE-Technologie gewährleistet außerdem eine sauberere und effizientere Pelletverbrennung. Dadurch kann beim Pelletverbrauch eingespart werden. Es entstehen weniger Emissionen, was schließlich zu einer minimalen Umweltbelastung führt. Die Bedienung von EIKO 365 ist dank mehrerer Steuerungsoptionen äußerst einfach. Das verdeckte, direkt in das Gerät integrierte Bedienfeld ermöglicht den sofortigen Zugriff, während die optionale Fernbedienung mit Raumthermostat eine präzise Temperaturregelung anbietet. Durch die WiFi- und Bluetooth-Verbindung kann das Gerät direkt vom Smartphone aus gesteuert werden, auch aus der Ferne. Darüber



Der Pelletofen EIKO 365 von MCZ heizt im Winter und kühlt im Sommer.

hinaus bietet die Maestro+ App eine Plattform, um das Heizen und Kühlen zu überwachen.

FW

Fröling

Kompaktes Design, effizienter Betrieb

Der neueste Pelletkessel von Fröling, der P5 Pellet, ist nun von 12 bis 105 kW Heizleistung verfügbar und deckt so eine sehr breite Palette an Anwendungsbereich ab. Er vereint Verbrennung mit effizien-

ter 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 475 mm Höhe) 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.

Lange Entleerintervalle

Der innovative Lamellen-Kipprost des P5 Pellet kippt die Asche im Reinigungsmodus durch eine Neigung von 110 Grad 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. Mit der neuen Kesselregelung Lambdatronic P 5000 und dem neuen, kapazitiven 7" Glas-Touch-Display geht Fröling einen Schritt weiter 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 Regelsystem ermöglicht eine nahezu unbegrenzte Einbindung von Heizkreisen, Puffer- und Warmwasserspeichern, Solaranlagen, Frischwasserstationen, Übergabestationen und weiteren Technologien.

FW



Der P5 Pellet von Fröling mit einer Heizleistung von 12 bis 105 kW.

Hargassner

Neuheit: Eco-Airbox für mobile Pelletswärme



Mit der Hargassner Eco-Airbox setzen wir auf flexible Einsetzbarkeit, hohe Effizienz und einfache Bedienung. Das ist mobiles Heizen neu gedacht.

MARKUS ZEILINGER, BEREICHSLEITUNG PRODUKTMANAGEMENT, HARGASSNER

Hargassner präsentiert sich dieses Jahr mit einem klaren Bekenntnis zu nachhaltiger und praxisorientierter Heiztechnik. Im Mittelpunkt stehen Innovationen wie die konsequent auf temporäre Anwendungen ausgerichtete Warmluft-Systemlösung: die Eco-Airbox.

Die Eco-Airbox 180 ist ein pelletbetriebener Warmluftkessel in kompakter Containerbauweise für temporäre Heizanforderun-

gen. Mit bis zu 120 °C Ausblas-temperatur eignet sich das System für Hallenbeheizung, Gewächshäuser, Eventzelte sowie Trocknungsprozesse im Bau und in der Landwirtschaft (Heu, Mais oder Getreide).

Sofort einsatzbereit und smart steuerbar

Technisch setzt die Lösung auf einen Edelstahl-Luftwärmetauscher mit automatischer Reini-

gung und Entaschung, hocheffiziente EC-Ventilatoren mit stufenloser Regelung sowie optionalen Umluftbetrieb zur Wärmerückgewinnung. Transport und Inbetriebnahme erfolgen nach dem Prinzip „anstecken, einschalten, fertig“.

Betriebssicher ohne Kompromisse

Die integrierte Online-Anbindung ermöglicht Steuerung per



Die Hargassner Eco-Airbox 180.

App und kostenlose Fernwartung. Ergänzt durch europaweiten 365-Tage-Service und flexible Pelletlagerlösungen positioniert sich die Eco-Airbox 180 als professionelle, erneuerbare Alternative für mobile Wärmeanwendungen.

RED

Österreichischer Biomasseverband

Der Holzenergiepreis 2026 in drei Kategorien

Auch 2026 wird der ÖBMV wieder spannende Projekte mit dem Holzenergiepreis prämiieren. Ausgeschrieben werden dieses Mal die Kategorien Biowärme-Installationen, Pellets und Energieholz. Zusätzlich wird es einen Sonderpreis Energieversorgungssicherheit geben, bei dem innovative Ansätze zur Sicherung einer unabhängigen, regionalen Energieversorgung ausgezeichnet werden.



Im Rahmen der 8. Mitteleuropäischen Biomassekonferenz in Graz wurden die Gewinner von 2025 Anfang des heurigen Jahres ausgezeichnet. Den ersten Platz belegten die EnergieWerk Ilg GmbH mit der „CO₂-Abscheidung im Holzkraftwerk“ in der Kategorie Hackgut, das Projekt „Solarpellet“ der Zellhofer Engineering GmbH im Bereich Pellets und das Projekt „Waste2Value – Forschungsanlage Wien-Simmering in der Kategorie Forschung. Elf wegweisenden Projekten wurde außerdem der Silberpreis verliehen.

MPEC

Jetzt noch einreichen unter:
biomasseverband.at/holzenergiepreis
Einsendeschluss ist der 30. 9. 2026



P5 Pellet Pelletkessel 12 - 105 kW

- **NEU!** Regelung Lambdatronic 5000 mit 7" Glas-Touch-Display für noch einfachere Bedienung
- Integrierter Partikelabscheider (Elektrofilter) für niedrigste Staubemissionen optional verfügbar
- Geringster Platzbedarf

*Nähere Informationen und Richtlinien zu den Förderungen unter www.froeling.com oder beim Fröling Gebietsleiter.

www.froeling.com

Tel. 07248 / 606 - 2101

Die Heizzentrale als Effizienz-Highway



JESSICA ROSE (4)

Das Hotel Guglwald im österreichischen Mühlviertel ist ein 4-Sterne-superior Wellnesshotel mit 70 Zimmern und 4.200m² Wellnessfläche. Nach der Erweiterung des Wellnessbereichs im Jahr 2019 stieß das hauseigene Biomasse-Heizkraftwerk an seine Kapazitätsgrenzen.

Der erhöhte Wärmebedarf wurde mit einem Ölkessel gedeckt – ineffizient und kostenintensiv. Die eigentliche Ursache lag jedoch tiefer: Hydraulische Schwachstellen im System sorgten dafür, dass Wärme

Frisch saniert: Das Wellnesshotel Guglwald im Mühlviertel.

nicht dorthin gelangte, wo sie gebraucht wurde. Im Rahmen eines Belimo RetroFIT+ Projekts wurden neun Belimo Energy Valves installiert. Damit wurden die Energieflüsse im gesamten Komplex messbar verbessert und der bestehende Ölkessel dauerhaft ausser Betrieb genommen. Die Amortisationszeit der Installation liegt bei unter einem Jahr.

Stresstest

Steigende und schwankende Energiekosten stellen Hotelbetriebe vor wachsende Herausforderungen. Für das Hotel Guglwald war die Antwort darauf keine Komplettsanierung, sondern eine gezielte Optimierung der bestehenden Anlage. Auf Anregung eines Gastes wurde die Gebäudetechnik einer systematischen Analyse unterzogen. Techniker der BELIMO Automation Handelsgesellschaft m.b.H. massen zunächst die Energieströme

im gesamten Ensemble und eruierten die hydraulischen Schwachstellen im System. Das Ergebnis: Die Wärmeverteilung war nicht hydraulisch abgeglichen – Energie wurde produziert, aber nicht effizient dorthin transportiert, wo sie gebraucht wurde. Danach wurden in enger Abstimmung mit dem Kunden und der langjährigen Haustechnikfirma neun Belimo Energy Valves installiert. Das Belimo Energy Valve™ vereint mehrere Funktionen in einem einzigen Gerät: Es misst den Durchfluss mittels Ultraschall kontinuierlich und berührungslos, regelt den Volumenstrom präzise und überwacht gleichzeitig die Vor- und Rücklauftemperaturen sowie die übertragene Wärmemenge in Echtzeit. Auf Basis dieser kontinuierlichen Messwerte wurde die hydraulische Balance im gesamten System hergestellt – und damit die Voraussetzung geschaffen, den Ölkessel dauerhaft abzu-



Der Technikraum im Hotel Guglwald mit Belimo Energy Valves.



BELIMO

Das Gold liegt in den Heizzentralen. 20 Prozent Einsparungen auf der Heizungsseite sind so gut wie überall möglich.

JÜRGEN OBMAUER, VERKAUFSLEITER ÖSTERREICH, BELIMO

schalten. „Die Heizung ist wie ein menschlicher Körper: Wenn die Pumpen die Energie dorthin transportieren, wo sie gebraucht wird, gibt es keinen Engpass“, erklärt Harald Kreuter, Projekt- und Planerbetreuer bei Belimo. Wichtig war dabei die Planungssicherheit für den Hoteleigentümer. Belimo belegte die prognostizierten Einsparungen vor Projektbeginn mit einem normenbasierten Berechnungstool – dem Belimo RetroFIT+ Assessment Tool – und schuf damit die Grundlage für die Investitionsentscheidung. „Wir haben mit unserem Tool normenbasiert dargelegt, dass es Einsparungen gibt. Die sind dann auch eingetreten“, betont Jürgen Obmayer, Vertriebsleiter bei Belimo.

Kleine Geräte, grosse Wirkung

Seit der Installation messen die Energy Valves die Energieflüsse im Hotel kontinuierlich – inzwischen seit über 13 Monaten. Die aktuellen Einsparungen auf der Heizungsseite betragen 12 Prozent, und eine weitere Steigerung ist absehbar. Denn um Anlagen dieser Grössenordnung vollständig zu optimieren, braucht es mehrere Zyklen. Die Energy Valves liefern dabei die Datenbasis, um das System schrittweise und normenbasiert weiterzuentwickeln. „Ein System ist dann perfekt eingestellt, wenn es keinen Mangel und keinen Überfluss gibt“, so Harald Kreuter. Die Amortisationszeit der gesamten Installation liegt bei unter einem Jahr – ein Wert, der in der Hotellerie aussergewöhnlich kurz ist und die wirtschaftliche Attraktivität von RetroFIT+ Massnahmen unterstreicht. Ein weiterer Mehrwert zeigt sich im täglichen Betrieb: Der Haustechniker überwacht die gesamte Anlage heute digital

über eine Gebäudeleittechnik-Zentrale, ohne die Technikräume physisch aufsuchen zu müssen. Störungen und Abweichungen werden frühzeitig erkannt, der manuelle Aufwand ist deutlich gesunken. Die Transparenz über die Energieflüsse, die die Belimo Energy Valves schaffen, verändert damit nicht nur die Effizienz der Anlage, sondern auch die Art, wie das Gebäude betrieben wird. Vertriebsleiter Jürgen Obmayer sieht das Hotel Guglwald als Beleg für ein branchenweites Potenzial: „Das Gold liegt in den Heizzentralen. Wir haben uns die Potenziale in einigen Hotels angesehen. 20 Prozent Einsparungen auf der Heizungsseite sind so gut wie überall möglich.“ Die Voraussetzung dafür ist keine Komplettsanierung – sondern die gezielte Messung, Analyse und hydraulische Optimierung bestehender Systeme.

Gerade in der Hotellerie, wo Energiekosten einen erheblichen Teil der Betriebskosten ausmachen und gleichzeitig der Komfort für die Gäste zu keinem Zeitpunkt beeinträchtigt werden darf, bietet der RetroFIT+ Ansatz von Belimo einen wirtschaftlich und technisch überzeugenden Weg in einen effizienteren Betrieb.

MPEC



Links: Belimo Energy Valves messen und regeln Heiz- und Kühlenergie in einer Einheit.

Rechts: Die Energieflüsse werden digital abgebildet.



HVO eignet sich hervorragend für Raumwärme

EWO steht für Energie.Wärme. Österreich und versteht sich als Kompetenzzentrum für flüssige erneuerbare Energie. Geschäftsführer Martin Reichard spricht im Interview über ihre Chancen für den Gebäudesektor und wie HVO das Heizöl ersetzen könnte.

Der Verein EWO forciert die Transformation von herkömmlichen Brennstoffen hin zu erneuerbaren, flüssigen Alternativen. Im Fokus steht die Raumwärme. Seit 2025 setzt sich EWO auch für erneuerbare Lösungen für Industrie, Gewerbe, Transport, Logistik und Off-Road-Verkehr ein. Geschäftsführer Martin Reichard erklärt im Interview seine Vision für erneuerbare, flüssige Energie und wie sie umgesetzt werden könnte.

EWO engagiert sich für erneuerbare Flüssig-Brennstoffe. Wie lautet Ihre Vision für die nächsten zehn Jahre?

MARTIN REICHARD: Die Energiewende ist eine der größten Herausforderungen unserer Zeit. EWO arbeitet mit seinen Mitgliedern und externen Stakeholdern daran, den Einsatz von klimafreundlichen erneuerbaren Flüssig-Brennstoffen zu fördern. Dies ist notwendig, um den CO₂-Ausstoß massiv zu reduzieren und die Versorgungssicherheit mit flüssiger Energie zu garantieren.

Zu diesem Zweck sollen Potenziale bei flüssigen, nicht leitungsgebundenen Energieträgern durch stetige Verbesserungen der bestehenden Technik und Infrastruktur und Innovationen nutzbar gemacht werden. Denn für eine erfolgreiche Energiewende müssen flüssige Energieträger auch künftig einen maßgeblichen Beitrag zum heimischen Energieträger-Mix leisten: leistungsfähig, langfristig strategisch abgesichert, im Gegensatz zu heute aber schrittweise zu 100 Prozent aus erneuerbaren Quellen gewonnen.



Das Team von EWO will flüssige Energie erneuerbar machen. Der Verein rund um Martin Reichard (Mitte, im weißen Hemd) vernetzt Wissenschaft, Industrie, Handel und politische Entscheidungsträger.

Sie wollen auch HVO (Anm.: Hydrotreated Vegetable Oil – also hydriertes Pflanzenöl) im österreichischen Energiemix etablieren. Im Transportsektor wird HVO-Diesel bereits eingesetzt. Inwiefern eignet sich HVO für die Raumwärme?

REICHARD: HVO eignet sich hervorragend für einen Einsatz in der Raumwärme. Bereits in den Jahren 2018 bis 2022 führte EWO Feldstudien in Österreich mit 100 Prozent HVO in bestehenden Heizungsanlagen mit herausragend positiven Ergebnissen wie bis zu 90 Prozent CO₂-Einsparung. Gerade angesichts der massiven Klimaveränderungen wäre es wichtig, dass die Politik den Einsatz von erneuerbaren flüssigen Energieträgern unterstützt und nicht wie derzeit im Verkehrsbereich durch bürokratische Hürden extrem erschwert. Schon die Forcierung einer Beimischung von HVO würde zu einer sofortigen Einsparung von CO₂ führen.

Sie haben in einem Pilotprojekt 2018 den Betrieb von HVO in Ölheizungen getestet. Welche der Ergebnisse gelten heute noch?

REICHARD: Alle Ergebnisse sind aufrecht. HVO eignet sich technisch ausgezeichnet für

den Einsatz in Heizungsanlagen und hat höchste positive Emissionseffekte.

Welche Rolle sollen erneuerbare Flüssig-Brennstoffe wie HVO künftig im Gebäudesektor spielen? Sind sie eine realistische Option für Ein- und Mehrfamilienhäuser oder werden sie vor allem in der Industrie zum Einsatz kommen?

REICHARD: Alle Formen erneuerbarer Flüssig-Brennstoffe können, müssen und werden eine wichtige Rolle auch in der Raumwärme und im Gewerbe spielen. Sobald der Preis aufgrund von Skaleneffekten und gesetzlicher Vorgaben sich dem fossilen Heizöl angenähert haben wird, wird deren Einsatz sowohl in Ein- und Mehrfamilienhäusern als auch in allen anderen Einsatzgebieten immer realistischer werden, also in Industrie, Gewerbe, Notstromversorgung und Hotellerie, aber auch bei Pistenraupen, Sesselliften und Binnenschifffahrt.

Welche Weichen müssen bei der Infrastruktur und den Brennstoffen gestellt werden, damit die Energiewende im Heizsektor gelingt?

REICHARD: Der große Vorteil des Einsatzes von flüssigen erneuerbaren Energieträgern ist es, dass kaum Weichen bei der Infrastruktur gestellt werden müssen. Bei einem Energieträgerwechsel müsste die Heizungsanlage ersetzt und gegebenenfalls auch das ganze Wärmeabgabesystem umgestellt werden – was enorme Kosten mit sich bringt. Im Gegensatz dazu können flüssige erneuerbare Energieträger in der bestehenden Heizungsanlage mit nur sehr geringen Adaptierungen eingesetzt werden.

Welche technischen Anpassungen sind notwendig, damit bestehende Öl-Brennwertanlagen künftig mit erneuerbaren Flüssig-Brennstoffen wie HVO betrieben werden können? Gibt es Einschränkungen bei älteren Anlagen?

REICHARD: Technisch könnte es bei der Verwendung von hundertprozentigem HVO notwendig sein, den Flammendetektor zu justieren. Das spricht sogar für den bevorzugten Einsatz in älteren, weniger sensiblen Anlagen. Wird HVO einem Tank mit fossilem Heizöl beigemischt, sind möglicherweise vorerst keinerlei Einschränkungen zu erwarten und erst bei sich ändernden Mischungsverhältnissen möglich. Daher gilt es abzuwägen, wann die Umstellung erfolgt.

In Österreich sind noch rund 500.000 Ölheizungen in Betrieb. Was ist volkswirtschaftlich sinnvoller: Diese zu ersetzen oder schrittweise mit erneuerbaren Flüssig-Brennstoffen zu betreiben?

REICHARD: Die Umstellung von 500.000 Ölheizungen kostet mindestens 12 bis 15 Milliarden Euro. Die letzte Bundesregierung hat die Umstellung auf andere Energieträger mit großzügigen Förderungen unterstützt, was die Steuerzahler 2,3 Milliarden Euro gekostet und zu einem strengen Sparprogramm der derzeitigen Bundesregierung geführt hat. Die Umstellung auf erneuerbare Flüssig-Brennstoffe ist praktisch ohne Kosten für den Konsumenten und dem Steuerzahler verbunden.

Installateure fragen sich, ob sie ihren Kunden heute noch eine Ölheizung empfehlen können. Welche konkrete Botschaft möchten Sie dem Fachhandwerk mitgeben?

REICHARD: Beim Bau eines jeden Hauses wurde aus gutem Grund ein Heizungssystem mitgeplant, denn nur dann sind alle Bestandteile aufeinander abgestimmt. Wenn in diese Struktur eingegriffen wird, muss das Haus und das Nutzungsverhalten neu gedacht werden. Bei bestehenden Häusern sollte daher nur in Ausnahmefällen ein Energieträgerwechsel in Betracht gezogen werden.

Martin Reichard ist Geschäftsführer des Vereins EWO – Energie.Wärme.Österreich. Außerdem übernimmt Reichard 2027 die Präsidentschaft von Eurofuel. Der europäische Dachverband der Verbände für flüssige Energieträger vertritt die Interessen der Branche auf europäischer Ebene.



Im Neubau sind viele Varianten möglich, aber auch da gilt es, das ganze System zu berücksichtigen. Die Botschaft an das Fachhandwerk ist einfach, sich pragmatisch und nicht ideologisch dem Erneuerungswunsch der Kunden zu nähern, dann werden in den allermeisten Fällen keine Experimente auf Kosten der Verbraucher durchgeführt – und ein zufriedener Kunde bleibt ein langer Kunde.

Sie nennen Hybridheizungen als wichtige Brückentechnologie. Welche Kombinationen halten Sie in der Praxis derzeit für besonders sinnvoll?

REICHARD: Energetisch machen alle Kombinationen Sinn. In der Übergangszeit, beziehungsweise dann, wenn hohe solare Erträge zu erwarten sind, können diese Systeme für die Wärmebereitstellung sorgen. In Zeiten höheren Bedarfs zeigt sich die Ölheizung als eine der zuverlässigsten Heizungsarten. Wirtschaftlich gilt es, den Einsatz von Fall zu Fall abzuwägen.

Wann rechnen Sie damit, dass HVO oder andere erneuerbare Flüssig-Brennstoffe in Österreich in ausreichenden Mengen und zu wettbewerbsfähigen Preisen verfügbar sein werden?

REICHARD: HVO ist bereits jetzt am Markt verfügbar. Eine flächendeckende Ausrollung erneuerbarer Flüssig-Brennstoffe wird vor allem von deren politischen Anerkennung abhängig sein.

Wenn die verfügbaren Mengen an erneuerbaren Flüssig-Brennstoffen begrenzt bleiben: Wer sollte Ihrer Meinung nach

Priorität haben – Industrie, Gewerbe oder private Haushalte?

REICHARD: Das wird der Markt regeln. Es wurde auch nie die Frage gestellt, in welchen Bereichen andere Energieträger eingesetzt werden sollen.

Welche politischen Entscheidungen braucht die HLK-Branche jetzt, um ihre Kunden und Kundinnen langfristig und verlässlich beraten zu können?

REICHARD: Leider unterliegt die gesamte Energiebranche einem Sammelsurium an Falschmeldungen, Gerüchten und Fehlinterpretationen. Wichtig für die HLK-Branche ist die Info, dass auch in Zukunft jeder, der eine Ölheizung besitzt, diese weiter betreiben wird können.

Welche Empfehlung geben Sie Installateuren heute, die ihre Kunden bei der Heizungsentscheidung für die nächsten zwanzig Jahre beraten?

REICHARD: Machen Sie keine Experimente! Beachten Sie das Nutzungsverhalten des Kunden, die Umgebung des Hauses, die Verfügbarkeit der Energie. Berücksichtigen Sie die Erfahrungen der Kunden. Vertrauen Sie darauf, dass es flüssige Energieträger auch noch in zwanzig Jahren geben wird (dann in erneuerbarer Form).

Erfahrene Installateure sind jedoch Experten und benötigen daher eigentlich keine Empfehlungen.

Vielen Dank für das Gespräch!

FW

Energie aus Abwasser für die Wärmewende

Die Rabmer Gruppe hat sich darauf spezialisiert, Abwasser als erneuerbare Energiequelle zu nutzen. Diese Technologie ermöglicht es, Gebäude und Industrieanlagen ganzjährig effizient und klimafreundlich zu beheizen und zu kühlen. Auch die Einspeisung in Nah- und Fernwärmenetze ist möglich.

Laut Rabmer Gruppe zeigen Analysen, dass rund 14 Prozent des Wärmebedarfs im Gebäudesektor durch Abwasserenergie gedeckt werden kann. Wie wirkungsvoll Energie aus Abwasser bereits heute eingesetzt werden kann, zeigen zwei Leuchtturmprojekte der Rabmer Gruppe – in der Industrie ebenso wie im urbanen Raum:

voestalpine Automotive Components

Bei der voestalpine Automotive Components in Linz wurde ein EU-gefördertes Projekt für die Dekarbonisierung der Industrie umgesetzt. Durch die Nutzung der im Kühlwasser enthaltenen Energie konnte die komplette Wärmeversorgung einer Produktionshalle auf erneuerbare Energie umgestellt werden. Herzstück der Anlage sind 166 Meter Wärmetauscher, die Rabmer im Kühlwasserkanal verlegt hat, die gemeinsam mit leistungsstarken Wärmepumpen rund 1 MW Heizleistung liefern. Das Ergebnis: Der bisherige



RABMER

Gamechanger durch 166 Meter Wärmetauscher: Die voestalpine Automotive Components kann durch die Nutzung der Energie des Kühlwassers eine Produktionshalle komplett mit Wärme versorgen.

Einsatz von Erdgas konnte vollständig ersetzt werden – ein Beweis dafür, dass Industrieprozesse nachhaltig und wirtschaftlich dekarbonisiert werden können.

Quartiersprojekt VIO PLAZA

Mit dem Quartiersprojekt VIO PLAZA in Wien-Meidling wurde eines der größten Abwasserenergieprojekte Europas realisiert. Seit 2024 werden dort Büro-, Wohn-, Hotel- und Gewerbeflächen mit einer Leistung von rund 6 MW effizient gekühlt und 1,2 MW geheizt. Besonders innovativ ist dabei die intelligente Mehrfachnutzung der Energie: Während im Winter Wärme aus dem Kanal gewonnen wird, kann im Sommer überschüssige Energie aus der Gebäudekühlung über

den Kanal abgeführt werden. Beide Projekte zeigen, dass Energie aus Abwasser weit mehr ist als eine technologische Nische: Sie ist skalierbar, wirtschaftlich und in der Lage, ganze Standorte und Quartiere zuverlässig mit erneuerbarer Energie zu versorgen. Damit wird sie zu einem zentralen Baustein für eine klimaneutrale Energiezukunft.

Innovation für Gebäude, Industrie und Nahwärmenetze

Mit der patentierten Lösung "Drain2Energy®" ermöglicht Rabmer die direkte Nutzung von Abwasserenergie in Gebäuden und industriellen Anwendungen. Selbst stark verschmutztes Abwasser kann durch innovative Vorreinigung und selbstreinigende Wärmetauscher effizient genutzt werden. Für diese innovative Umwelttechnologien rund um Energie aus Abwasser und für ihre Nachhaltigkeitsstrategie wurde die Rabmer Gruppe heuer mit dem Feronia Nachhaltigkeitspreis 2026 ausgezeichnet.



„Mit Energie aus Abwasser bieten wir eine grundlastfähige, regionale, sofort verfügbare Lösung, die einen wesentlichen Beitrag zur Dekarbonisierung und Versorgungssicherheit leistet“, sagt Ulrike Rabmer-Koller, Geschäftsführerin der Rabmer Gruppe.

IMI Hydronic Engineering Deutschland GmbH

Druckunabhängiges Regelventil für On/Off-Regelung

Mit TA-Nano präsentiert IMI ein kompaktes, gegen Verschmutzung unempfindliches druckunabhängiges Regelventil der Produktmarke IMI TA für die On/Off-Regelung. Die Entwicklung adressiert gezielt steigende Leistungsanforderungen sowie immer knapper werdenden Bauraum in modernen Verbrauchern. TA-Nano ist nicht nur das kleinste, sondern zugleich eines der leistungsstärksten druckunabhängigen Regelventile (PIBCV) am Markt. Es ersetzt die bestehende TA-Compact-P-Lösung und baut auf deren bewährtem Konzept auf. Mit verbesserten Durchflussraten und einem höheren Differenzdruck setzt das Ventil neue Maßstäbe für kompakte und effiziente PIBCV-Designs.

TA-Nano ist erhältlich in den Nennweiten DN 10-25 mit den Optionen für geringe, normale und hohe Durchflüsse. Es deckt Durchflüsse von 18 bis 2.300 l/h bei bis zu 6 bar Differenzdruck ab. Das Regelventil bietet eine breite Palette von Anschlussmöglichkeiten, einschließlich



Innen- und Außengewinde, passend für alle Rohrleitungskonfigurationen. Neben der Standardversion TA-Nano ohne Messnippel steht mit TA-Nano Plus zudem eine Variante mit integrierten Messanschlüssen für Druck, Temperatur und Durchfluss sowie Spülfunktion zur Verfügung.

Zuverlässig

Ein wiederkehrendes Problem in Heiz- und Kältesystemen ist der Umgang mit schlechter Wasserqualität. Verschmutzungen im System können beispielsweise die erforderliche Förderhöhe der Pumpe erhöhen und gleichzeitig zu einer Verringerung des thermischen Wirkungsgrads der Ver-

Die Variante TA-Nano Plus ist mit Druck-, Temperatur- und Durchflussmessanschlüssen sowie der Möglichkeit zu spülen ausgestattet.

braucher führen. Dies wiederum wirkt sich negativ auf die Energieeffizienz und die Lebensdauer der Anlagen aus. Zudem kann verschmutztes Wasser zu unerwarteten Systemausfällen und damit zu zusätzlichen Wartungskosten führen. TA-Nano wurde speziell für den Einsatz in verschmutzten Wässern entwickelt. Sein robustes Design gewährleistet einen zuverlässigen Betrieb auch in verschmutzungsanfälligen Systemen. Das Regelventil ist gemäß Klasse VI nach EN 60534 dicht, was die Systemwartung vereinfacht. Die Variante TA-Nano Plus kann zudem auf Spülbetrieb eingestellt werden, wodurch die Wartung erleichtert wird. Dank seiner Doppelmembrantechnologie, die aus einer inneren weichen und einer äußeren harten Membran besteht,

hält das TA-Nano-Ventil auch den schwierigsten Systembedingungen stand und garantiert dabei eine niedrige Förderhöhe und eine geringe Hysterese.

Einfach zu installieren – flexibel einsetzbar

Das kompakte und leichte Design von TA-Nano vereinfacht die Installation, insbesondere in engen und schwer zugänglichen Bereichen wie Kühlbalken, kleinen RLT-Geräten, Gebläse-Konvektoren oder beim Einsatz als Zonenventil. TA-Nano kann in jeder beliebigen Position montiert werden.

Ein benutzerfreundliches Einstellrad, bei dem die Einstellungen sichtbar bleiben, wenn der Stellantrieb montiert ist, ermöglicht präzise Durchflusseinstellungen mit minimalem Aufwand. Wird ein neues HLK-System geplant oder soll ein bestehendes aufgerüstet werden, bietet TA-Nano die perfekte Balance zwischen kompaktem Design und langlebiger, hoher Leistungsfähigkeit.

MPEC

Viessmann Premium Qualität. Smart kalkuliert.

Vitocal 200-A intelligent energy: Zukunftssichere Wärmepumpentechnik in bewährter Viessmann Qualität im attraktiven Einsteigersegment.



- Reduziertes Gewicht
- Intelligentes Energy Management
- Schnelle und flexible Installation

ONE BASE
intelligence



Jetzt schlau machen

viessmann.at/vitocal-200-a-ie

Trends sind nicht aufzuhalten

Viessmann bietet nicht nur eine Vielzahl an Heizlösungen an – auch Services, wie z. B. der Gebäude-Energie-Spar-Check sind ein plus im Portfolio und auch der Klimatisierungsbereich wächst stetig.

Vor nun bereits gut zweieinhalb Jahren wurde Viessmann Climate Solutions von Carrier Global Corporation übernommen. Diese profitiert nun u. a. von Viessmann starkem Vertriebsnetz. „Durch den Zusammenschluss mit Viessmann Climate Solutions entsteht das umfassendste und differenzierteste Angebot an nachhaltigen Klimatechnologien und -dienstleistungen in der heutigen Branche“, freute sich damals David Gitlin, Chairman und CEO von Carrier.

Mit dieser Übernahme positionierte sich Carrier damals noch stärker als Anbieter digital basierter, skalierbarer, durchgängig nachhaltiger Klima- und Energielösungen, der alle häuslichen Anforderungen an Heizung, Kühlung, erneuerbare Energien, Photovoltaik, Batteriespeicher und Energiemanagement erfüllt. Der „Gelbe“ sprach dazu und weitere aktuellere Themen mit Viessmann Österreich Geschäftsführer Peter Huber:



Die Testsieger-Wärmepumpe Vitocal 250-A vereint hohe Effizienz, niedrigen Stromverbrauch im realen Betrieb, eine ausgezeichnete Benutzerfreundlichkeit und einen besonders geräuscharmen Betrieb.

Viessmann setzt aktuell stark auf Klimälösungen – wie kam es dazu?

HUBER: Durch die neue Eigentümerstruktur ergeben sich durch die Produktpalette ganz neue Chancen am Haustechnikmarkt. Willis Carrier war der Erfinder der modernen Klimaanlage für den Wohnbereich. Seit 1902 wird diese konsequent im Unternehmen weiterentwickelt. Mit unserer Vertriebsmannschaft haben wir die optimale Struktur um den Markt in Österreich erfolgreich zu bearbeiten.

Was sind hier die Cashcows – bitte nennen Sie Ihre drei Lieblingsprodukte!

HUBER: Die Wertschöpfung über die Lebensdauer der Geräte ist der Reiz dieser Produktpalette. Das beginnt vom Verkauf über online Bereuung, Wartung und Reparatur der Anlagen. Das Zusammenspiel aus Vertriebs- und Serviceteam sorgt für vernünftige Wertschöpfung in diesen Bereichen.

Keine aktuellen Lieblingsprodukte?



Geschäftsführer Ing. Peter Huber ist viel unterwegs: Wien, Steinhaus bei Wels und das nordhessische Allendorf, wo sich der deutsche Hauptsitz befindet, sind ständige Ziele. Zudem hat das Reporting zum Amerikanischen Mutterkonzern Carrier in den letzten zweieinhalb Jahren – klarer Weise – stark zugenommen.



HUBER: Unsere umfangreiche Produktpalette macht es sehr schwer sich für ein Lieblingsprodukt zu deklarieren. Interessanterweise ist das Thema auch witterungsabhängig: Im Sommer habe ich innerhalb der Klimälösungen und Kaltwassersätze aus der Carrier Commercial Linie genauso viel Freude, wie an unseren PV-Stromerzeugungs- und Speicherlösungen. Mit Beginn der Heizsaison freuen wir uns besonders über unsere primärenergieunabhängigen Wärmelösungen wobei sich die Testsieger Wärmepumpe Vitocal 250-A als deutliches Lieblingsprodukt herauskristallisiert hat. Bei den kommerziellen Heizlösungen aus dem Carrier Programm sind es die AquaSnap und AquaForce.

Gibt es dazu Projekte, die bereits in Umsetzung sind?

HUBER: Zu viele Projekte um namentlich darauf einzugehen. Besonders stolz sind wir auf die Revitalisierung der Kühlanlage im AKH Wien, von der wir von einer Gesamtleistung von 42 MW Kühlleistung sprechen.

Wie stark wird das Thema Klimatisierung in Neubauten aber auch in Sanierungsprojekten nachgefragt?

HUBER: Klimatisierung ist auch bei uns ein stark steigendes Thema welches in Neubauten zum Teil auch durch intelligente Flächen-



kühlung mittels Wärmepumpe abgedeckt wird. In der Sanierung ist die Nachfrage interessanterweise sehr stark witterungsabhängig. Die gerade zu Ende gegangene Hitzeperiode in Österreich hat hier zu einem enormen Nachfrage Hype geführt.

Die aktuelle Marktlage aus Viessmann-Sicht – global und national?

HUBER: Aufgrund der Diversifizierung unserer Produktpalette ergibt sich ein recht stabiles Marktumfeld. Die Schwankungen zwi-

schen Klimatisierung und Heizungslösungen können mit unserem Portfolio sehr stabil abgedeckt werden.

Vorsichtige Prognosen (wirtschaftlich aber gerne auch aus Produktsicht)?

HUBER: Der klare Trend zur Elektrifizierung der Heizungstechnik ist nicht aufzuhalten. Verbrennungstechnologien werden in Zukunft Nischen abdecken, bei denen höhere Temperaturen benötigt werden. Digitalisierung und sektorübergreifende Steuerung von Haustechnik und Mobilität werden an Bedeutung gewinnen.

Können Sie zu aktuellen Projekten in Umsetzung etwas erzählen?

HUBER: Bei den Industrieprojekten sind wir von der Stahl- bis zur Lebensmittelproduktion fast überall vertreten. Diverse attraktive Projekte im Tourismus runden das Projektspektrum ab.

Vielen Dank für das Gespräch!

MPEC

MyHammer

Karriere im Handwerk

Nach der Veröffentlichung der Prüfungsergebnisse überlegen viele Jugendliche, wie es nach der Schule weitergehen soll – beispielsweise mit einem Studium oder einer klassischen Lehre. Vor diesem Hintergrund möchte MyHammer, eine Plattform zur Vermittlung von Handwerkern, jungen Menschen zeigen, dass eine Lehre unabhängig von den Noten stets eine gute Option ist. Sie bietet eine hervorragende Möglichkeit, die eigene Karriere zu starten.

Trotz des Fachkräftemangels im Handwerk sind Lehrstellen begrenzt und stark umkämpft, da sie als schuldenfreie Alternative zu einem Studium gelten. Laut

MyHammer können Kontakte in der Branche einen entscheidenden Vorteil bieten – sei es durch Empfehlungen von Familie und Freunden aus dem Handwerk oder durch das Sammeln relevanter praktischer Erfahrungen. Ein Sprecher von MyHammer er-

Kundenfreundlich:

www.my-hammer.at

klärt, dass es für alle, die über eine Karriere im Handwerk nachdenken, wichtig ist, sich frühzeitig mit den verschiedenen Möglichkeiten auseinanderzusetzen: „Lehrstellen sind hart umkämpft, und der direkte Einstieg in die Branche kann schwierig sein – insbesondere ohne Vorerfahrung. Die Handwerksbranche lebt von Netzwerken. Deshalb



ANGEL INTERNATIONAL

kann es helfen, durch lokale Jobs erste Erfahrungen zu sammeln und so Kontakte aufzubauen. Was der beste Weg ist, hängt davon ab, für welches Handwerk man sich entscheidet.“

MPEC

Tipps

- **Nach einer Lehrstelle suchen:** Lehrstellen finden sich bei lokalen Betrieben, über die Wirtschaftskammer Österreich (WKO), das Arbeitsmarktservice Österreich (AMS) sowie auf Online-Lehrstellenbörsen und Jobportalen.
- **Eine Berufsschule oder berufsvorbereitende Maßnahme besuchen:** Wenn der direkte Einstieg in eine Lehre zunächst nicht gelingt, können berufsvorbereitende Angebote dabei helfen, wichtige Grundlagen für eine Karriere im Handwerk zu schaffen.
- **Netzwerk aufbauen:** Kontakte sind ein wichtiger Bestandteil des Handwerks, da viele Möglichkeiten durch Empfehlungen und persönliche Beziehungen entstehen.

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.



Personalverrechnung in der Praxis 2026

Ob Personalverrechnung für einen Klein-, Mittel- oder Großbetrieb: Dieses Buch ist das umfassendste Nachschlagewerk für täglich anfallende Agenden. Es enthält einen systematischen und gegliederten Aufbau des Fachinhalts und alle notwendigen Erläuterungen dazu. Eine Fülle von arbeitsrechtlichen Informationen und über 600 anwendungsorientierte, gelöste und erklärte praktische Beispiele über die Abrechnung von Abfertigungen, Sonderzahlungen, Tages- und Nächtigungsgeldern, Urlaubsabgeltungen, Zulagen und Zuschlägen sowie die Pfändung von Bezügen bereichern den Inhalt. Nachzulesen sind auch alle Neuerungen wie z.B. zu den Themen Personalverrechnung, Arbeits-, Steuer- sowie Sozialversicherungsrecht u.s.w. Die Themen werden leicht verständlich und übersichtlich erklärt.

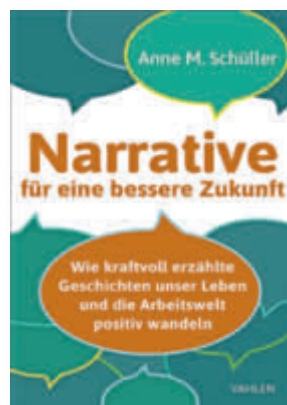
Linde Verlag, 1.820 Seiten
58,00 Euro
ISBN: 978-3-7073-5300-6



Regenwasser im Wandel – Impulse für die Praxis

Zwei Jahre nach der letzten Aktualisierung ist die 11. Auflage des „Ratgebers Regenwasser“ von Mall GmbH erschienen. Fachbuchautor und Regenwasser-Experte Klaus W. König hat auch diesmal wieder zwölf aktuell diskutierte Fachthemen der Siedlungswasserwirtschaft für einen zeitgemäßen Umgang mit Regenwasser zusammengetragen. Es geht nicht nur um das Nutzen und Versickern von Regenwasser, sondern auch um das fachgerechte Rückhalten, Verdunsten und Behandeln. Alle diese Aspekte sind nunmehr in der öffentlichen Diskussion angekommen und bestimmen deshalb auch die Themen dieses Ratgebers. Die in der Fachbuchreihe „Ökologie aktuell“ erscheinende Broschüre im A4-Format kann unter www.mall.info/information zuzugliche Versandkosten online bestellt werden.

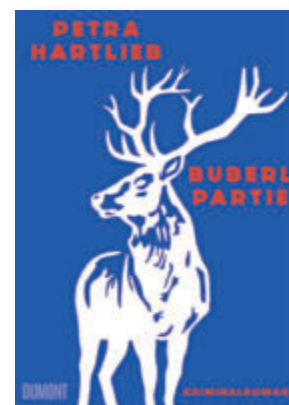
Mall GmbH, 11. Auflage
20,00 Euro
ISBN: 978-3-9803-5022-8



Narrative für eine bessere Zukunft

Narrative sind Erzählungen mit Bedeutung. Sie bestimmen, wie wir denken und handeln. Ihr Tenor entscheidet darüber, wie sich unser Leben, ein Unternehmen, die Wirtschaft und unsere Gesellschaft als Ganzes entwickeln. Denn Zukunft wird aus Geschichten gemacht. Geschichten, die wir uns heute erzählen, definieren die Welt, die wir morgen erleben. Das Gute daran: Wir können dies aktiv gestalten und den Lauf der Dinge positiv wandeln. Wie das gelingt, zeigt die Bestsellerautorin Anne M. Schüller in diesem Buch. Sie entlarvt, wie toxische Erzählungen uns lähmen und macht deutlich, wie wir diese durch kraftvolle, lösungsorientierte Narrative ersetzen können. Das Buch ist ein Wegweiser für alle, die mithilfe stimmiger Narrative und professionellem Storytelling eine prosperierende Zukunft gestalten wollen.

Vahlen Verlag, 230 Seiten
26,90 Euro
ISBN: 978-3-8006-7998-0



Buberl Partie ein Kriminalroman

Chefinspektorin Alma Oberkofler ist eigentlich schon fast im Urlaub, als sie Zeugin wird, wie auf einem beliebten Wiener Markt ein Auto in ein Restaurant rast. Die Explosion kurz darauf ist verheerend. Alma kann zwar der Küchenhilfe das Leben retten, doch für den Besitzer Amon Cohen, den Journalisten Sebastian Schmuck sowie für eine junge Kellnerin kommt jegliche Hilfe zu spät. War es ein Anschlag auf den jüdischen Inhaber des Restaurants, den linken Journalisten oder die ukrainische Familie, die darüber wohnt – oder doch nur ein Unfall? Der Fahrer des Autos ist ebenfalls tot und ganz und gar kein Unbekannter in den Medien: Albert Schotterer gehörte zur rechtsextremen Szene Österreichs. Alma und ihr Team ermitteln in alle Richtungen – auch wenn die Politik einen Riegel vorschieben will.

DuMont Verlag, 384 Seiten
19,95 Euro
ISBN: 978-3-7558-0048-4

Die Rechtskolumne

KI-generierte Inhalte: Kennzeichnungspflicht!



Seit 2. August 2026 müssen Deepfakes gekennzeichnet sein. Ein Deepfake ist ein unter Verwendung von künstlicher Intelligenz (KI) erstelltes Bild, Video oder Text, die authentisch und echt wirken, es aber nicht sind. Die KI-Verordnung der EU (EU AI Act) sieht vor, dass Verbraucher:innen erkennen können, ob sie es mit KI zu tun haben. Diese Transparenzpflichten gemäß Artikel 50 der KI-Verordnung verpflichten in erster Linie Anbieter von KI-Systemen, beispielsweise OpenAI, Google und Anthropic ihren KI-Output durch eine maschinenlesbare Markierung als künstlich erzeugt zu kennzeichnen. Für andere Unternehmen, darunter auch Handwerk- und Gewerbebetriebe, gelten die Kennzeichnungspflichten für Deepfakes. Die KI-Verordnung gibt keine bestimmte Größe, Form oder konkrete Symbole vor. Es wird bloß normiert, dass die Kennzeichnung

- klar
- unterscheidbar
- verständlich
- barrierefrei

sein soll. Barrierefrei bedeutet vor allem ausreichende Kontraste und ausreichende Schriftgröße, bei Audio die akustische Wahrnehmbarkeit. In der Regel reicht der Hinweis: „Dieser Text (Video oder Foto) wurde mit Unterstützung von KI erstellt“. Auch Texte zu öffentlichen Themen, wie z.B. Nachrichten und politische Beiträge, müssen gekennzeichnet werden, wenn der KI-Text automatisch veröffentlicht wird, ohne dass ein Mensch ihn prüft. Keine Kennzeichnung ist bei solchen Texten notwendig, wenn jemand im Betrieb den Text sichtet und freigibt.

KI-Tools bleiben erlaubt und müssen nicht gekennzeichnet werden. Die Verwendung von Sprachassistenten, Terminplaner oder Textgeneratoren, z.B. zur Angebotserstellung oder für Social Media Beiträge sind weiterhin möglich. Wenn Sie ein KI-System einsetzen, das direkt mit Personen kommuniziert, z.B. ein automatischer Chatbot oder eine Sprachassistentin im Kundenservice, müssen die Kunden darüber informiert werden, dass sie mit einer KI interagieren. Wenn im Betrieb Kommunikationsmittel eingesetzt werden, die mit Unterstützung von KI verfasst werden, beispielsweise E-Mails oder Kundeninformationen, und die KI tritt nicht direkt in Kontakt mit dem Kunden, besteht keine Verpflichtung, diesen Einsatz von KI anzuzeigen.

Für die mit der KI-VO normierten Kennzeichnungspflichten drohen hohe Strafen, weshalb es durchaus Sinn macht, sich mit diesen neuen Regelungen vertraut zu machen und die Kennzeichnungspflichten zu beachten. Die Kennzeichnungspflichten der KI-VO sollen nicht den Einsatz von KI einschränken, sondern bloß Vertrauen der Kund:innen schaffen und Manipulationen nach Möglichkeit verhindern.

DR. GERALD GANZGER

ist Managing Partner der Wiener Anwaltskanzlei Lansky, Ganzger, Goeth & Partner.

E: Gerald.Ganzger@lansky.at

W: www.lansky.at



L&P

Auf Links gedreht

Reden war gestern

Mail von der Kommunikationsabteilung eines Unternehmens (Neukunde): *Für die Neueröffnung unseres Standorts möchten wir ein Schaufenster bekleben lassen. Dafür sollen die bei uns vorhandenen Folien verwendet werden. Wäre eine Montage am Dienstagvormittag möglich?*

Mail von mir zurück: Welche Folien sind bei Ihnen vorhanden? Bitte schicken Sie mir auch ein Foto des Schaufensters. Welcher Dienstag ist gemeint? Bitte um das genaue Datum.

Gemeint sind die Folien vom letzten Einsatz. Das genaue Datum muss ich intern abklären. Ein Foto liegt uns leider nicht vor.

Und wie groß ist das Schaufenster?

Dazu habe ich leider noch keine Rückmeldung erhalten. Können Sie uns bitte mitteilen, wie lange die Montage ungefähr dauern würde?

Das können wir erst einschätzen, wenn wir Größe und Zustand des Schaufensters sowie Art und Zustand der vorhandenen Folien kennen.

Bezüglich der Maße des Schaufensters habe ich Ihre Anfrage an den Standort weitergeleitet und melde mich, sobald ich eine Rückmeldung habe.

Drei Tage später: *Ich habe nun eine Antwort vom Standort. Welche Maße benötigen Sie genau?*

Breite und Höhe. Wo befinden sich die besprochenen Folien?

Die Folien befinden sich meines Wissens am Standort.

Gibt es am Standort einen Ansprechpartner?

Ja, vor Ort ist grundsätzlich immer jemand erreichbar. Soll ich Ihre Frage bezüglich der Folien weiterleiten?

Es sind immer noch wesentliche Punkte unklar. Bitte geben Sie mir für weitere Rückfragen Ihre Telefonnummer bekannt. Ein kurzes Telefonat wäre wesentlich einfacher als weiteres Hin- und Herschreiben per Mail.

Da ich nur geringfügig beschäftigt bin, steht mir keine geschäftliche Mobilnummer zur Verfügung. Ich arbeite im Homeoffice und habe auch keinen Festnetzanschluss. Sie erreichen mich daher ausschließlich per E-Mail. Bei weiterem Klärungsbedarf wenden Sie sich bitte telefonisch an unsere Geschäftsführerin, Frau Y...

Anruf bei Frau Y: *„Da weiß ich leider nicht Bescheid. Das macht ausschließlich unsere Kommunikationsabteilung. Am besten Sie schreiben ein Mail.“*

Nach zwei Wochen und siebzehn Mails waren schließlich alle Fragen geklärt. Die Neueröffnung hatte drei Tage zuvor stattgefunden.

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.

Viega-Seminare

FS1 –Theorie trifft Praxis

Termin auf Anfrage

Sie sind daran interessiert, wie man Trinkwasserhygiene optimal theoretisch plant und praktisch umsetzt? Oder brauchen ein Update, welche grundlegenden Anforderungen des Brand-, Schall- und Feuchteschutzes an ein modernes Bad gestellt werden? Auf diese und unzählige weitere Fragen liefert Viega Antworten – speziell auf die Schulungswünsche Ihres Unternehmens eingehend.

G1 Gas-Installationen nach ÖVGW G K-Richtlinien

Termin auf Anfrage

Erfahren Sie alles über die umfangreichen

Technischen Regeln für die Gas-Installation (G K-Richtlinien). Viega hat diese für Planer und Anwender zusammengestellt und wird Ihnen die Änderungen technisch erläutern. Lernen Sie darüber hinaus die vielfältigen Anwendungsbereiche von Gas in der Haus-Installation kennen – unter besonderer Berücksichtigung der Sicherheit und Anwendungsvielfalt, die Ihnen Viega Gasarmaturen und Pressverbinder dabei bieten.

Informationen & Anmeldung:

www.viega.at/de/services/Seminare

Rothwerke

Inbetriebnahme von Wärmepumpensystemen

16. bis 18. September 2026

(Werk Dautphetal)

Mit praxisorientierten Schulungen rund um die Inbetriebnahme von Wärmepumpensystemen unterstützen die Roth Werke das Fachhandwerk dabei, ihr Know-how im Bereich moderner Heiztechnik weiter auszubauen. Die TeilnehmerInnen erhalten einen kompakten Überblick über den aktuellen Wärmepumpenmarkt und lernen die Roth Wärmepumpen- und Speichersysteme im Detail kennen.

Informationen & Anmeldung:

www.roth-werke.de/roth-schulungen/

ARS Akademie

Ausbildung zum zertifizierten Nachhaltigkeitsmanager

5. Oktober bis 11. November 2026 (Wien)

Nachhaltigkeitsmanagement (Corporate Social Responsibility) integriert ökologische, soziale und ökonomische Aspekte in die Unternehmensführung. Ziel ist es langfristig verantwortungsvoll und ESG-konform zu agieren – ein wichtiges Thema, dem sich die ARS Akademie in der Ausbildung zum Nachhaltigkeitsmanager widmet.

Informationen & Anmeldung:

<https://ars.at>

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:

Die Redaktion empfiehlt



FLÄKTGROUP

Highlights

FläktGroup

diverse Termine

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

Informationen & Anmeldung:

www.flaktgroup.com

Technik-Update 2026

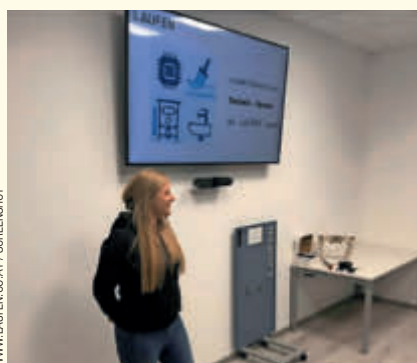
7. Oktober 2026 (Gmunden)

18. November 2026 (Wien)

Auch 2026 laden die vier Branchenexperten LAUFEN, HL, HEWI und BWT wieder herzlich zu einer neuen Runde der Technik-Update-Events ein. Weitere Infos unter: www.laufen.co.at

Informationen & Anmeldung:

kaeferle@hl.at



WWW.LAUFEN.CO.AT / SCREENSHOT

TECE Webinar

Think Bath – Digitalisierung und KI im Handwerk

18. November 2026 (online)

In diesem praxisnahen Vortrag zeigt Sandra Jentsch von EIQ, wie Handwerksbetriebe die Chancen der Digitalisierung konkret nutzen können – ohne komplizierte Theorie, sondern mit verständlichen Beispielen aus dem echten Betriebsalltag.

Informationen & Anmeldung:

www.tece.com/at/academy/

GET NORD

Fachmesse für Elektro, Sanitär, Heizung und Klima

19. bis 21. November 2026 (Messegelände Hamburg)

Die GET NORD, die bundesweit einzige gemeinsame Fachmesse für Elektro, Sanitär, Heizung und Klima im Norden, präsentiert eindrucksvoll, was Sie in der Zukunft erwartet. In Zeiten von vernetzten Systemen und digitalen Herausforderungen trifft die GET NORD mit ihrem einmaligen Konzept den Nerv der Zeit. Nationale und internationale Aussteller geben Ihnen einen Einblick in die Trends der Zukunft.

Weitere Informationen & Anmeldung:

www.get-nord.de

Installateursball

Der Installateursball 2027

19.02.2027 (Wien)

Alles Walzer heisst es 2027 endlich wieder im Wiener Rathaus! Der Installateursball ist zurück und lädt die Gebäudetechnik-Branche zum gemeinsamen Feiern ein!

Weitere Informationen & Anmeldung:

<https://installateurball.at>

BAD DIREKT

SHK-Messe BAD DIREKT

4. Februar 2027 (Salzburg)

In Halle 4 des Salzburger Messezentrums bringen die Veranstalter renommierte Hersteller und Dienstleister aus den Bereichen Bad, Sanitär und Heizung mit Installateuren, Badstudios, Badplanern, Architekten und der Immobilienwirtschaft zusammen. Das Fachpublikum kann auf der Messe aktuelle Trends entdecken, sich über Produktneuheiten informieren und wertvolle Kontakte knüpfen.

Weitere Informationen & Anmeldung:

www.das-bad-direkt.at

Kompakt, stark, vorausschauend: die Beckhoff Stromversorgungen mit EtherCAT



- 24/48-V-DC-Stromversorgungen mit EtherCAT-Schnittstelle
- Anlagenverfügbarkeit vorausschauend erhöhen
- zuverlässiges Strom- und Spannungsmonitoring
- Vorwarnungsschwellen individuell einstellbar
- Erkennen von Eingangstransienten
- interne Gerätetemperaturüberwachung
- Ausgang per EtherCAT schaltbar



Scannen und mehr
über das Portfolio
der Stromversor-
gungen erfahren

Der Gelbe im September

AUSGABE
9
ab 30.09.2026



DONAUBAD LILIM / NEL-LILIM GMBH

Sanitär

Alles für die Hotellerie

Wir sehen uns bei heimischen und internationalen Tourismusbetrieben um; neue Trends, aktuelle Umbauten, spannende Insights ... das alles und noch viel mehr in Ausgabe 9/26 des Gelben.



KIV-OPTIMUM

Klima/Lüftung

(Multit-) Splitgeräte

Der „Gelbe“ verschafft Überblick zu diversen Klima-Lösungen – kühlen (oder auch heizen) in einem oder mehreren Räumen ... Aktuelle Neuprodukte und spannende Projekte warten darauf studiert zu werden!

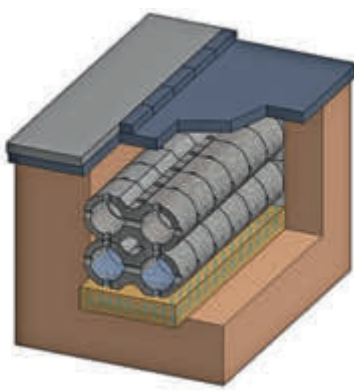


AUGUST BRÜCKE GMBH

Heizung

Wärmepumpe für Neubau und Sanierung

Die „Kraftwärmemaschine“ und ihre zahlreichen Anwendungsgebiete finden unsere LeserInnen in der kommenden Ausgabe.



MALL

Installationstechnik

Planung Inbetriebnahme, Wartung

Moderne Installationstechnik stellt die Infrastruktur bereit, die Wohnungen, Häuser und Betriebe verlässlich mit Wasser, Wärme, Strom und Luft versorgt sowie Abwasser und Abgase ableitet.

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/impresum

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

Ihr Erfolg zählt!



**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
Kabicher GmbH

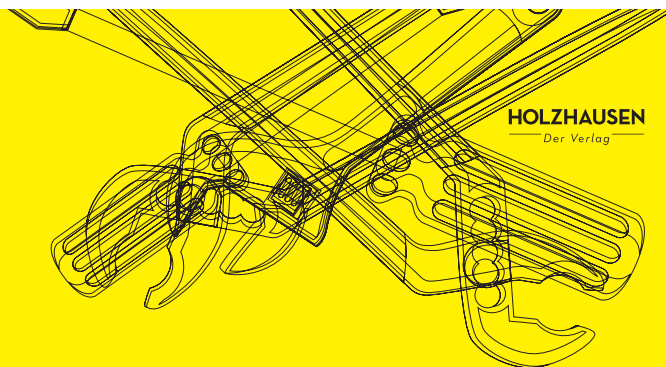
* Ihre Idee zählt. Selbstverständlich ist die
Vorstellung in unserem Magazin für Sie kostenlos.



Der österreichische

Installateur

Das Kommunikationsmedium der Bundesinnung der Sanitär-, Heizungs-
und Lüftungstechniker Österreichs



Noch mehr Termine finden Sie auf www.derinstallateur.at

**Verpassen Sie keinen Newsletter mehr
Anmeldung einfach und bequem über unsere Homepage!**

Immer am Herzschlag der Branche:

Werden Sie FreundIn der Redaktion, folgen Sie uns auf

LinkedIn ( Gelber Installateur) und Liken Sie uns auf Facebook ( Gelber Installateur).

Hörburger Energietechnik

Die Weichen für die Zukunft sind gestellt

David Hörburger (ganz rechts) und Christoph Gruber (ganz links) folgen auf Betram Hörburger (zweiter von rechts) und Klaus Hämmerle (Mitte). Simon Hörburger (zweiter von links) bleibt dritter Geschäftsführer. Maßgeschneiderte Gebäudetechnik, innovative Gesamtkonzepte und langfristige Partnerschaften prägen das Unternehmen auch in Zukunft.



NINA BRÖLL

Das Geschäftsjahr 2025/2026 schloss Hörburger mit einem Umsatz von 22 Millionen Euro ab.

Grünbeck

Technik-Bereich unter neuer Leitung

Die Grünbeck AG hat mit Juni 2026 Dr. Ing. Marc Schröter zum Leiter des Bereichs Technik berufen. In dieser Funktion berichtet er direkt an den Vorstand und verantwortet künftig die technische Ausrichtung des Unternehmens. Mit Schröter gewinnt Grünbeck

einen erfahrenen Führungsexperten mit fundiertem wissenschaftlichem und technischem Hintergrund. Seine akademische Laufbahn umfasst eine Promotion im Bereich Technische Thermodynamik sowie ein Studium der Geoökologie. Ergänzt wird dieses Profil durch kontinuierliche Weiterbildungen.



GRÜNBECK

Fristads

Neuer Managing Director Central Europe

Fristads Workwear verstärkt seine Führungsstruktur in Zentraleuropa: Michael Kuen übernahm bereits mit Jänner 2026 die Position des Managing Director Central Europe und verantwortet damit die strategische Weiterentwicklung des Unter-



FRISTADS

nehmens in der DACH-Region. Zuletzt war er unter anderem zwölf Jahre bei Rubix bzw. Brammer, sieben Jahre bei Haberkorn und Sahlberg sowie zuvor bei der Volvo Group – Renault Trucks und Gates tätig.

Schell

Neuer Leiter Vertrieb International

Seit Juni 2026 hat Marius Buschmann die Leitung des internationalen Vertriebs bei der SCHELL GmbH & Co. KG, einem Anbieter von Armaturen und Sanitär Lösungen, übernommen. Er wird nach einer gemeinsamen Übergangsphase die Nachfolge von Klaus Elischewski antreten, der den internationa-

len Vertrieb von SCHELL über mehr als 21 Jahre hinweg erfolgreich geprägt hat und zum 1. September 2026 in den Ruhestand verabschiedet wird.



SCHELL

KESSEL SE + Co. KG

Technikvorstand verabschiedet sich in den Ruhestand

Nach über 18 Jahren als Vorstand für Technik und Finanzen verabschiedete sich Edgar Thiemt mit Ende Juni 2026 in den wohlverdienten Ruhestand. Seit 2008 gestaltete er die Entwicklung des Entwässerungsspezialisten maßgeblich mit und setzte wichtige Impulse für Produktion, Qualität, Nachhaltigkeit sowie das profitable Wachstum des Unternehmens. Wir wünschen alles Gute dafür!



KESSEL SE + CO. KG

Artweger

Österreich-Vertriebsteam erfolgreich erweitert

Mit Michael Leidinger (li.) und René Zauner (Mitte) gewinnt Artweger zwei erfahrene Branchenprofis für den Außendienst in Oberösterreich und

Niederösterreich. Zusätzlich unterstützt Oliver Ruckensteiner (re.) den österreichweiten Objektvertrieb.



ARTWEGER (G)

TOSHIBA

TOSHIBA CLIMATE SOLUTIONS ROADSHOW

SAVE THE DATE

Toshiba Climate Solutions macht Station in Wien. Entdecken Sie als einer der Ersten die neuesten Innovationen der Klima- und Wärmepumpentechnologie – live vor Ort.



11.9.2026



09:30 bis 14:00 Uhr



Wien, Eventhotel Pyramide Vösendorf

Teilen Sie die Einladung mit Ihrem Netzwerk

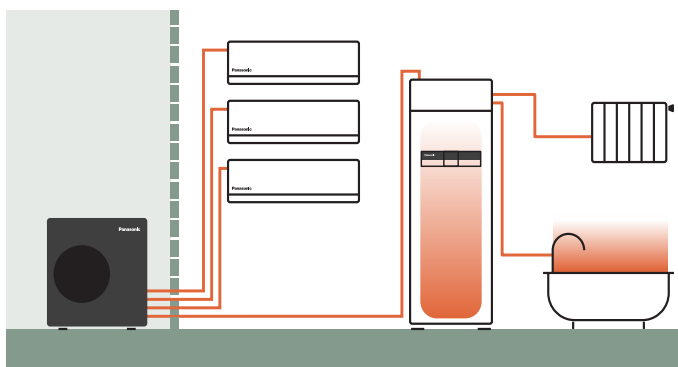
Bringen Sie Ihre Partner, Planer, Designer und Projektbeteiligten mit! Diese Veranstaltung bietet den idealen Rahmen, um Kontakte zu knüpfen, sich auszutauschen und neue Inspirationen zu gewinnen.





Aquarea EcoFlex:
Komfort, Flexibilität und
Energieeinsparungen –
perfekt für den Neubau!

Abb. KI-modified



Die neue Aquarea EcoFlex

Aquarea EcoFlex kombiniert Luft/Wasser- und Luft/Luft-Technologie in einem integrierten System. Ein kompaktes Außengerät kann mit bis zu drei Luft/Luft-Innengeräten sowie einem Luft/Wasser-Innengerät verbunden werden und ermöglicht so die Bereitstellung von Raumheizung, Kühlung und Warmwasser.

Dank integrierter Wärmerückgewinnung kann vorhandene Energie effizient genutzt werden. Die flexible Systemarchitektur unterstützt unterschiedliche Gebäudekonzepte und eröffnet neue Möglichkeiten für Planer, Installateure und Bauträger.



**Weitere Energie-
einsparungen**



**Kompaktes
Design**



**Maximale
Flexibilität**



Ultimativer Komfort