



Der österreichische

Installateur

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

79. Jahrgang

9/2026

www.derinstallateur.at

DAIKIN

NEU
mit R-290
Kältemittel



Daikin Altherma 4 H

LIM Interview

Gute Lösungen gemeinsam umsetzen

Der „Gelbe“ sprach mit Oberösterreichs LIM Mag. Markus Redl über notwendige Planungssicherheit in puncto Förderungen ebenso wie die Herausforderung des Fachkräftemangels; zudem er konnte u. a. mit spannenden Serientipps aufwarten.

Das Gespräch: Ab Seite 6.

Powerfrauen in Serie

Frauenpower im SHK-Handwerk

Diesmal erzählt Renata Plakalovic, Werkskundendienstleiterin bei Bosch Österreich, in Ursula Wastls Serie, wie sie als Betriebswirtin zur Heiztechnik kam und warum sie heute für Wärmepumpen sowie einen modernen Kundendienst brennt.

Das Portrait: Auf Seite 10.



3-fach EINfach Kunden begeistern.

EINe Regelung
für Wärmepumpe & Biomasse

EIN Energiemanagement
für alle Systemkomponenten

EIN Ansprechpartner
vom Angebot bis zum laufenden Betrieb



KWB

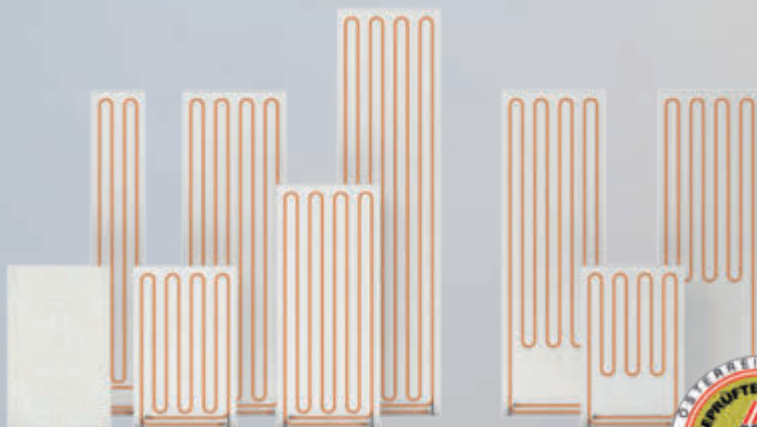
Energie weiter gedacht.

Mehr auf kwb.net/partner

Kühlen und Heizen mit der ModulDecke

Eine Deckenkühlung ist die beste Alternative zur herkömmlichen Klimaanlage und **absolut lautlos, ohne Zugluft und energiesparend.**

Ob Sanierung oder Neubau: Im Winter sorgt die gesamte Deckenfläche für angenehme Wärme, im Sommer für wohltuende Kühlung. So entsteht zu jeder Jahreszeit ein gleichmäßiges, komfortables Raumklima – für rundum spürbares Wohlbefinden.



Die ModulPlatten & ModulPlatten-Akustik

Eine Vielfalt an ModulPlatten ermöglicht alle Gestaltungswünsche. Baubiologisch geprüfte Gipsfaserplatten!



AUFBAU

- 1 Metall- oder Holzunterkonstruktion
- 2 ModulPlatten mit integrierten VarioModul-Rohren
- 3 Vorisoliertes VarioModul-Rohr
- Optional:** Akustikoberfläche mit 4 Streu-Lochung, Voll-Lochung oder Block-Lochung



Montagevideo

EDITORIAL



ADRIAN BATTAY // VALENCESTUDIO

Von der Seite zum Screen ...

Nachdem ich im letzten Editorial in literarische Lobpreisungen abgeglitten bin, wird es im nächsten cineastisch ... aber was machen wir mit dem aktuellen, also dazwischen liegenden, Editorial?! Einfach weiterschreiben, kein Problem!

Erstens wird Ihnen aufgefallen sein, dass dieses Editorial in eine etwas andere Umgebung eingebettet ist als sonst üblich. Das freut uns, weil Abwechslung hält bekanntlich den Geist wach; und was gibt es Besseres, als den „Gelben“ aktiviert zu beginnen? Eben ...

Zweitens: Literarische Empfehlungen gibt es natürlich auch in dieser Ausgabe wieder; wie gewohnt bei den Fachbüchern auf Seite 60!



... ODER-ABER:

Was machen wir inbetween?!

Drittens: Inwiefern es in Ausgabe 10/26 cineastisch wird, überlasse ich einstweilen noch ein wenig Ihrer aller Kreativität, liebe LeserInnen, – allerdings möchte ich Ihnen einen kleinen Tipp nicht vorenthalten. Vielleicht wollen Sie ja in das fantastische Programm des Slash Festivals reinschmökern? Das können Interessierte unter <https://slashfilmfestival.com>; aufmerksamen Social-Media-BeobachterInnen unserer Seite wird die Verlosung Anfang September nicht entgangen sein. Nun, das heurige Festival ist, wenn Sie diese Zeilen lesen, beinahe schon wieder

vorbei, aber es gibt ja glücklicherweise immer ein nächstes Mal; also meistens oder oft – in Hinblick auf dieses wunderbare Filmfestival hoffentlich immer!

Generell möchte ich hier noch unterstreichen: Es ist ja nicht Seite ODER Screen – es gibt uns ja auf sämtlichen Medien (gut, vielleicht füllen wir noch keine Kinoleinwände – aber wer weiß?!) und somit haben Sie die bequeme Auswahl, wo Sie den „Gelben“ konsumieren wollen ...

In diesem Sinne wünsche ich einmal mehr gute Lektüre mit dieser Ausgabe im Namen des gesamten Teams!

MARTIN PECHAL
Chefredakteur

KWB

3-FACH EINFACH
KUNDEN BEGEISTERN**Eine Regelung. Ein Energiemanagement. Ein Ansprechpartner.**

Mit „3-fach einfach“ macht KWB moderne Energiesysteme für SHK-Fachbetriebe einfacher planbar, installierbar und betreibbar.

1. Einheitliche Regelung

Biomasseheizungen und Wärmepumpen werden über dieselbe Steuerungstechnik bedient. Das schafft vertraute Abläufe und spart Zeit bei Schulung, Inbetriebnahme und Service.

2. Ein Energiemanagement

Clee verbindet Wärmeerzeuger, PV, Speicher und weitere Verbraucher zu einem intelligenten Gesamtsystem – automatisch optimiert für Effizienz, Komfort und günstige Betriebskosten.

3. Ein Ansprechpartner fürs Ganze

Von der Planung bis zur Inbetriebnahme begleitet KWB seine Partnerbetriebe durch das gesamte Projekt. Kurze Wege, klare Zuständigkeiten, weniger Abstimmungsaufwand.

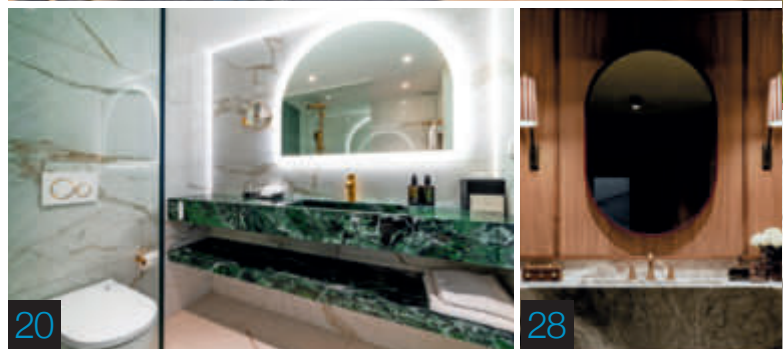
Kunden begeistern. Empfehlungen gewinnen.

Denn eine gute Anlage soll nicht nur funktionieren. Sie soll so überzeugen, dass Kunden gerne davon erzählen – und daraus neue Aufträge entstehen. In exklusiven Verkaufsschulungen zeigt KWB Vertriebsleiter David Pock, wie erfolgreiche Kundengespräche nach der AIDA'E-Erfolgsformel aufgebaut werden – praxisnah und speziell für den SHK-Alltag.

Jetzt kostenlosen Schulungsplatz sichern:
kwb.net/begeistern



9



20

28

INNUNG / NEWS

Gute Lösungen gemeinsam umsetzen	6	Mehr Energie für jeden Gast	24
Gruß aus der Bundesinnung	7	Doppelt ausgezeichnet	25
Zur Sonne, zur Freiheit	8	Duschen auf einer Fläche aus Licht	26
Wachstum mit Klarheit und Wirkung	9	Baden im Grandhotel	26
Frauenpower im SHK Handwerk	10	Sicherheit im (Hotel-)Bad	27
Die Köhner von morgen	12	Neue Oberflächen plus Armaturen-Sortiment	27
Webshop-Suche revolutioniert	14	Einladendes Zuhause im kulturellen Hotspot	28
Bau des automatisierten Kleinteilelagers gestartet	14	Neue Trendoberfläche	29
Gemeinsam lernen, gemeinsam wachsen	14	Demografiegerecht	29
Neue Nachwuchskräfte beim Dorfinstallateur	15	Sanieren im Bestand	30
Pellets sind teuer geworden. Sind sie deshalb teuer?	15	Design, Hygiene und Langlebigkeit	31
Vertrauen lässt sich (nicht) installieren?	16		

INSTALLATEUR DES MONATS

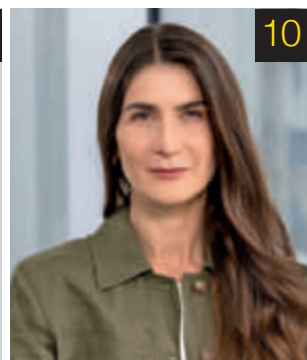
Der „Leuchtturm“ von Großweikersdorf	18		
--------------------------------------	----	--	--

ALLES FÜR DIE HOTELLERIE

Zeitgemäßer Luxus im historischen Palais	20		
Alpine Architektur trifft japanische Badkultur	22		

WÄRMEPUMPEN FÜR NEUBAU UND SANIERUNG

Warum das Baujahr kaum eine Rolle spielt	32
Gaskessel raus, Wärmepumpen rein	34
Mit Hochtemperatur für den Bestand	34
Für moderne Wohn- und Gewerbeobjekte	34
Wärmepumpe für nahezu jeden Platz am Haus	35
Durchdacht für das Fachhandwerk	36
Besonders leise Wärmepumpe mit Propan	36



Neuer Monoblock und vernetzte Energie	36
Modernes Heizen in 300 Jahre alter Bausubstanz	37
Warum denn nicht dreifach einfach?	38
Ihr Einstieg in die Bosch-Qualität	39
Die Energie aus dem Erdreich	40
Ein Wärmeerzeuger, mehrere Quellen	40
Eine Wärmepumpe namens Wanda	40
Heizen und Kühlen im urbanen Holzwohnbau	42
Kleines Teil, große Wirkung	44
Die regenerative Wärme	45

(MULTI-)SPLITGERÄTE	
Vom Kühlgerät zum Heizsystem mit Luft	46
Heizen und Kühlen mit Split-Klimaanlage	48
Dezentrale Lüftung für Schulen und Büros	48
Hygienische Raumluft und hohe Wärmebereitstellung	48
Neuer Markt in der Ukraine	49
Frischer Wind auf der Chillventa	49

PLANUNG, INBETRIEBNAHME UND WARTUNG	
„Die Lücke für individuelle Lösungen wird größer“	50

Hohe Leistung trifft High-Tech	52
Vollständig SHI-zertifiziertes Rohr-Installationssystem	53
Montieren ohne Bohren im Rechenzentrum	54
Wasserzähler für anspruchsvolle Einbausituationen	56
Dreifache innovativ und ausgezeichnet	56
Komplett vernetzt	56
Die Zukunft der Textilinspektion ist jetzt	57
GEWERKEÜBERGREIFENDES PLANEN & BAUEN	
Neue Bahnen für eine alte Ikone	58

SERVICE/KARRIERE	
Bücher	60
Lechts und Rinks	61
Termine	62
Vorschau/Impressum	64
Anmeldung Inst.d.M.	65
Personalia	66

DIE FLEXIBLE LÖSUNG FÜR JEDEN INSTALLATEUR



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

Gute Lösungen gemeinsam umsetzen

Das LIM-Interview dieser Ausgabe führte uns nach Oberösterreich – Landesinnungsmeister Mag. Markus Redl, MSc sieht Risiken ebenso wie Chancen.

Der „Gelbe“ sprach mit Oberösterreichs LIM Redl über notwendige Planungssicherheit in puncto Förderungen ebenso wie die Herausforderung des Fachkräftemangels und er konnte u.a. auch mit spannenden Serientipps aufwarten:

Was gibt es Neues in Ihrem Bundesland?

REDL: Die Gebäudetechnik entwickelt sich in ganz Österreich zunehmend zur Schlüsselbranche der Energiewende. In Oberösterreich sehen wir – trotz des nicht planbaren Themas Förderungen – einen überwiegend guten Auftragsbestand. Gleichzeitig beschäftigt uns die Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter immer stärker, die stagnierende Baukonjunktur und der Personalabbau im Industriebereich führen nicht automatisch zur Verfügbarkeit geeigneter Fachkräfte. Dir. Stefan Hutter, ein sehr erfahrener Schulleiter, hat die Leitung unserer Berufsschule übernommen. Es freut mich sehr, dass der Austausch und die Zusammenarbeit zwischen Landesinnung und Berufsschule so gut funktionieren. Außerdem hat die Schule ein neues Heizungslabor u.a. für Luftwärmepumpen errichtet, das österreichweit Standards setzt.

Wie beurteilen Sie generell Chancen und Risiken des Jahres 2026?

REDL: Nachdem schon fast drei Viertel dieses Jahres vergangen sind, kann man diesbezüglich schon ein kurzes Zwischenresümee ziehen. Ich glaube, dass dieses Jahr und auch die darauffolgenden Jahre große Chancen unter anspruchsvollen Rahmenbedingungen für unsere Branche bieten. Der Sanierungsmarkt wird langfristig wachsen, weil Energieeffizienz, Versorgungssicherheit und Klimaschutz immer mehr an Bedeutung gewinnen und keine kurzfristigen Trends sind. Es handelt sich dabei

um dauerhafte Aufgaben, denen sich die Gesellschaft, der Gesetzgeber bzw. die Förderlandschaft nicht verschließen können. Die Risiken liegen meiner Ansicht nach weniger in der grundsätzlichen Nachfrage als vielmehr in den förderpolitischen Rahmenbedingungen. Unternehmen und Kunden benötigen Planungssicherheit. Häufig wechselnde Fördermodelle oder kurzfristige gesetzliche Änderungen führen sowohl bei Kunden als auch bei Betrieben zu Verunsicherung. Daraus resultieren Nachfrageschwankungen, welche es für die Betriebe extrem schwierig machen. Eine weitere Herausforderung sehe ich in der Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte. Hier müssen wir gemeinsam – Unternehmen und Politik – Anstrengungen unternehmen, um diesem Trend entgegenzuwirken.

Wirtschaftskrise und Baukonjunktur – ist die Talsohle langsam durchschritten? Wie entwickelt sich das in Ihrem Bundesland?

REDL: Es gibt Anzeichen einer Stabilisierung; leider auf recht niedrigem Niveau. Von einem echten Aufschwung würde ich nicht sprechen. Vor allem der Neubau liegt weiterhin unter früheren Niveaus. Dieser Bereich wird sich, m.M.n., auch nicht so schnell erholen. Selbst wenn plötzlich Investitionsanreize für den Neubau geschaffen werden, unterliegen diese Projekte langen Vorlaufzeiten. Der Sanierungsbereich wird künftig stärker an Bedeutung gewinnen bzw. gewinnen müssen – schon aufgrund der EU-Strategie zur Dekarbonisierung. Für die Installateurbetriebe in Oberösterreich ist das grundsätzlich positiv, da gerade hier unsere Kernkompetenzen gefragt sind. Entscheidend wird sein, dass Investitionen durch verlässliche Rahmenbedingungen unterstützt werden. Es ist jedoch von größter Bedeutung, dass wir die Ziele der EU mit Maß und Ziel in unserem Land umsetzen, denn es hilft nichts, wenn durch zu hoch gesteckte Ziele unsere Wirtschaft unter Druck gerät.

Worauf darf sich die Branche freuen?

REDL: Unsere Branche wird in den kommenden Jahren eine zentrale Rolle bei der Energie- und Wärmewende einnehmen. Kaum ein anderes Gewerbe verbindet Klimaschutz, Versorgungssicherheit und Komfort so unmittelbar.

Mit modernen Heizungs-, Lüftungs- und Sanitärsystemen leisten unsere Betriebe täglich einen messbaren Beitrag zur Reduktion von Energieverbrauch und CO₂-Emissionen. Das macht unseren Beruf nicht nur wirtschaftlich interessant, sondern auch gesellschaftlich besonders relevant. Ganz besonders wichtig ist dies für das Image und die Akzeptanz bei den Jugendlichen, die wir dringend als Nachwuchskräfte benötigen. Ihnen ist es wichtig, quasi auf der richtigen Seite zu stehen und durch die eigene Leistung im Job einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz leisten zu können.

Wie gestaltet sich Ihr Blick über den Teller- rand – auf andere Gewerke und in andere Bundesländer? Was kann dabei für die Gebäudetechnik in Ihrem Land wichtig sein?

REDL: Die Zukunft der Gebäudetechnik liegt wohl in einer verstärkten Zusammenarbeit mit anderen Gewerken, da die interdisziplinären Themen Gebäudeleitetchnik, Lastspitzenmanagement, Energieoptimierung, Energieplanung und thermische Gebäudeoptimierung wichtiger sind als früher. Dies wird unter dem Stichwort „Sektorenkopplung“ zusammengefasst. Auch der Austausch mit anderen Bundesländern ist besonders wertvoll, man kann viel von anderen lernen und viele Herausforderungen – etwa Fachkräftesicherung, Digitalisierung oder die Umsetzung der Energiewende – betreffen ganz Österreich. Gute Lösungen sollten wir daher nicht mehrfach entwickeln, sondern gemeinsam umsetzen.

Gibt es neue Förderungen für das Bundesland? Was wackelt, was bleibt, was kommt wieder?

REDL: Förderungen bleiben ein wichtiges Instrument, allerdings wünschen wir uns vor allem eines: Verlässlichkeit. Für Betriebe und Kunden ist weniger entscheidend, ob eine Förderung besonders hoch ausfällt, sondern dass sie langfristig planbar ist. Kurzfristige Änderungen oder Förderstopps erschweren Investitionsentscheidungen erheblich. Aus diesem Grund hätten wir uns sehr gefreut, wenn es einen nahtlosen Übergang der Bundesförderung und damit schon ab September eine neue Förderung gegeben hätte. Dadurch hät-

ten wir auch den Herbst noch für Aufträge nutzen können.

Welche Fachmessen sind stets fix eingeplant – gibt es da Ideen/Wünsche was man ändern könnte?

REDL: Wir bleiben „unserer“ Energiesparmesse in OÖ treu und werden dorthin auch wieder die Branche einladen – gemeinsam mit der Bundesinnung zum geselligen Austausch. Ich glaube, dass es ganz wichtig ist, eine solche Fachmesse im eigenen Land zu haben. Es wäre schön, wenn wir hinsichtlich der Aussteller in allen Themenfeldern wieder die Stärke vergangener Jahre erreichen.

Gibt es Licht am Horizont in Bezug auf Lehrlingszahlen und Qualität der Auszubildenden?

REDL: Die Formulierung ist mir deutlich zu negativ. Wir sehen laufend bei den Lehrlingswettbewerben, dass hervorragende Jugendliche zu unseren Betrieben finden und zu hochqualifizierten Fachkräften werden. Mir ist aber natürlich bewusst, dass es bei einer großen Zahl von Lehrlingen für die Betriebe herausfordernd ist, diese zum erfolgreichen Berufsabschluss zu führen. In Verbindung mit dem Megathema Energiewende bin ich zuversichtlich, dass wir auch in Zukunft gute Leute finden. Deshalb bleibt die Nachwuchsarbeit eine Daueraufgabe, der wir uns in der Innungsarbeit ganz intensiv widmen, von Lehrlingswerbung in den sozialen Medien über die Teilnahme bei Berufsmessen bis hin zur flächendeckenden Berufsinformation in den Mittelschulen.

Welche Anreize könnte man noch setzen, um Zahlen und Motivation zu erhöhen?

REDL: Wir haben gerade die gesamte Ausbildungsordnung grunderneuert und an die Bedürfnisse der Betriebe angepasst; das war eine große Herausforderung und extrem viel Arbeit, aber jetzt steht das Konstrukt. Der aktuelle Zeitpunkt ist von grundsätzlicher Bedeutung für die Ausrichtung des Lehrplans für die nächsten Jahre. Gemeinsam mit der hervorragenden Berufsschule in Linz werden unsere Betriebe somit auch in Zukunft gute Installateure hervorbringen. Entscheidend ist hierbei, das heutige moderne Tätigkeitsfeld der Installateure frühzeitig und realistisch zu vermitteln. Viele Jugendliche wissen gar nicht, wie interessant und vielseitig unser Beruf heute ist und welche Chancen damit verbunden sind.

Wie handhaben Sie die Lehrlings-Suche und -Ausbildung in Ihrem Unternehmen?

REDL: Die Lehrlingsausbildung ist seit Jahrzehnten ein ganz wichtiger Bereich in unserem Unternehmen. Wir investieren sehr viele Res-



REDL

LIM OÖ Mag. Markus Redl, MSc.

ourcen um auch hier immer attraktiver für unsere Lehrlinge zu werden. Das beginnt bei der Bewerbung unseres Unternehmens auf unterschiedlichen Kanälen, geht weiter über Nachhilfe und Lehrlingsausflüge bis hin zu Fortbildungsangeboten in unterschiedlichen Bereichen. Aus meiner Sicht sind die Lehrlinge von heute das Kapital unseres Unternehmens von morgen und deshalb versuchen wir sie auch langfristig an unser Unternehmen zu binden.

Thema Skills und Lehrlingswettbewerbe – sind Sie zufrieden mit den Leistungen?

REDL: Ja, und zwar mit voller Überzeugung. Die Leistungen unserer Lehrlinge bei Wettbewerben zeigen regelmäßig das hohe Ausbildungsniveau unserer Betriebe. Ich danke allen Ausbildungsbetrieben – und besonders auch den kleineren – für ihre Bemühungen um den Facharbeiternachwuchs und dafür, dass sie immer wieder solche Talente finden. Mir ist schon bewusst, dass das Ausnahmetalente sind, aber Spitzenleistungen sind das was wir brauchen, um als Branche auf uns aufmerksam zu machen.

Können Sie unseren Lesern bitte die Zuständigen in Sachen Lehrlingswesen vorstellen?

REDL: Unsere Lehrlingsbeauftragten sind Alfred Laban und Thomas Luksch. Beide leisten hervorragende Arbeit. Gerade das Lehrlingswesen ist mit den vielen Aufgaben sehr zeitaufwändig und es ist nicht selbstverständlich, dass sich jemand so engagiert wie die beiden es nun schon jahrelang machen. In der Berufsschule ist Dir. Hutter unser neuer Ansprechpartner für unsere Ausbildungsbetriebe, und ich kann sagen, dass er mit seiner Routine und seinem modernen Zugang zur Schulführung einen hervorragenden Job macht.

Haben Sie Tipps zu aktuellen Lieblingsfilmen/Serien/Lektüren/Podcasts rund ums Thema Klima als Empfehlung für unsere LeserInnen?

REDL: Ich habe kürzlich die Kurzserie „Extrapolations“ auf AppleTV angesehen. Diese befasst sich zu einem großen Teil mit dem Thema Klimawandel in unterschiedlichen Facetten. Ich bin zwar der Meinung, dass die gezeigten Inhalte hier ein wenig zu überzeichnet sind, aber sie regen trotzdem zum Nachdenken an.

Abschließende Worte?

REDL: Ich freue mich auf die nächsten Jahre in unserer Branche. Auch wenn es herausfordernd wird, werden sich viele Chancen ergeben und wir werden versuchen, unsere Mitgliedsbetriebe zu unterstützen, damit sie diese Chancen bestmöglich nutzen können. Ich glaube, dass wir wirklich in einem sehr spannenden und zukunftssträchtigen Umfeld arbeiten und dies auch weiterhin noch an Bedeutung gewinnen wird.

Vielen Dank für das Gespräch!

MPEC

Gruß aus der Bundesinnung

Installateur-Fachbetriebe sichern Wasserqualität

Die Trinkwasserverordnung, die auf der EU-Trinkwasserrichtlinie basiert, enthält Vorgaben zur Trinkwasserqualität sowie zu Materialien, die mit Trinkwasser in Berührung kommen. Aus Sicht der Bundesinnung braucht es daher einen strukturierten Plan der öffentlichen Hand, wie bedenkliche Leitungen und Rohrsysteme in Österreich systematisch erfasst und schrittweise fachgerecht ausgetauscht werden. Ziel muss sein, mögliche chemische oder mikrobiologische Risiken für die Bevölkerung zu vermeiden und die hohe Trinkwasserqualität bis zum Wasserhahn abzusichern. Weitere Informationen finden Sie stets unter AKTUELLES auf der Homepage der Bundesinnung auf wirinstallateure.at

Herzliche Grüße,
Euer Anton Berger,
Bundesinnungsmeister



KARL SCHROTTER

Zur Sonne, zur Freiheit!

Der heurige Supersommer lieferte im Wochentakt neue Temperaturrekorde. Die anhaltende Hitze zeigte, dass uns Sonnenenergie in enormen Mengen zur Verfügung steht. Um dieses Potenzial zu nutzen und Österreichs Energieversorgung unabhängiger zu machen, braucht es einen Aufschwung für Solarwärme.



ADRIAN KUSTER

Es hat draußen 35 Grad, die Mittagssonne brennt unbarmherzig aufs Dach und im Keller läuft der Kessel, um warmes Wasser für Küche und Bad zu erzeugen. Klingt absurd? Ist aber bei rund 1,3 Millionen Gebäuden in Österreich der Fall.

Mit 300.000 Solarwärmeanlagen hat Österreich eine der höchsten Solardichten pro Kopf in Europa, dennoch werden erst zwei Prozent des Wärmebedarfs im Land mit der Sonne gedeckt. Eine Solaranlage kann im Sommerhalbjahr die Warmwasserbereitung praktisch vollständig übernehmen. Solarwärme belastet das Stromnetz auch in Zeiten hoher Sonneneinstrahlung praktisch nicht, weil die erzeugte Energie als Wärme vor Ort genutzt und gespeichert wird. Solarenergie ist zudem eine heimische Energiequelle, die Österreich unabhängiger von fossilen Energieimporten und internationalen Krisen macht. Die Technologie bei Solarwärme ist „Made in Austria“, ein besonders hoher Anteil der Wertschöpfung bleibt im Land. Eine

Solarwärme-Offensive der Regierung würde die Wirtschaft ankurbeln und Arbeitsplätze schaffen. Das Potenzial ist riesig, wie eine kürzlich veröffentlichte Studie des Klima- und Energiefonds zu erneuerbaren Energiepotenzialen in Österreich zeigt.

Mit Solarwärme könnte im Jahr 2040 bis zu 18 Prozent des Wärmebedarfs für Raumwärme und Warmwasser gedeckt werden, das ist fast zehnmal so viel wie heute. Die Wärme wird praktisch CO₂-frei erzeugt, mit minimalem Strombedarf im Betrieb!

Solarwärme-Offensive jetzt!

Damit Solarwärme ihren Beitrag zu einer unabhängigen Wärmeversorgung leisten kann, braucht es jetzt klare politische Weichenstellungen. Im Fahrplan zum Klimagesetz muss die Wärmewende einen zentralen Stellenwert bekommen. Förderungen und ordnungsrechtliche Maßnahmen müssen gemeinsam den Ausstieg aus fossilen Heizungen beschleunigen. Das geltende Erneuerbare-

Wärme-Gesetz muss um Vorgaben für bestehende Gebäude ergänzt werden, um mehr Investitionen in den Umstieg auszulösen. Bei mehr als 25 Jahre alten Solaranlagen würden moderne Kollektoren und Komponenten bei gleicher Anlagengröße höhere Erträge liefern, hier sollte ein Solarwärme-Erneuerungs-Bonus eingeführt werden.

In den nächsten Monaten sollten konkrete Beschlüsse fallen, die zeigen, dass es die Regierung mit einer unabhängigen und klimaneutralen Energieversorgung für Österreich ernst meint!



FOTOSTUDIO WILKE

ROGER HACKSTOCK,
GESCHÄFTSFÜHRER,
AUSTRIA SOLAR

Kausl GmbH

Wachstum mit Klarheit und Wirkung



Rund 60 Unternehmerinnen und Unternehmer aus unterschiedlichsten Branchen folgten am 1. September der Einladung zur zweiten Kausl Business Night am Standort der Kausl GmbH in Weiten. Nach der erfolgreichen Premiere im Juni lud Unternehmensentwickler und Veranstalter Rene Kausl erneut zu einem Abend mit praxisnahen Impulsen, persönlichem Austausch und neuen Perspektiven ein.

Unter dem Titel „Wachstum ohne Chaos – wie Unternehmen wirklich führen“ stand diesmal die Frage im Mittelpunkt, wie Unternehmen wachsen können, ohne dabei Klarheit und Fokus zu verlieren. Den Impuls dazu lieferte Sebastian Wittmann, Gründer von Stärkeneffekt. Er zeigte auf, wie Unternehmer ihre persönlichen Stärken gezielt einsetzen, wirksamer führen und Aufgaben bewusst abgeben können – mit dem Ziel, wieder stärker am Unternehmen statt im täglichen Geschäft zu arbeiten. Im Anschluss nutzten die

teilnehmenden Betriebe die Gelegenheit zum offenen Austausch. Erfahrungen wurden geteilt, Herausforderungen diskutiert und neue Kontakte geknüpft. In entspannter Atmosphäre mit ausgewählten Speisen und Getränken wurde deutlich, welchen Mehrwert der branchenübergreifende Austausch bieten kann.

Zusammen die Region stärken

Mit der zweiten Ausgabe setzt Rene Kausl ein klares Zeichen für ein Veranstaltungsformat, bei dem nicht die Anzahl der Kontakte, sondern echte Begegnungen und unternehmerischer Mehrwert im Mittelpunkt stehen. Unter dem Leitgedanken „Klarheit. Wachstum. Wirkung.“ soll die Kausl Business Night auch künftig Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Region zusammenbringen. „Wachstum bedeutet nicht automatisch, alles größer und schneller zu machen. Entscheidend ist, Klarheit zu behalten, Verantwortung richtig zu verteilen und sich als Unternehmer bewusst die Zeit zu nehmen, am Unternehmen zu arbeiten. Genau dafür wollen wir mit der Kausl Business Night Raum für Austausch und neue Impulse schaffen.“ betonte Rene Kausl, Unternehmensentwickler und Veranstalter der Kausl Business Night sein Anliegen und den Sinn des Events.

MPEC



Sebastian Wittmann (li.) mit Rene Kausl.

KAUSL (2)



EINMALIG EFFIZIENT

JUDO Bio-balance

NEU: Der wirksamste Kalkschutz ohne Zusatzstoffe für Wohnanlagen, Gewerbe und Industrie

Effektiv.
Umweltfreundlich.
Kosteneffizient.
Wartungsarm.



Bio-balance C 30



Bio-balance C 50



Bio-balance C 70



JUDO Wasseraufbereitung GmbH
Josef-Sandhofer-Straße 15 · A-2000 Stockerau
Tel. 02266 64078 · E-Mail: info@judo-online.at

Frauenpower im SHK Handwerk

Hier dreht sich alles um die Frauen der Branche. Diesmal erzählt Renata Plakalovic, Werkskundendienstleiterin bei Bosch Österreich, wie sie als Betriebswirtin in die Heiztechnik kam, warum sie heute für Wärmepumpen und modernen Kundendienst brennt und welche Erfahrungen sie als Frau in einer männerdominierten Branche gemacht hat.



BOSCH/HÖFINGER

wirtschaftlicher Hintergrund hilft mir, den Service technisch exzellent, wirtschaftlich erfolgreich und zukunftsorientiert aufzustellen.

Mein Weg in die Heizungsbranche war nicht unbedingt vorgezeichnet. Ich habe Internationale Betriebswirtschaft studiert und bin über ein Traineeprogramm zu Bosch gekommen. Technik war für mich nie ein Hindernis, sondern eine faszinierende Chance. Als Betriebswirtin musste ich lernen, die richtigen Fragen zu stellen, den technischen Expertinnen und Experten zuzuhören und komplexe Zusammenhänge in die Sprache unserer Kunden und des Business zu übersetzen. Je mehr ich über moderne Heiztechnik und Wärmepumpen gelernt habe, desto stärker hat mich das Thema fasziniert. Moderne Heizsysteme sind längst keine reine Hardware mehr. Sie sind komplexe, softwaregestützte Systeme und ein wichtiger Hebel für die Energiewende.

Raus aus der Komfortzone

Ein Wendepunkt war für mich die Übernahme eines strategisch wichtigen Kundendienstprojekts. Der Schritt aus der Komfortzone hat mir gezeigt, was mich beruflich antreibt: gemeinsam mit einem Team nachhaltigen Mehrwert für unsere Kunden und unser Geschäft zu schaffen. Nach mehr als zehn Jahren in diesem Bereich stellt sich für mich die Frage der „Nicht-Technikerin“ kaum mehr. Ich muss eine Wärmepumpe nicht selbst in Betrieb nehmen oder reparieren. Meine Aufgabe ist es, dafür zu sorgen, dass mein Team dafür die bestmöglichen Bedingungen vorfindet. Mein betriebs-

Vielfalt bringt neue Perspektiven

Die SHK-Branche ist nach wie vor überwiegend männlich geprägt. Ich habe aber nie versucht, die bessere Technikerin zu sein. Dafür habe ich heute als mehr als 110 Fachexpertinnen und Fachexperten in meinem Team. Mein Fokus liegt auf anderen Fragen: Was braucht unsere Organisation, um besser zu werden? Wie nutzen wir Kundenfeedback? Und wie setzen wir gute Ideen rasch in die Praxis um? Natürlich gab es Situationen, in denen ich mich als junge Führungskraft oder Nicht-Technikerin besonders beweisen musste. Sie waren ein Ansporn, mich tiefer in die Materie einzuarbeiten und fachlich sattelfest zu werden. Geprägt hat mich auch meine persönliche Geschichte. Meine Eltern sind zugewandert, und ich habe von klein auf gelernt, dass man mit Fleiß, Einsatzbereitschaft und Engagement viel erreichen kann. Gleichzeitig erlebe ich, dass sich die Rolle der Frauen im SHK-Bereich verändert hat. Die Branche öffnet sich zunehmend und erkennt den Wert unterschiedlicher Perspektiven. Konnektivität, digitale Kundenschnittstellen und operative Exzellenz erfordern neue Fähigkeiten – und machen das Feld für Frauen wie Männer gleichermaßen interessant.

Service ist Teamleistung

Heute trage ich als Werkskundendienstleiterin bei Bosch Home Comfort Österreich Verantwortung für einen großen Servicebereich.

Renata Plakalovic, Werkskundendienstleiterin bei Bosch Home Comfort Österreich, setzt auf Teamarbeit, technologische Offenheit und den Mut, neue Wege in der SHK-Branche zu gehen.

Meine Führungsphilosophie ist einfach: Nachhaltig exzellenter Service ist immer Teamleistung – mit einem gemeinsamen Ziel: umfassender Kundenorientierung. Teamfähigkeit, Kollegialität, Vertrauen und eine Begegnung auf Augenhöhe stehen für mich an oberster Stelle. Spitzenleistungen können wir nur erbringen, wenn wir zusammenarbeiten, uns gegenseitig unterstützen und voneinander lernen. Die Zufriedenheit unserer Kunden ist dabei unser täglicher Kompass.

Den Wandel mitgestalten

Die Heizungsbranche erfindet sich gerade neu. Wir entwickeln uns von einer klassischen, produktorientierten Branche hin zu einer vernetzten System- und Dienstleistungsbranche. In Zukunft wird es nicht mehr ausreichen, hervorragende Geräte zu bauen. Einen entscheidenden Unterschied wird das Serviceangebot machen. Besonders spannend finde ich die Chancen von Vernetzung und Künstlicher Intelligenz. Wenn Wärmepumpen intelligent vernetzt sind, können Störungen im Idealfall proaktiv behoben werden. Smarte KI-Diagnosen können helfen, Servicetechniker gezielter einzusetzen, Fehler schneller zu lokalisieren und unsere Partner im Handwerk zu entlasten. Besonders stolz bin ich, wenn wir ein komplexes Problem lösen und dafür positives Kundenfeedback erhalten. Das ist für mich eine der schönsten Bestätigungen unserer Arbeit.

Jungen Frauen würde ich raten, ihre vermeintliche „Andersartigkeit“ nicht als Schwäche zu betrachten. Ein frischer Blick von außen, verbunden mit Einsatzbereitschaft und Lust am Lernen, kann Teams voranbringen. Trauen Sie sich zu, die Zukunft dieser Branche aktiv mitzugestalten und eigene Akzente zu setzen. Meine Freizeit gehört meiner Familie. Mit meinem Mann und meinem Sohn verbringe ich gerne Zeit auf den Sportplätzen der Region. Selbst spiele ich leidenschaftlich gerne Tennis – für mich der perfekte Ausgleich zum Berufsalltag.

 **€12.000,-
MACHERPRÄMIE²**



FORD GEWERBEWOCHEN

FORD TRANSIT CUSTOM[®]

Ab **€24.690,-** bei Leasing¹

READY SET *Ford*[™]

Ford Transit Custom: Kraftstoffverbrauch kombiniert 7,0 – 11,3 l/100 km | CO₂-Emission kombiniert 160 – 238 g/km | Ford Transit Custom PHEV: Kraftstoffverbrauch gewichtet kombiniert 3,8 – 4,9 l/100 km | CO₂-Emission gewichtet kombiniert 86 – 112 g/km | Stromverbrauch gewichtet kombiniert: 12,5 – 14,8 kWh/100 km | Elektrische Reichweite kombiniert: 46 – 55 km* | Ford E-Transit Custom: Stromverbrauch kombiniert: 21,6 – 31,1 kWh/100 km | CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km | Elektrische Reichweite kombiniert: bis zu 278 – 373 km* (Prüfverfahren: WLTP)

Symbolfoto | KI-modifiziert | *Gemäß Worldwide Harmonised Light Vehicles Test Procedure (WLTP). Es können bis zu 46 – 55 km Reichweite beim Transit Custom PHEV und 278 – 373 km Reichweite beim E-Transit Custom (beabsichtigter Zielwert nach WLTP) bei voll aufgeladener Batterie erreicht werden – je nach vorhandener Serien-Konfiguration. Die tatsächliche Reichweite kann aufgrund unterschiedlicher Faktoren (z.B. Wetterbedingungen, Fahrverhalten, Streckenprofil, Fahrzeugzustand, Alter und Zustand der Lithium-Ionen-Batterie) variieren. 1) Unverbindlich empfohlener, nicht kartellierter Richtpreis bzw. Leasingrate exkl. USt, beinhaltet bereits Händler- und Importeursnachlass sowie Ford Credit Bonus und Versicherungsbonus. Angebot ausschl. für Unternehmer bei Operating Leasing über Ford Credit, einem Angebot der Santander Consumer Bank und Abschluss eines Vorteilssets der Ford Auto-Versicherung (Versicherer: GARANTA Versicherungs-AG Österreich). Bankübliche Bonitätskriterien vorausgesetzt. Laufzeit 48 Monate; 20.000 Kilometer/Jahr; Anzahlung 30% vom Aktionspreis; zzgl. Gesetz. Vertragsgebühr (1,1% der geleisteten Zahlungen). Freibleibendes unverbindliches Angebot, vorbehaltlich Änderungen, Irrtümer und Druckfehler. 2) Die maximale Macherprämie umfasst Importeurs- und Händlerbeteiligung und stellt einen unverbindlich empfohlenen nicht kartellierten Preisnachlass dar, der vom unverbindlich empfohlenen, nicht kartellierten Listenpreis des Neufahrzeugs abgezogen wird. Die Prämie versteht sich inkl. USt und, sofern anwendbar, inkl. NoVA. Die Macherprämie ist abhängig von der Größe des Kundenfuhrparks sowie vom gewählten Modell. Die Aktion gilt ausschließlich für Unternehmenskunden beim teilnehmenden Ford-Partner. Nähere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Ford-Partner oder auf www.ford.at.

Die Könner von morgen

Wie gewinnt man junge Menschen für das Installateurhandwerk – und wie werden aus Lehrlingen die Fachkräfte von morgen? Unsere neue Serie berichtet über Ausbildung, Nachwuchs und jene Betriebe, die Lehre täglich gestalten.

Gut ausgebildete Fachkräfte sind die Grundlage des Installateurhandwerks. Angesichts des Fachkräftemangels wird die Ausbildung im eigenen Betrieb damit zur strategischen Aufgabe: Es gilt, junge Menschen für das Handwerk zu begeistern, sie fachlich und persönlich zu begleiten und ihnen langfristige Perspektiven zu eröffnen. Mit der neuen Serie „Lehre im Fokus“ berichtet Der Österreichische Installateur regelmäßig über Lehrlinge, Ausbildung und erfolgreiche Ansätze aus der Praxis. Zum Auftakt zeigen drei Installationsbetriebe, wie unterschiedlich gute Lehrlingsausbildung aussehen kann – und wie ähnlich die Grundsätze dahinter sind.

Gründling Haustechnik in Amstetten blickt auf mehr als 60 Jahre Erfahrung in der Lehrlingsausbildung zurück. Erhart Installationen setzt als kleinerer Betrieb auf unmittelbare Begleitung und direkten Austausch. Josefy in Wiener Neustadt beschäftigt fünf Lehrlinge bei insgesamt 22 Mitarbeitern und stellt Teamgeist und persönliches Miteinander in den Mittelpunkt. Unterschiedliche Voraussetzungen also – und dennoch zeigt sich in vielen Fragen eine erstaunlich klare gemeinsame Linie.

Motivation vor Noten

Was muss ein 15-Jähriger mitbringen, wenn er Installateur werden will? Ein Einserzeugnis nicht unbedingt. „Motivation und Persönlichkeit zählen für uns stärker als Schulnoten“, sagt Geschäftsführerin Gerlinde Gründling. Auch Jugendliche mit anfangs schwächeren Noten könnten sich zu ausgezeichneten Facharbeitern entwickeln. Ähnlich sieht es Ing. Hannes Erhart. Für ihn zählen Motivation, handwerkliches Geschick und „ein gut ausgeprägter Hausverstand“ zu den zentralen Voraussetzungen. Auch bei Josefy geht es zunächst darum, den Menschen hinter dem Zeugnis kennenzulernen. Die Suche nach passenden Lehrlingen beginnt mit einem möglichst stressfreien Gespräch, in dem Jugendliche sich zeigen können, wie sie sind. Ein Eignungstest hilft beiden Seiten dabei



GRÜNDLING (2)

herauszufinden, ob der Beruf passt. Damit rückt neben den fachlichen Voraussetzungen noch etwas anderes in den Vordergrund: der Teamfit. Denn ein Lehrling muss nicht nur einen Beruf erlernen wollen, sondern seinen Platz in einem bestehenden Team finden. Bei Josefy spielt deshalb auch die Frage eine Rolle, ob der junge Mensch gut zum Betrieb und zu seinen künftigen Kollegen passt.

Nicht zuschauen, sondern mitmachen

Gelernt wird dort, wo das Handwerk stattfindet: in der Werkstatt, auf der Baustelle und im direkten Kontakt mit erfahrenen Fachkräften. Darin sind sich die drei Betriebe einig – auch wenn sie die praktische Ausbildung unterschiedlich organisieren.

Bei Gründling erhalten Lehrlinge durch die Zusammenarbeit mit dem Mutterunternehmen hopferwieser + steinmayr eine Grundausbildung in der eigenen Lehrwerkstatt und kommen früh mit Baustellen in Kontakt. Die Bandbreite von Neubau bis Sanierung ist dabei ein Vorteil. Gerade im Bestand sind Lösungen gefragt, die sich nicht einfach aus dem Lehrbuch ablesen lassen. Was der größere Ausbildungsverbund über die Lehrwerkstatt ermöglicht, entsteht bei Erhart durch die unmittelbare Zusammenarbeit im kleineren Team. Lehrlinge sollen dort nicht bloß mitlaufen, sondern Schritt für Schritt Verantwortung übernehmen. Die Paarungen zwischen Meister und Lehrling wechseln regelmäßig, damit der Nachwuchs von unterschiedlichen

Praxis von Anfang an: In der Lehrwerkstatt erhalten die Lehrlinge von Gründling eine fundierte Grundausbildung, bevor sie ihr Wissen auf unterschiedlichen Baustellen weiter vertiefen.

Erfahrungen, Arbeitsweisen und Persönlichkeiten profitiert. Frühe Praxis ist wiederum die Verbindung zu Josefy. Auch hier übernehmen Lehrlinge von Beginn an Aufgaben, die ihrem Ausbildungsstand entsprechen. Noch bevor die eigentliche Ausbildung beginnt, geben Schnupper- und Praxistage Interessierten einen realistischen Einblick in den Arbeitsalltag. So können nicht nur die Betriebe ihre künftigen Lehrlinge kennenlernen – auch die Jugendlichen erfahren, worauf sie sich tatsächlich einlassen.

„Ich darf fragen“

So wichtig praktische Erfahrung ist: Ausbildung funktioniert nicht ohne Kommunikation. Gerade hier zeigt sich bei allen drei Betrieben, wie stark fachliches Lernen und persönliche Begleitung miteinander verbunden sind. Bei Josefy ist die Zugehörigkeit zum Team ein wesentlicher Teil des Ausbildungskonzepts. Regelmäßige Gespräche sollen zeigen, wie es den Lehrlingen geht und was sie brauchen. Bei Teambuildings, Weihnachtsfeiern oder Kinobesuchen sind sie selbstverständlich dabei. Wenn nötig, will der Betrieb seinen Lehrlingen auch „eine zweite Familie“ bieten.

Gerlinde Gründling bringt einen ähnlichen Gedanken auf eine einfache Formel: „Dem Jugendlichen das klare Gefühl zu geben: Ich darf fragen und bekomme eine wertschätzende Antwort, ist die Basis für eine moderne Lehrlingsausbildung.“ Wertschätzung bedeutet für sie allerdings nicht, Schwierigkeiten aus dem Weg zu gehen. Dazu gehören auch klare Ansagen, wenn es Konflikte gibt. Im kleineren Team von Erhart entstehen solche Gespräche wiederum oft unmittelbar im Arbeitsalltag. Nachfragen ist ausdrücklich er-

wünscht, und der Betrieb kann sich Zeit für Erklärungen nehmen. Dass diese enge Begleitung langfristig wirken kann, zeigt ein Blick auf die Belegschaft: Alle derzeit beschäftigten Monteure haben ihre Lehre im Unternehmen absolviert.

Neue Generation, neuer Beruf

Doch Lehrlingsausbildung verändert sich – weil sich sowohl die jungen Menschen als auch das Handwerk verändern. Digitale Werkzeuge, neue Technologien und komplexere technische Anforderungen gehören heute selbstverständlich zum Berufsbild. Bei Josefy kommen Lehrlinge deshalb bereits im Arbeitsalltag mit neuen Technologien und digitalen Werkzeugen in Berührung. Bei Künstlicher Intelligenz sieht Gründling die Branche noch am Anfang. Umso wichtiger sei es, jungen Menschen sowohl die Chancen als auch die Gefahren näherzubringen. Erhart nutzt digitale Kanäle wiederum dort, wo Jugendliche heute erreicht werden können, und setzt Social Media gezielt zur Ansprache der jungen Generation ein. Die Herausforderung liegt damit nicht nur darin, neue Inhalte zu vermitteln. Ausbildung selbst braucht Zeit – und genau diese ist im betrieblichen Alltag oft knapp. Nicht auszubilden ist allerdings auch keine Lösung. Hannes Erhart bringt das Dilemma auf den Punkt: „Wer nicht ausbildet, braucht sich über den Fachkräftemangel nicht zu wundern.“

Viele Wege nach der Lehre

Dass sich der Aufwand lohnt, zeigt sich oft erst Jahre später. Aus Lehrlingen werden Fachkräfte, aus Fachkräften Spezialisten – und manche gehen noch einen Schritt weiter.

Besonders in Erinnerung ist Hannes Erhart ein Mitarbeiter, der nach Topplatzierungen bei TyrolSkills und AustrianSkills innerhalb kurzer Zeit den Meister machte. Ein Beispiel dafür, welche Entwicklung nach einer Lehre möglich ist. Denn der Beruf selbst bietet heute weit mehr Wege, als viele Jugendliche zunächst vermuten dürften. Moderne Heizungsanlagen, Energieoptimierung und Kältetechnik zeigen, wie technisch anspruchsvoll und vielseitig das Installateurhandwerk geworden ist. Weiterbildung eröffnet zahlreiche Möglichkeiten – vom Facharbeiter über die Meisterprüfung bis hin zu einem Studium nach der Lehre.

Bei allen Unterschieden zwischen den drei Betrieben führt damit vieles wieder zu einem gemeinsamen Punkt zurück: Jugendliche müssen zunächst die Gelegenheit bekommen, den Beruf tatsächlich kennenzulernen. Der Rat lautet deshalb übereinstimmend: informieren, schnuppern und ausprobieren.



GERBET



Oben: Gerlinde Gründling, Geschäftsführerin von Gründling Haustechnik; seit über 60 Jahren bildet das Unternehmen Lehrlinge aus. Für Gründling zählen dabei Motivation und Persönlichkeit mehr als gute Schulnoten.

Links unten: Josefy Karl Dedek (li.) und Matthias Dedek von Josefy setzen bei der Lehre auf Teamgeist: Regelmäßige Gespräche und gemeinsame Aktivitäten gehören fest dazu – und wenn nötig, will der Betrieb seinen Lehrlingen sogar „eine zweite Familie“ bieten.



ERHART

UW

Unten: Maximilian (Mitte) mit den Ausbildnern Hannes (li.) und Marco (re.) nach der LAP mit Auszeichnung im Oktober 2025.

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

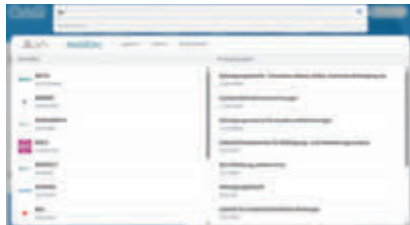


Jetzt schlau machen

viessmann.at/vitocal-200-a-ie

Frauenthal Handel Gruppe GmbH

Webshop-Suche revolutioniert



FRAUENTHAL HANDEL GRUPPE GMBH

Frauenthal hat die Suchfunktion seiner Webshops für ÖAG, SHT, Kontinentale und Elektromaterial.at radikal neu gedacht. Die neue Suche denkt jetzt mit und liefert treffsichere Ergebnisse – auch dann, wenn die genaue Bezeichnung oder Artikelnummer nicht bekannt ist. Möglich macht das eine intelligente Suchtechnologie mit leistungsstarken Filtern. Die Suchfunktion erkennt Hersteller-namen, Produktserien, Produktgruppen und Eigenschaften deutlich besser als bisher. Bereits unvollständige Suchbegriffe führen zu passenden Treffern. Zusätzlich unterstützt ein neuer Such-Assistent den Einstieg in die Suche und bietet praktische Shortcuts. „Die Suchergebnisse orientieren sich noch stärker am Arbeitsalltag unserer Kunden. Lagernde Artikel, bereits gekaufte Produkte und Aktionsartikel

„Mit der neuen Webshop-Suche setzt Frauenthal konsequent auf mehr Bedienkomfort und einen effizienteren Bestellprozess.“ betont Thomas Krenn.

werden bevorzugt angezeigt. Smarte Filter passen sich automatisch an die gewählte Produktgruppe an und zeigen nur jene Merkmale, die für die Auswahl tatsächlich relevant sind. Das führt schneller ans Ziel, frei nach dem Motto: Suchst du noch oder findest du schon?“, sagt Philipp Eienkel-Kurz, Leiter E-Business bei Frauenthal. Auch der Informationsumfang wurde deutlich erweitert. Durch die Integration des OXOMI Navigator Pro stehen Details zu mehr als einer Million Artikeln zur Verfügung. Je nach Hersteller können Datenblätter, Montageanleitungen, Produktvideos oder Ausschreibungstexte direkt im Webshop aufgerufen werden. Neu ist außerdem die Möglichkeit, Artikel anzufragen, die noch nicht im Webshop angelegt sind. Diese können als Textposition in den Warenkorb übernommen und gemeinsam mit der Bestellung angefragt werden.

MPEC

Holter

Bau des automatisierten Kleinteilelagers gestartet

Geplante Inbetriebnahme: Herbst 2027.



HOLTER

Am 03. August 2026 fand am Standort Wels der Spatenstich für ein neues automatisiertes Kleinteilelager bei HOLTER statt. Mit diesem Projekt setzt der Sanitär- und Heizungsgroßhändler einen weiteren wichtigen Schritt zur Modernisierung seiner Logistik. Die Anforderungen an die innerbetriebliche Logistik steigen stetig. Größere Sortimentsvielfalt, steigende Pickzahlen und der zunehmende Fachkräftemangel machen effiziente und automatisierte Prozesse immer wichtiger. Während Kleinteile bisher auf rund 2.200 m² gelagert wurden, benötigt das neue AutoStore-System künftig nur noch etwa 800 m². Die gesamte Halle wird eine Fläche von 1.600 m² umfassen und bietet darüber hinaus ausreichende Kapazitäten für zukünftige Erweiterungen. Das System basiert auf dem „Ware-zur-Person-Prinzip“. Die benötigten

Artikel werden dabei in Behältern von Robotern zu den Kommissionierstationen transportiert, wodurch sich Wege und Prozesse deutlich verkürzen. „Mit dem automatisierten Kleinteilelager steigern wir nicht nur unsere Effizienz, sondern schaffen auch ergonomischere Arbeitsplätze. Die Mitarbeitenden werden von langen Wegstrecken entlastet und können sich stärker auf wertschöpfende Tätigkeiten konzentrieren“, erklärt Lukas Vormair, BSc, Ressortleitung Logistik bei HOLTER. Mit dem Bau des neuen AutoStore-Systems werden zahlreiche regionale Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette eingebunden.

MPEC

GC Gruppe Österreich

Gemeinsam lernen, gemeinsam wachsen

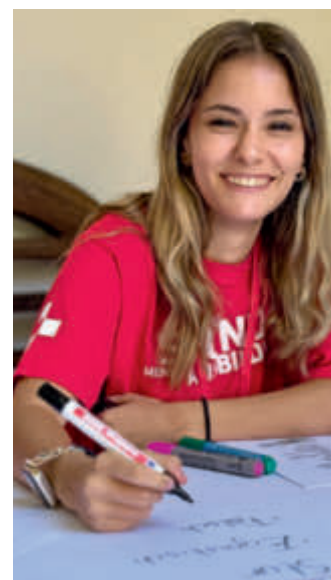
Eine fundierte Ausbildung braucht mehr als Fachwissen. Deshalb begleitet die GC-GRUPPE ÖSTERREICH ihre Lehrlinge während der gesamten Ausbildungszeit mit zusätzlichen Schulungen und Weiterbildungsangeboten. Ein Fixpunkt dabei ist das jährliche Lehrlingscamp im Schloss Puchberg in Wels (OÖ). Lehrlinge aus allen GC-Unternehmen

treffen dort aufeinander, lernen gemeinsam und knüpfen Kontakte über den eigenen Ausbildungsbetrieb hinaus. Das dreitägige Programm verband auch heuer fachliche und persönliche Weiterbildung. In Workshops und Produktschulungen konnten die TeilnehmerInnen ihr Wissen erweitern und praxisnahe Einblicke gewinnen. Seminare

zur Persönlichkeitsentwicklung ergänzten das vielfältige Angebot und gaben den Lehrlingen wichtige Impulse für ihre berufliche Laufbahn.

MPEC

Gemeinsam lernen, gemeinsam wachsen und gemeinsame Freude beim Lehrlingscamp in Wels.



GC-GRUPPE ÖSTERREICH

Dorfinstallateur

Neue Nachwuchskräfte beim Dorfinstallateur



Unsere Lehrlinge sind die Fachkräfte von morgen. Umso wichtiger ist es, ihnen eine qualitativ hochwertige Ausbildung und ein gutes Arbeitsumfeld zu bieten.

MARCO ZWISCHENBRUGGER, GESCHÄFTSFÜHRER, DORFINSTALLATEUR

Der Dorfinstallateur freut sich über Zuwachs: Anfang September haben 10 Lehrlinge ihre Ausbildung im Unternehmen begonnen. Sie bringen nicht nur frischen Wind, sondern auch viel Motivation und Neugier mit. Besonders erfreulich: Auch heuer ist ein Mädchen unter den neuen Lehrlingen. Damit zeigt

der Dorfinstallateur, dass technische und handwerkliche Berufe für alle offen sind, unabhängig vom Geschlecht. Insgesamt bildet der Dorfinstallateur ab diesem Jahr knapp 50 Lehrlinge aus. Das Unternehmen legt großen Wert auf praxisnahe Ausbildung, moderne Technik und persönliche Betreuung. „Unsere Lehrlin-

ge sind die Fachkräfte von morgen. Umso wichtiger ist es, ihnen eine qualitativ hochwertige Ausbildung und ein gutes Arbeitsumfeld zu bieten“, sagt Marco Zwischenbrugger, Geschäftsführer des Dorfinstallateurs.

MPEC



CATHARINA TREFFLER, DORFINSTALLATEUR

Cooler Arbeitgeber: Der Dorfinstallateur mit Standorten in Götzis, Feldkirch, Bludenz, Damüls, Wolfurt, Dornbirn und Sennwald (CH) hat ca. 280 MitarbeiterInnen; davon sind knapp 50 Lehrlinge.

proPellets Austria

Pellets sind teurer geworden. Sind sie deshalb teuer?

Der Pelletpreis ist in den vergangenen Monaten gestiegen. Für Haushalte klingt das auf den ersten Blick nach einer schlechten Nachricht. Doch wer Heizkosten vergleichen möchte, darf nicht beim Tonnenpreis stehen bleiben. Entscheidend ist nicht, wie stark sich ein einzelner Energieträger in einem bestimmten Monat verteuert hat, sondern was das Heizen tatsächlich kostet. Und genau hier bleibt der Unterschied deutlich: Im September 2026 kostet eine Jahresmenge Pellets für einen durchschnittlichen Haushalt 2.517 Euro. Für die vergleichbare Wärmemenge aus

Heizöl fallen rund 4.927 Euro, bei Erdgas sogar etwa 4.832 Euro an. Die laufenden Brennstoffkosten einer Pelletheizung liegen damit bei ungefähr der Hälfte jener fossiler Heizsysteme. „Pellets sind teurer geworden – aber sie sind deshalb noch lange nicht teuer. Wer allein auf die Preissteigerung schaut, übersieht die entscheidende Frage: Was kostet mich die Wärme tatsächlich? Im Vergleich zu Öl und Gas haben Pellets weiterhin einen enormen Kostenvorteil“, sagt Doris Stiksl, Geschäftsführerin von proPellets Austria. Gerade für Installateurinnen und Installateure ist diese Einordnung



Im Vergleich zu Öl und Gas haben Pellets weiterhin einen enormen Kostenvorteil.

DORIS STIKSL, GESCHÄFTSFÜHRERIN, PROPELLETS AUSTRIA



Was bringt der Umstieg auf Pellets für die Geldbörse? Der Einsparrechner auf www.propellets.at zeigt mit wenigen Klicks, wie viel Heizkosten Haushalte gegenüber Öl oder Gas sparen können.

im Kundengespräch entscheidend. Die Aussage „Pellets sind um x Prozent teurer geworden“ mag statistisch korrekt sein, sagt für sich allein aber wenig über die Wirtschaftlichkeit eines Heizsystems aus. Sinnvoll wird der Vergleich erst über die Kosten pro Kilowattstunde Wärme und über den gesamten Jahresbedarf eines Gebäudes. So wird sichtbar, welche Belastung für einen Haushalt tatsächlich entsteht. Neben den laufenden Kosten spielen auch andere Faktoren eine Rolle. Pellets werden überwiegend aus

Nebenprodukten der heimischen Holzverarbeitung hergestellt. Pellets sind eine sichere Art, die Energie des Sommers witterungsunabhängig in den Winter zu bekommen. Und: Bei Biomasse bleiben zwei Drittel der Wertschöpfung in Österreich, während bei Öl und Gas zwei Drittel ins Ausland abfließen. Auch nach den jüngsten Preissteigerungen bleiben Pellets die wirtschaftlich attraktivste Möglichkeit, erneuerbar zu heizen.

RED
ADVERTORIAL

Vertrauen lässt sich (nicht) installieren?

Manchmal sind es nicht die großen politischen Debatten, die über das Gelingen der Energiewende entscheiden. Sondern Gespräche am Küchentisch oder im Keller vor der alten Heizung. Denn genau dort fällt oft die eigentliche Entscheidung: Vertrauen wir einer neuen Technologie – oder bleiben wir lieber beim Altbekannten?

„Dialog ist kein weicher Faktor der Energiewende – er ist ihre am meisten unterschätzte Infrastruktur.“ betont Kommunikationsberaterin Karin Wiesinger.



SCHEDL

Zur Person

Karin Wiesinger ist Kommunikationsberaterin und spezialisiert auf Akzeptanzkommunikation für Infrastruktur-, Energie- und Transformationsprojekte. Sie begleitet Unternehmen und öffentliche Auftraggeber bei komplexen Veränderungsvorhaben und beschäftigt sich mit der Frage, wie Dialog Vertrauen schafft und gesellschaftliche Akzeptanz für die Energiewende fördert.

Gemeinsam mit Innovation in Politics Institute plant und realisiert Karin Wiesinger Initiativen für den Aufbau der Wasserstoffwirtschaft in Österreich. Demnächst etwa die H2 Convention, von 25. bis 26.11. 2026, in der Tabakfabrik Linz.

www.wiesingerpr.com

Die Energiewende wird meist in Megawatt, Förderprogrammen und CO₂-Einsparungen vermessen. Alles wichtige Größen. Aber sie greifen zu kurz. Zwischen jeder technischen Innovation und ihrer Umsetzung liegt eine Infrastruktur, über die erstaunlich wenig gesprochen wird: Vertrauen. Und dieses Vertrauen entsteht selten in Ministerien oder Fernsehstudios. Es entsteht dort, wo Menschen Antworten auf ihre ganz persönlichen Fragen suchen. Installateur und Gebäudetechniker sind deshalb weit mehr als Fachleute für Heizsysteme, Wärmepumpen oder erneuerbare Gase. Sie sind oft die ersten, die aus einer abstrakten energiepolitischen Diskussion eine konkrete Entscheidung machen müssen.

Während Medien über Verbote oder Förderungen berichten, fragen Kundinnen und Kunden etwas ganz anderes: Ist das für mein Haus sinnvoll? Funktioniert das auch in zehn Jahren? Kann ich mir das leisten? Wer jetzt mit technischen Kennzahlen beginnt, wird selten überzeugen. Nicht, weil Fakten unwichtig

wären. Sondern weil Menschen Entscheidungen nicht ausschließlich auf Basis von Daten treffen. Sie wollen Orientierung, Sicherheit und jemanden, der ihre Lebensrealität versteht. Gerade in Zeiten, in denen soziale Medien Zuspitzung belohnen und komplexe Zusammenhänge auf Schlagzeilen reduziert werden, gewinnt diese Form der Kommunikation an Bedeutung. Die größte Herausforderung besteht heute nicht nur darin, Informationen verfügbar zu machen. Sondern darin, sie verständlich zu vermitteln. Klimakommunikation beginnt deshalb nicht mit dem CO₂-Ausstoß einer Anlage. Sie beginnt mit der Frage, was Menschen wirklich bewegt.

Gebäudetechniker besitzen Vertrauensvorschuss

Wer über erneuerbare Energien spricht, spricht immer auch über Investitionen, Zukunftssorgen, Versorgungssicherheit oder den Wunsch, den eigenen Kindern eine lebenswerte Umwelt zu hinterlassen. Technik

liefert dafür die Lösungen. Dialog schafft die Bereitschaft, diese Lösungen anzunehmen. Gerade das Installationsgewerbe verfügt über einen Vertrauensvorschuss, den keine Werbekampagne ersetzen kann. Wer seit Jahren die Haustechnik eines Kunden betreut, ist oft glaubwürdiger als jede politische Botschaft. Diese Nähe ist ein enormer Wettbewerbsvorteil – und gleichzeitig eine gesellschaftliche Verantwortung.

Denn die Energiewende entscheidet sich nicht allein in Forschungszentren oder auf internationalen Klimakonferenzen. Sie entscheidet sich tausendfach dort, wo Menschen bereit sind, neue Wege zu gehen und es Fachleute gibt, die zuhören, bevor sie überzeugen wollen. Dialog ist deshalb kein weicher Faktor der Energiewende. Er ist ihre am meisten unterschätzte Infrastruktur.

KARIN WIESINGER,
KOMMUNIKATIONSBERATERIN

Pure Freude
an Wasser



VIelfalt in Perfektion
**FARBEN DIE HOTELWELTEN
PRÄGEN.**

GROHE COLOURS – HOTEL PALAIS CHOTEK

PART OF **LIXIL**



INSTALLATEUR DES MONATS

Der „Leuchtturm“ von Großweikersdorf

Ein Traditionsbetrieb aus Großweikersdorf steht kurz vor seinem 100-jährigen Bestehen – und beweist mit einer neuen Firmenzentrale, wie viel Zukunft in fast einem Jahrhundert Firmengeschichte steckt.

D Der Grundstein zur heutigen Haustechnik Wimmer GmbH wurde 1928 in Großweikersdorf gelegt. Was als Spenglerei-betrieb begann, erweiterte sich um die Installations- und schließlich die Heizungstechnik. Heute bilden Heizung und Sanitär das Kerngeschäft, die Spenglerei ist nur noch Nebenleistung für Stammkunden. Stefan Wimmer kam

als Quereinsteiger in das Unternehmen. Ursprünglich hatte er Bau- und Möbeltischler gelernt, später absolvierte er die Gesellenprüfungen für Gas- und Sanitärtechnik sowie Heizungstechnik und schließlich beide Meisterprüfungen. Als langjähriger Mitarbeiter kannte er den Betrieb bestens, als sich 2018 die Möglichkeit zur Selbstständigkeit ergab: Am 1. August übergab Anton Cvach das Unternehmen an Wimmer, der es in Haustechnik Wimmer GmbH umfirmierte. „Es war mir wichtig, dass unsere Mitarbeiter weiterhin ihre Arbeitsstelle im Ort haben und dass wir auch in der Ortschaft einen Installationsbetrieb haben“, erzählt Wimmer. Seit der Übernahme setzt er vor allem auf Effizienz, Qualität und Digitalisierung. Die Verbindung zur Gründerfamilie besteht bis heute: Angelika Dunst, Urenkelin des Firmengründers, ist nach wie vor im Unternehmen tätig. „Für mich ist es noch immer ganz stark der Familienbetrieb“, sagt sie.

Zettelwirtschaft ade

Wimmer stattete alle Mitarbeiter mit Tablets aus, verknüpfte Kalender, Zeiterfassung und Lohnverrechnung und schickte seine Monteure mit mobilen Handhelds auf die Baustelle. Arbeitsscheine werden bereits vor Ort digital geschrieben. Als Nächstes soll eine firmeneigene KI im Büro bei der Datenerfassung und die Monteure bei Arbeit und Fehlersuche unterstützen.

Der Fachkräftemangel ist auch bei Wimmer angekommen. „Es ist extrem schwierig, qualifiziertes Fachpersonal oder auch geeignete Lehrlinge zu bekommen“, räumt er ein. Der Betrieb hat deshalb eine eigene Lernplattform aufgebaut, um Personal selbst weiterzuentwickeln. Investiert wird auch in die Gesundheit der fünf Monteure: Hebehilfen, Treppensteiger und ein Raupengerät für schwere Lasten erleichtern die Arbeit. Der Betrieb wurde u.a. dadurch mit dem Gütesie-



WIMMER (5)

Erklärtes Ziel der Haustechnik Wimmer GmbH ist es „Der Leuchtturm in der Region“ zu sein – für Kunden, Mitarbeiter und zukünftige Lehrlinge. Links unterhalb: Nico Salvat (Lehrling seit Juli 2025) und Marcel Strieg, der jüngste Geselle im Betrieb. Bild links oben (v.l.n.r.): Werner Dengl, Mag. Friedrich Hahn, Philipp Otto, Denise Schneider, Franz Kloiber (Krammer & Fiedler), Mag. Romana Franzl (Wirtschaftskammer Tulln), Tomas Pachner (Amtsleiter der Gemeinde Großweikersdorf), Angelika Dunst (langjährige Mitarbeiterin und Säule des Betriebes Haustechnik Wimmer), Günther Cvach, Bürgermeister Alois Zetsch, Vizebürgermeister Paul Otto, Geschäftsführer Stefan Wimmer sowie Josef Bayreder (langjähriger Mitarbeiter und Säule des Betriebes Haustechnik Wimmer).

gel für Betriebliche Gesundheitsförderung ausgezeichnet. Diese Auszeichnung wurde für den Zeitraum 2023 – 2025 erstverliehen und nun für 2026 – 2028 wieder erhalten.

Das große Ganze

„Wir haben nicht das eine Spezialgebiet – ich glaube, uns macht einzigartig, dass wir das gesamte Spektrum mit sehr viel Know-how abdecken können“, sagt Wimmer. Von Heizung und Sanitär über Wasseraufbereitung und Wohnraumlüftung bis zu Deckenkühlung und Fotovoltaik reicht das Angebot. „Unser Spezialgebiet ist das große Ganze, um alles im Auge zu haben und für unsere Kunden die bestmöglichen Lösungen zu finden.“

Rund 95 Prozent der Aufträge kommen von Privatkunden, zunehmend aber auch von Gewerbebetrieben und kommunalen Auftraggebern. Viele sind langjährige Stammkunden. Dunst sieht darin eine besondere Stärke: „Wir haben Stammkunden, deren Häuser wir über viele Generationen hinweg betreuen und mit ihren Eigenheiten kennen.“ Für Wimmer zählen persönliche Betreuung und Kommunikation auf Augenhöhe: „Eine ehrliche Antwort und keine Ausreden – so funktioniert’s.“

Ein Haus als Testlabor

Am 4. September eröffnete Wimmer die neue Firmenzentrale in Großweikersdorf. Am alten Standort fehlte es an Lagerfläche, die Einfahrt war zu schmal, das Büro nicht barrierefrei und die Lage direkt am Schulweg problematisch. Das neue Gebäude ist ebenerdig, staplerbefahrbar und energetisch konsequent geplant: mit Luft- und Erdwärme, 60-kWp-Photovoltaik-



Unsere Kunden sollen sich bei uns gut aufgehoben fühlen; dazu gehören ehrliche Antworten und keine Ausreden – so funktioniert!

STEFAN WIMMER, GESCHÄFTSFÜHRER, HAUSTECHNIK WIMMER GMBH

ikanlage samt 60-kWh-Batteriespeicher, 20.000-Liter-Regenwasserzisterne und Hausautomatisierung. Besonders beschäftigt Wimmer die Programmierung der Haussteuerung. „Man kann nur das maßgeschneidert programmieren, was man versteht“, sagt er. Weil ihm bei bestehenden Lösungen das heizungstechnische Feintuning fehlte, absolvierte er selbst Kurse – mittlerweile ist er Loxone Silber-Partner. Neue Lösungen, etwa die Kombination von Erdwärme-Flächenkollektoren mit Regenwasserversickerung, testet der Betrieb zunächst am eigenen Gebäude.

Planungssicherheit gefragt

Bei staatlichen Förderungen wünscht sich Wimmer mehr Verlässlichkeit. „Da bräuchte es mehr Planungssicherheit“, sagt er. Bei neuen Heizsystemen geht der Trend für ihn klar in Richtung erneuerbarer Lösungen: Die meisten Kunden entscheiden sich für Wärmepumpe oder Biomasse, zunehmend auch in Kombination mit Photovoltaik.

„Bei Wimmer!“

Für das 100-jährige Firmenjubiläum 2028 hat Wimmer ein klares Ziel: „Mein Ziel ist es, in den nächsten Jahren nicht nur irgendein Installateur zu sein, sondern DER Installateur – der Leuchtturm in der Region. Bei der Frage

„Wo sollen wir hingehen? Wo sollen wir die Lehre machen?“ soll es automatisch heißen: „Bei Wimmer!“ Sein Wunsch für die Zukunft: „Begeisterte Mitarbeiter, begeisterte Kunden – was will man mehr?“

UW

Haustechnik Wimmer GmbH

- Standort: Großweikersdorf, NÖ;
- Gründung: 1928;
- Geschäftsführer: Stefan Wimmer;
- Übernahme: 2018;
- Team: fünf Monteure, ein Lehrling sowie Mitarbeiterinnen in Büro und Verwaltung;
- Kunden: rund 95 Prozent Privatkunden;
- Leistungen: Heizung, Sanitär, Lüftung, Klimatisierung, Photovoltaik, Service und Wartung;
- Besonderheit: Neue Technologien und Haustechniklösungen werden nach Möglichkeit zunächst im eigenen Firmengebäude erprobt und ausgewertet;
- Ziel: „Der Leuchtturm in der Region“ – für Kunden, Mitarbeiter und zukünftige Lehrlinge.

Zeitgemäßer Luxus im historischen Palais

Im neu eröffneten EST Hotel Palais Chotek Wien verbindet Geberit klassisches Wiener Flair mit modernem Spa-Erlebnis im Bad. Zum Einsatz kommen dabei sowohl Design- und Komfortaspekte, wie Dusch WCs der AquaClean Serie, Sigma Drückerplatten und CleanLine Duschrinnen, und auch hinter der Wand sorgt modernste Technik wie FlowFit oder Mapress Rohrsysteme für Sicherheit und Hygiene.

Als das Palais Chotek seine erste Blüte erlebte, war von Bädern im heutigen Sinn noch keine Rede. Selbst in den feinsten Häusern teilte man sich vielerorts das Bad – oder ließ sich, wenn es besonders luxuriös sein sollte, heißes Wasser von Bediensteten aufs Zimmer bringen. Heute wirkt das Palais Chotek wie eine Einladung zur Zeitreise. Mit der Wiedereröffnung als Designhotel wird dieses Stück Wiener Stadtgeschichte in die Gegenwart geführt – atmosphärisch, elegant und mit viel Liebe zum Detail: Helle Steinflächen, warme Beigetöne, dunkles Holz, florale Akzente, tiefes Grün und dezente Messingnoten schaffen eine Atmosphäre, die gleichermaßen an Palais, Salon, Orangerie und internationales Boutique-Hotel erinnert. Elemente des Art déco, der Wiener Wertstätte und des Klassizismus werden hier gekonnt zu einer authentischen Wiener Melange verbunden.

Das Bad als moderne Inszenierung einer großen Geschichte

Ein Teil dieser gelungenen Mischung ist der moderne Komfort, der Luxus heute definiert – das gilt für das gesamte Hotel, und ganz besonders im Badezimmer: Sie sind Teil des gestalterischen Erlebnisses: klare Linien, hochwertige Oberflächen, helle Marmoroptik, dunkle Akzente, goldfarbene Armaturen



RAPHAEL FASCHING (7)

Historischer Charme trifft moderne Sanitärtechnik: In den Bädern finden die Gäste elegante Sigma Betätigungsplatten und Geberit AquaClean Dusch-WCs vor.

und großzügige Spiegel schaffen eine ruhige, elegante Atmosphäre. Der historische Charme des Hauses wird hier in eine zeitgenössische Form von Wohlbefinden übersetzt. Gerade darin liegt die Stärke des Projekts: Während das Auge in historischen Bezügen

schwelgen darf, arbeitet hinter und vor der Wand moderne Sanitärtechnik von Geberit – unaufdringlich, präzise und mit Komfortdetails, die aus dem Hotelbad einen privaten Wohlfühlort machen.

Private Wellness mit Wow-Faktor

In den Zimmern kommt Geberit AquaClean Alba zum Einsatz, in den Suiten Geberit AquaClean Mera. Damit entspricht man einem Trend, der in der gehobenen Hotellerie zunehmend an Bedeutung gewinnt: Das Bad wird zum persönlichen Spa-Bereich, in dem Hygiene, Komfort und Design selbstverständlich zusammengehören. Die Reinigung mit Wasser, die intuitive Bedienung, die hochwertige Keramik und das zurückhaltende Design sorgen für ein kleines Wellnesserlebnis zwischendurch. Zur Ausstattung zählen auch die Geberit Betätigungsplatten Sigma20 in den



Die Projektpartner (v.l.n.r.):
Jovan Durdevic (Geberit), Günter Fiechtl (Vantap),
Michael Dorner (Geberit), Thomas Duxler (EST),
Guido Salentinig (Geberit) und Lukas Koller (EST).



Es sind die kleinen Details, die nicht ins Auge stechen, aber überzeugen: Die Geberit CleanLine50 Duschrinne fügt sich mit ihrer schlanken Form elegant in die klare Badarchitektur des Palais Chotek ein. Sie unterstreicht den hochwertigen Spa-Charakter der Dusche und verbindet Design mit einfacher Reinigung und dadurch höchster Hygiene.



Dieses außergewöhnliche Hotel ist ein weiteres Beispiel dafür, wie wir bei Geberit unsere Partner mit Produkten und mit Dienstleistung unterstützen.

GUIDO SALENTINIG, GESCHÄFTSFÜHRER, GEBERIT ÖSTERREICH

Zimmern und Sigma70 in den Suiten. Sie fügen sich elegant in die hochwertige Badarchitektur ein und zeigen, dass selbst kleine Details die Gesamtwirkung entscheidend prägen können. In allen Zimmern wurden zudem Geberit CleanLine50 Duschrinnen eingesetzt. Ihre schlanke Form unterstützt die klare Linienführung der Badezimmer, indem sie die Dusche als nahtlos verbundenen Raum im Raum etabliert, der Rückzug und Großzügigkeit in sich vereint.

Modernste Technik für Sicherheit und Hygiene

Die Raffinesse eines Projektes wie dem neuen Hotel Palais Chotek entscheidet sich nicht nur an der Oberfläche. Wenn man renovierten Altbestand und Neubauanteile verbindet, ist das perfekte Zusammenspiel hinter der Wand entscheidend. Im Neubau kamen Geberit Huter Ausschubmodule zum Einsatz, im renovierten Altbestand Geberit Duofix Montageelemente für WCs sowie Geberit Duofix für

Urinale. Für Versorgungsleitungen bei Trinkwasser und Heizung wurden Geberit FlowFit sowie Geberit Mapress Edelstahl und Mapress C-Stahl eingesetzt; bei den Abwasserleitungen kommen Geberit Silent-PP, Silent-Pro und Silent-db20 zum Tragen. Damit steht Geberit im Palais Chotek für jene Qualität, die man im fertigen Hotelzimmer nicht auf den ersten Blick sieht, aber täglich erlebt: zuverlässig im Bereich Trinkwasser und Heizung, sichere Installation, leise Entwässerung, präzise Funktion und langfristige Betriebssicherheit. Für Gäste zählt das Gefühl, dass alles mühelos funktioniert. Für Betreiber, Planende und Ausführende zählt, dass diese Mühelosigkeit technisch verlässlich abgesichert ist.

MPEC



Gerade in der gehobenen Hotellerie entscheidet das Badezimmer maßgeblich über Komfort und Gesamtwahrnehmung.

LUKAS KOLLER, MANAGING DIRECTOR, EST HOTELS & RESIDENCES

Glänzt mit Eleganz – innen wie außen:
Das EST Hotel Palais Chotek Wien



Alpine Architektur trifft japanische Badkultur

Die WASHLETs von TOTO zählen zu den attraktiven Extras, mit denen das familiengeführte 5-Sterne-Hotel „Das Central“ in Sölden seine Gäste verwöhnt.

Mitten im Zentrum von Sölden gelegen und zugleich ruhig in die alpine Talandschaft eingebettet, gehört das 1969 gegründete Hotel zu den prägenden Häusern der Region. Es verbindet Tiroler Tradition mit internationalem Lifestyle und hat sich zu einer festen Größe unter den alpinen Fünf-Sterne-Hotels entwickelt.

Die Planung übernahmen MIKA Projektmanagement GmbH gemeinsam mit Wimreiter & Partner GmbH. Ziel war es, die bestehende Hotelarchitektur zu erweitern und gleichzeitig eine eigenständige architektonische Identität zu entwickeln. Die Gestaltung verbindet klare Linien mit einer Materialität, die tief in der alpinen Bautradition verwurzelt ist. Naturstein, Holz und textile Oberflächen bestimmen die Atmosphäre der Räume. „Um möglichst viel Naturgefühl ins Haus zu holen, setzen wir im auf ein bewährtes Quartett: kühler Stein, heimisches Holz, weiches Leder und warme Lodenstoffe“, erläutert Michael Waschl aus der Direktion die sinnliche Raumwirkung, die alpine Authentizität mit zeitgemäßer Eleganz in Beziehung setzt.

Japanischer Komfort im Bad

Der internationale Anspruch des Hauses zeigt sich vor allem in der Präsidentensuite, den Juniorsuiten Gaislachkogel sowie der Wellnesssuite Söldenkogel. In diesen Bereichen kommen WASHLETs des japanischen Sanitärunternehmens TOTO zum Einsatz, die den Gästen ein besonderes Erlebnis bieten: die Intimreinigung mit frischem, warmem Wasser, viele weitere Komfortfunktionen, besondere Hygiene und intuitive Nutzung. Während diese Form der Badkultur in Japan seit Jahrzehnten zum Alltag gehört, gewinnt sie auch in europäischen Hotels immer mehr an Bedeutung und wird dort als besonderes Qualitätsmerkmal geschätzt.



Ein spektakuläres Summit Spa über den Dächern von Sölden mit Infinity-Pool prägt die Architektur des exklusiven Hotels „Das Central“.

Mit dem WASHLET von TOTO ist auch japanische Badkultur ins alpine Skihotel eingezogen.



Im „Das Central“ fügen sich die WASHLETs harmonisch in die hochwertige Badarchitektur ein. Ihre unaufdringliche Formensprache passt zur stilvollen Gestaltung der Räume und unterstützt den Anspruch des Hauses, Gästen ein ganzheitliches Wohlfühlerlebnis zu bieten. „Internationale Gäste erleben diese Kombination als unerwarteten und zugleich sehr stimmigen Teil ihres Aufenthalts“, weiß Michael Waschl.

„Das Central“ versteht Architektur als Erlebnisraum. Materialien, Licht und Ausblicke sollen Emotionen wecken und den Aufenthalt zu etwas Besonderem machen. Die Gastgeberin Angelika Falkner beschreibt die Idee hinter dem Haus so: „Ein Spa-Erlebnis über den Dächern von Sölden, ein Treffpunkt mit Ausblick zum Anstoßen und Suiten mit dem gewissen Extra. Damit wollen wir begeistern, überraschen und außergewöhnliche Urlaubsmomente kreieren.“ Ein Blick hinter die Kulissen zeigt die ambitionierte Planung und Umsetzung, die der Umbau des Hotels mit

sich brachte. „Eine besondere Herausforderung bei diesem Projekt war der sehr enge Zeitrahmen zwischen zwei Saisons des Hotelbetriebs“, erläutert das Planungsteam um Michael Kajnih von Mika Projektmanagement GmbH.

Der Umbau musste innerhalb eines äußerst kurzen Bauzeitfensters realisiert werden, damit das Haus rechtzeitig zur nächsten Skisaison wieder vollständig öffnen konnte. Daraus ergaben sich hohe Anforderungen an Bauablauf, Logistik und Terminplanung. Besonders im alpinen Umfeld mit anspruchsvollen Zufahrtswegen, witterungsbedingten Unwägbarkeiten und begrenzten Lagerflächen war eine präzise Koordination aller Gewerke sowie der Materialanlieferungen entscheidend, um den engen Zeitplan zuverlässig einzuhalten. Das Ergebnis zeigt, wie sorgfältige Planung und hochwertige Ausführung auch unter komplexen Rahmenbedingungen ineinandergreifen.

MPEC



TECHNOLOGIE IN PERFEKTION

CLEANET AURIA - ZUKUNFTSWEISENDE
PRÄZISE INGENIEURSKUNST
IM VOLLENDETER ÄSTHETIK

LAUFEN.CO.AT



LAUFEN

Mehr Energie für jeden Gast

Ressourcenmanagement und ein nachhaltiger Betrieb sind im Hospitality-Sektor unerlässlich geworden. Doch herkömmliche Brausen mit einfacher Durchflussbegrenzung können zu einem unbefriedigenden Duscherlebnis für die Gäste führen. GROHE AquaBooster löst genau dieses Problem.

Die neue oszillierende Duschtechnologie GROHE AquaBooster ermöglicht den vollen Wassergenuss bei einem reduzierten Durchfluss. Alle GROHE AquaBooster Handbrausen verfügen über einen integrierten Durchflussbegrenzer. Die Durchflussraten variieren je nach Modell (5-7,9 l/min bei 3 bar) im Vergleich zu EN 1112 Klasse A (12-15 l/min bei 3 bar). Dank des integrierten Begrenzers wird das Wasservolumen reduziert, die Gäste genießen jedoch weiterhin eine erstklassige Duscherfahrung. „Wir bei GROHE sind überzeugt, dass Ressourceneffizienz niemals auf Kosten des Nutzererlebnisses gehen darf“, erklärt Marc Dobro, Leader Central Europe, LIXIL Europe. „Durch die Integration unserer neuen GROHE AquaBooster Technologie in das GROHE Aqua Intelligence® Portfolio haben wir einen leistungsstarken Strahl entwickelt und achten gleichzeitig auf den Wasserverbrauch. Diese Innovation ermöglicht es



GROHE Aqua Booster unterstützt ein komfortables und intensives Duscherlebnis – für Badezimmerkonzepte, die höchsten Ansprüchen gerecht werden.

PATRICK PROKOP, LEADER PROJECT AUSTRIA, GROHE

unseren professionellen Partnern, spezifische Wassereffizienz-Benchmarks – wie LEED oder BREEAM – zu erfüllen, ohne dass die Kunden auf unser Markenversprechen ‚Pure Freude an Wasser‘ verzichten müssen.“

So funktioniert

Die GROHE AquaBooster Technologie intensiviert das Duscherlebnis, indem sie das Wasser in der Handbrause in extrem schnelle Schwingung versetzt. Die intelligente Mechanik verteilt das Wasser auf zwei separate Kammern und bündelt den Druck über gezielt angeordnete Düsen zu einem belebenden Booster Strahl. Gleichzeitig sorgt der integrierte Durchflussbegrenzer für eine reduzierte Durchflussrate, was zu verbesserter betrieblicher Effizienz und geringerem Energieverbrauch für die Warmwasserbereitung führt – und das bei einem erstklassigen Gästerlebnis.

Mühevoller Performance

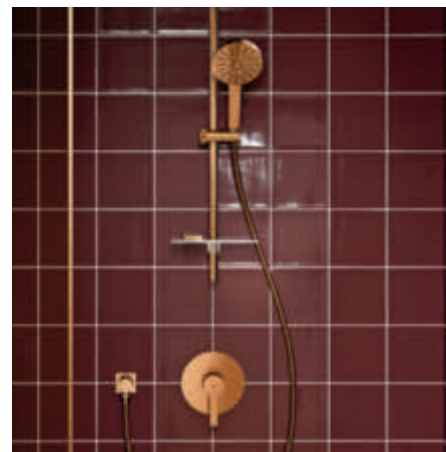
Die neue GROHE Euphoria 120 Handbrause bietet Gästen neben dem vitalisierenden Booster Strahl zwei weitere Strahlarten: den sanften Rain und den massierenden Jet. Der Wechsel gelingt mühelos über den ergonomischen GROHE SmartSwitch auf der Rück-

seite der Handbrause. Als zeiteffiziente Modernisierungslösung ist die Euphoria 120 wahlweise als einzelne Handbrause oder als komplette Brausegarnitur erhältlich. Damit jedes Projekt exakt auf das jeweilige ästhetische Konzept abgestimmt werden kann, steht ein breites Spektrum an Oberflächen aus der GROHE Colors Kollektion zur Verfügung. Die Auswahl reicht von Supersteel über elegantes Matt Black bis hin zu den gebürsteten Finishes Hard Graphite und Warm Sunset. In Kombination mit perfekt darauf abgestimmten GROHE Lösungen lässt sich so mühelos ein konsistentes Design im gesamten Bad realisieren.

Patrick Prokop, Leader Project Austria unterstreicht auf Nachfrage des „Gelben“ den wichtigen Produkt-Vorteil: „Im Hotel zählt das Erlebnis jedes einzelnen Gastes. GROHE Aqua Booster unterstützt ein komfortables und intensives Duscherlebnis – für Badezimmerkonzepte, die höchsten Ansprüchen gerecht werden.“

MPEC

Die GROHE Lineare: als Waschtischamatur in „matt Black“ (li.), oder als Duschset in „Cool Sunrise gebürstet“ (mi.) bzw. „Warm Sunset gebürstet“.



TECE

Doppelt ausgezeichnet

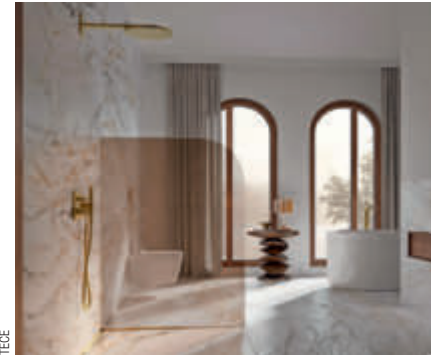
Mit TECEdrainway hat TECE eine neue Generation der Linienentwässerung für bodenebene Duschen entwickelt. Die Duschrinne wurde speziell für die Integration im Übergang zwischen Wand- und Bodenfliesen konzipiert und fügt sich durch ihre reduzierte Gestaltung nahezu unsichtbar in den Duschbereich ein. Die besonders schmale Linienführung eröffnet dabei neue gestalterische Möglichkeiten in der Badarchitektur.

TECEdrainway bietet großzügige Justiermöglichkeiten und erlaubt eine flexible Installation. Der Ablauf lässt sich unabhängig vom Anschlusspunkt der Abwasserleitung ausrichten. Dadurch wird der Einbau vereinfacht und zu-

sätzliche Verbindungsstellen im Estrich können vermieden werden. Auch funktional setzt die Duschrinnengeneration Maßstäbe: Optimierte Strömungsverhältnisse sowie ein integriertes 3D-Gefälle unterstützen einen verbesserten Wasserabfluss und sorgen für einen Selbstreinigungseffekt im täglichen Betrieb. Hochwertige, PVD-veredelte Oberflächen erhöhen zudem die Langlebigkeit und erleichtern die Pflege.

Neben TECEdrainway wurde auch das Dusch-WC TECEno ausgezeichnet und erhielt den iF DESIGN AWARD 2026. Das Produkt kombiniert ein reduziertes, zeitlos modernes Design mit einer bewusst einfachen techni-

TECEdrainway bildet einen harmonischen Übergang zwischen Wand und Boden; das Dusch-WC TECEno (im Hintergrund) bietet Rundum Sauberkeit und Frische.



schon Lösung. Die Reinigung erfolgt rein hydraulisch, sodass vollständig auf Elektronik verzichtet wird. Alle Funktionen sind harmonisch in das Keramikdesign integriert und fügen sich unauffällig in unterschiedliche Badarchitekturen ein. Die Jury würdigte insbesondere die klare Formensprache, die hochwertige Keramik sowie das benutzerzentrierte Konzept. Die doppelte Auszeichnung beim iF DESIGN AWARD 2026 bestätigt die Designstrategie von TECE: Produkte zu entwickeln, die ästhetische

Qualität, technische Innovation und praxisnahe Lösungen für Planung, Installation und Nutzung miteinander verbinden. „Diese Auszeichnungen sind eine große Anerkennung für unsere Entwicklungs- und Designteams. Sie zeigen, dass unser Anspruch, funktionale Sanitärtechnik mit klarer Gestaltung und echtem Mehrwert zu verbinden, auch international überzeugt“, resümiert Peter Fehlings, Sprecher des Vorstands bei der TECE SE.

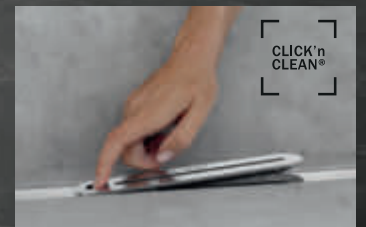
MPEC

ELEGANTES DESIGN UND SCHNELLE REINIGUNG

Design-Duschprofile als Blickfang im Bad

KALDEWEI

FLOWLINE ZERO, CHAMPAGNER GEBÜRSTET



Die Gestaltung komfortabler, barrierefreier Badezimmer lebt vom Wunsch, praktische Funktionalität und ansprechendes Design zu einer Wohlfühlweise zu vereinen. Als Experte für barrierefreie Duschen wird dieser Anspruch durch KALDEWEI mit den Duschprofilen FLOWLINE ZERO und FLOWPOINT ZERO erfüllt, die durch

elegantes Design und Funktionalität überzeugen. Das mehrfach ausgezeichnete Design von Werner Aisslinger fügt sich harmonisch in moderne Badkonzepte ein. Für hohen Komfort sorgt der zum Patent angemeldete CLICK'n CLEAN®-Öffnungsmechanismus: Die Designblende lässt sich mit nur einer Hand öffnen und ermög-

licht eine blitzschnelle Reinigung. Dank geringer Aufbauhöhe, sicherer Abdichtung und effektivem Schallschutz eignen sich die Duschprofile ideal für barrierefreie Privat- und Objektbäder.

Kaldewei

Duschen auf einer Fläche aus Licht

Kaldewei gilt als Benchmark für die Dusche, als Spezialist, der Design und bewährte Materialität auf höchstem Niveau vereint. Duschen aus Stahl und Glas werden zu einem architektonischen Statement – präzise, zeitlos und von einer Eleganz, die sich nicht aufdrängt, sondern den Raum veredelt. Großzügige Bewegungsflächen, klare Linien und harmonische Proportionen schaffen ein offenes Raumgefühl, das zugleich Komfort und ästhetische Ruhe vermittelt.

Mit der neuen Solidlite™ Technologie denkt Kaldewei die bewährte Duschfläche konsequent weiter. Ein innovativer Kern aus recyceltem Glas verleiht den emaillierten Flächen außergewöhnliche Stabilität bei gleichzeitig reduziertem Gewicht. Das Ergebnis ist eine neue Generation von Duschflächen: präzise in der Form, nachhaltig in der Substanz und kompromisslos in der Qualität. Schwellenlose Übergänge und fein definierte Eckradien unterstreichen die minimalistische Ästhetik – als wäre die Dusche selbst aus dem Raum heraus modelliert. Details bleiben zurückhaltend, überzeugen dennoch durch eine clevere Funktionalität, wie zum Beispiel ein emaillierte Ablaufdeckel, der sich dank des Click'n Clean-Systems mit integrierter Haarfangfunktion spielend leicht mit einer Hand öffnen und schließen lässt. Auch im gefliesten Duschbereich setzt Kaldewei neue Maßstäbe: Mit FlowLine Zero und FlowPoint Zero wird die Entwässerung



SuperplanZero verschmilzt mit der Architektur.

selbst zum Gestaltungselement. Ob als puristische Linienentwässerung oder als präziser Punktablauf – beide Lösungen verleihen der Fläche eine hochwertige Anmutung und geben der Architektur Raum zur Entfaltung. Hochwertige Edelstahloberflächen in abgestimmten Farbtönen kombiniert mit durchdachter Technik wie dem Click'n Clean® Mechanismus, verbinden Komfort mit gestalterischer Raffinesse. Hier zeigt sich: Selbst kleinste Details können große Wirkung entfalten. Marcus Möllers, zuständig für Corporate Communications & PR bei Kaldewei, betont dazu: „Der Duschplatz ist längst das Herzstück moderner Bäder – und wird durch innovative Technologien und Designs zum Erlebnis für alle Sinne. Dabei spielen nicht nur Materialauswahl und Technik eine Rolle, sondern auch kreative Lösungen, die Räume öffnen, Sicherheit garantieren und den Alltag erleichtern. Mit durchdachten Technologien, langlebigen Materialien und der Erfahrung aus Jahrzehnten bietet

Kaldewei Lösungen, die die Arbeit von Profis erleichtern und Kunden begeistern.“



Der Duschplatz ist längst das Herzstück moderner Bäder.

MARCUS MÖLLERS, PR, KALDEWEI

MPEC

Villeroy & Boch

Baden im Grandhotel

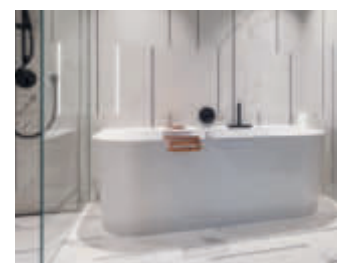
Im Herzen der deutschen Kurstadt Baden-Baden empfängt das 5-Sterne-Luxushotel Steigenberger Icon Europäischer Hof seit August 2025 seine Gäste in neuem Glanz: Im Rahmen einer umfassenden Sanierung hat das Architekturbüro DK Studio vier denkmalgeschützte Bestandsgebäude und einen Neubau durch moderne Verbindungsstrukturen zu einer Einheit aus historischer Substanz und zeitgenössischer Architektur vereint. Passend zu diesem exklusiven Ambiente hat Villeroy & Boch Produktlösungen geliefert, die sämtliche Ansprüche an Komfort und Design erfüllen: Die ausgewählten Saniterelemente fügen sich mit ihrer eleganten Formsprache, hohen Materialqualität und modernen Funktionalität stimmig in das Gestaltungskonzept ein.

Badgestaltung mit raffinierten Details

Die Inneneinrichtung verwendet edle Materialien und harmonische Farbwelten, um eine zeitlos elegante Atmosphäre zu erzeugen. Die Executive Corner Suite zeigt sich dieser Ansatz exemplarisch: großzügig, lichtdurchflutet und bis ins Bad konsequent hochwertig ausgestattet. Blickpunkt in dem marmorverkleideten Raum ist die Vorwand-Badewanne Oberon 2.0, deren präzise Linienführung Oval und Rechteck verbindet. Mit ihrem schmalen Rand wirkt die tiefe Wanne filigran und gewährleistet zugleich hohen Badekomfort – dank des mittigen Ablaufs auch bei Nutzung zu zweit. Gefertigt aus Quarzyl®, einem Werkstoff aus Quarz und Acrylharz, überzeugt die Oberon 2.0 mit hoher Form-

stabilität, Widerstandsfähigkeit und angenehmer Haptik. Auch bei der Ausstattung der Toilettenbereiche sämtlicher Zimmer und Suiten setzt das Hotel auf Produktlösungen von Villeroy & Boch. So wurden in 21 Bädern Dusch-WCs installiert, die mit klarem Wasser für mehr Sauberkeit und Frische nach jedem Toilettengang sorgen – dies bietet individuell anpassbare Duschfunktionen, wie eine Gesäß- und Ladydusche oder einen oszillierenden Duschstrahl, der eine sanfte und gründliche Reinigung ermöglicht. Dabei lassen sich Wassertemperatur, Strahlstärke und Düsenausrichtung exakt auf die persönlichen Bedürfnisse einstellen. Die Steuerung erfolgt intuitiv via Fernbedienung. Da die gesamte Technik unsichtbar in die Keramik integriert ist, unterscheidet es sich mit seiner durchgängig klaren Linienführung optisch kaum von einem herkömmlichen, wandhängenden WC. Auch in puncto Hygiene werden alle Anforderungen an ein gehobenes Hotelbad erfüllt: Die flächenbündig integrierte Duschdüse, die spülrandlose DirectFlush-Technologie und die schmutzabweisende CeramicPlus-Oberfläche sorgen für beste Sauberkeit und verkürzen die Reinigung deutlich. Die verbleibenden 105 Bäder wurden mit wandhängenden Subway 2.0 Tiefspül-WCs mit CeramicPlus-Oberfläche in Weiß Alpin und DirectFlush-Technologie ausgestattet.

MPEC

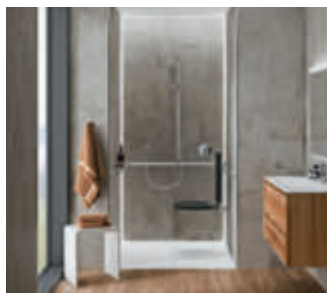


Très chic: Die Vorwand-Badewanne Oberon 2.0 von Villeroy & Boch.

Repabad

Sicherheit im (Hotel-)Bad

Barrierefreie und barrierearme Duschlösungen rücken immer mehr in das Bewusstsein der Öffentlichkeit und werden so populärer. Sie helfen vielen Menschen, ihr Leben auch mit Beeinträchtigungen eigenständig und leichter meistern zu können und ein gutes Leben im eigenen Wohnraum lange zu ermöglichen. Zur sicheren Gestaltung des Dusch- und WC-Bereichs hat Repabad das Sortiment mit dem bewährten ERLAU-Programm ergänzt. Haltegriffe, Stützklappgriffe, Hocker und Klappsitze sowie Accessoires bieten Sicherheit und Assistenz vor Ort. Brausestangen sind gleichzeitig Brausehalter und Handgriff mit Haltefunktion



REPABAD

Sicherheit und Komfort spielen auch in Hotelbädern eine große Rolle.

in einem. Sie sind bis 150 kg belastbar und durch den optimalen Rohrdurchmesser mit 30 mm liegen sie sicher und komfortabel in der Hand. Der Brausehalter BRH3 kann einfach mit dem Handballen verstellt werden und ist auch mit wenig Kraft sicher zu bedienen. Einen zusätzlichen Handlauf in der Dusche erhält man bei der Wahl des Duschhandlaufs DB-R. Dieser ist erweiterbar, um Nischen ganz zu nutzen.

MPEC

Ideal Standard

Neue Oberflächen plus Armaturen-Sortiment

Die die Alu+-Serie bietet abgestimmtes Design, intelligente Funktionalität und 100 Prozent recyceltes Aluminium für Duschen, Armaturen und Accessoires.

Wer heute Bäder gestaltet, sucht nach Lösungen, die Design, Funktionalität und Nachhaltigkeit vereinen. Mit der Erweiterung seiner Alu+-Kollektion macht es Ideal Standard einfacher denn je, ein stimmiges Badezimmerkonzept zu schaffen. Ursprünglich als Duschkollektion eingeführt, umfasst Alu+ nun auch Duschen, Armaturen, Beauty-Bars und Accessoires. Ergänzt wird die Kollektion durch zwei neue Oberflächen, Bronze und Chrom, die zusätzliche Gestaltungsoptionen bieten. Die



IDEAL STANDARD

von Roberto und Ludovica Palomba entworfene Kollektion steht für den Anspruch von Ideal Standard, architektonisches Design für unterschiedliche individuelle Bedürfnisse sowie Raumgrößen zugänglich zu machen.

MPEC

Ikonische Form am Waschtisch

HEWI



Die Armatur AQ 111 überträgt die prägnante Rundrohr-Form des HEWI Türdrückers System 111 konsequent auf den Waschtisch. Inspiriert von der ikonischen Formsprache verbindet sie ruhige Geometrie mit einer Bedienung, die sich mühelos erschließt, und einer Verarbeitung, die Präzision spürbar macht. In Kombination mit dem DUO Waschtisch entsteht eine architektonische Einheit. Erhältlich in Chrom, Schwarz matt, Weiß matt und Messing glänzend.

www.hewi.com

Einladendes Zuhause im kulturellen Hotspot

Im schwedischen Borås hat das Studio Mariella Interiors eine Stadtvilla umfassend umgestaltet. Die Villa Linné verbindet architektonische Klarheit mit einem Ambiente, das Komfort und zeitgemäße Eleganz in den Mittelpunkt rückt. In der Küche, den Bädern und im Spa-Bereich komplettieren Armaturenklassiker von Dornbracht ein Gestaltungskonzept, in dem jedes Detail wohlbedacht ist.

Borås, im Südwesten Schwedens nahe Göteborg gelegen, hat sich in den letzten Jahren zu einem kleinen Mekka für Kunst- und Designfans entwickelt. Überall an den Hauswänden finden sich farbenprächtige Malereien internationaler Künstlerinnen und Künstler, die der kleinen Stadt den Ruf einer Freiluftgalerie eingebracht haben. Hier haben Pia und Amanda Jonsson, Inhaberinnen von Mariella Interiors, einer Villa ihren eigenen künstlerischen Stempel aufgedrückt: Zusammen mit den Bauherren revitalisierten sie das Gebäude mit großem Feingefühl und verwandelten es so in eine einladende Oase mitten in der Innenstadt. „Jede Entscheidung, die wir trafen, sollte Teil einer größeren Erzählung sein“, erklären die beiden Innenarchitektinnen ihr Vorgehen. „Wir wollten ein Zuhause formen, in dem alles harmonisch aufeinander abgestimmt ist und damit etwas zutiefst Persönliches erschaffen.“

Räume mit Atmosphäre und Tiefe

Die rundumerneuerte Villa Linné strahlt nun eine außergewöhnliche Wärme und Ruhe



Im Gästebad ist Tara in Bronze gebürstet (PVD) an dunkleren Naturstein angepasst.



Vom privaten Bad bis zur gehobenen Hotellerie – Tara fügt sich in unterschiedlichste Badkonzepte ein und setzt dabei mit ihrem zeitlosen Design ausdrucksstarke Akzente.

TIM BOHMANN, DIRECTOR CATEGORY MANAGEMENT, DORNBRACHT

aus. Weitläufige, offen strukturierte Wohnbereiche werden von einer sorgsam ausgewogenen Materialpalette geprägt. Dunkel gebeiztes Eichenholz bestimmt die Möbel und Einbauten, wobei klare Linien der edlen Optik eine moderne Prägung geben. Ergänzt werden sie von Teppichen und Vorhängen in sanften Beige- und Cremetönen und expressiv geädertem Naturstein. Gemeinsam verleihen die exklusiven Materialien den Räumen Atmosphäre, Tiefe und weltläufiges Flair. Die Küche steht beispielhaft für diesen Ansatz: Dunkle Holzfronten überlassen den Wandverkleidungen aus weißem Naturstein die Bühne, dessen Maserungen wie ein abstraktes Gemälde wirken. Sync von Dornbracht rundet mit ihrer dynamisch nach vorn gerichteten

Formensprache die Küchenarchitektur ab, während die Oberfläche in Champagne gebürstet (22kt Gold) für einen dezenten Kontrast sorgt.

Tara von Dornbracht in den Bädern

Auch in den Bädern wiederholt sich das Kompositionsprinzip. Im Master-Bad ist es Tara in Champagne gebürstet (22kt Gold), deren heller Goldton auch in der Dusche subtile Akzente setzt. Außerdem besonders hervorzuheben: der niedrige Auslauf der Armatur am Waschtisch, der sich stilvoller in die Gestaltung einfügt. Dieselbe Tara-Variante findet sich im Gästebad, wo das Finish in Bronze gebürstet (PVD) gekonnt an eine dunklere Sorte Naturstein angepasst ist. Auf ähnliche Weise bildet Tara auch im Spa-Bereich elegante Ensembles mit den Elementen aus Stein und Holz. Zu den Armaturen an Wanne und Waschtisch kommen hier noch Handtuchhalter in Bronze gebürstet und vollenden so die Gesamtästhetik.

Im Master-Bad setzt Tara in Champagne gebürstet (22kt Gold) auch in der Dusche subtile Akzente.



HSK

Neue Trend- oberfläche

Ab sofort erweitert HSK Duschcabinebau die Farbpalette der beliebten Reihe um den Trendfarbton Gunmetal gebürstet. Die dunkelmetallische Oberfläche gibt der schlanken Linienführung einen markanten Charakter und eröffnet neue Gestaltungsmöglichkeiten für moderne Badkonzepte. Gunmetal gebürstet setzt einen ausdrucksstarken Akzent, ohne das Gesamtbild zu dominieren. Wandprofile, Beschläge, Griffe und Stabilisationsbügel der Exklusiv 2.0 greifen die neue Oberfläche auf. So entsteht ein harmonischer Auftritt bis ins Detail. Besonders gut lässt sich der Farbton mit dunklen Flächen, Beton- und Steinoptiken sowie warmen



Klare Optik und bewährte Technik: Natürlich überzeugt die Exklusiv 2.0 auch in der neuen Farbvariante mit ihren bewährten Details.

Holzdekoren kombinieren. Passende Dusch- und Waschtischarmaturen sowie Badaccessoires in Gunmetal gebürstet ermöglichen zudem eine durchgängige Gestaltung des gesamten Badezimmers. Das flache Wandanschlussprofil der Seitenwand kommt ohne sichtbare Verschraubungen aus. Dank spezieller Kedertechnik werden die Fes-

telemente in das befestigte Profil eingeschoben, ausgerichtet und dauerhaft fixiert. Das erleichtert die Montage und sorgt zugleich für einen sicheren Halt. Unterschiedliche Griffvarianten, darunter ein griptoptimierter Rändelgriff, bieten eine angenehme und sichere Handhabung.

MPEC

Hamberger Sanitary Demografie- gerecht

Hamberger Sanitary bringt mit dem Relaunch des HAROMED einen WC-Sitz auf den Markt, der gezielt für altersgerechte und barrierefreie Bäder in Privat- und Objektbereichen entwickelt wurde. Der um 5 cm erhöhte Sitzring erleichtert das Hinsetzen und Aufstehen und steigert die Selbstständigkeit von Senioren und Menschen mit eingeschränkter Mobilität.

MPEC



HAMBERGER SANITARY GMBH

SIEMENS



INTELLIGENTE TEMPERATURREGELUNG

Optimaler Komfort und maximale Energieeffizienz

Die neue RDL Raumthermostat-Familie bietet präzise und intuitive Temperaturregelung für jedes Gebäude. Sie sorgt nicht nur für ein behagliches Raumklima, sondern hilft auch, den Energieverbrauch signifikant zu senken. Mit ihrer benutzerfreundlichen Bedienung sind die RDL Thermostate die ideale Lösung für moderne Wohn- und Geschäftsräume, wo Wert auf Nachhaltigkeit und Wohlbefinden gelegt wird.

[siemens.at/RDL](https://www.siemens.at/RDL)

Erfahren Sie
mehr über
Siemens RDL
Thermostate



Sanieren im Bestand

Mit einem Areal von 85.000 qm zählt das Donaubad in der Zweilandstadt Ulm/Neu-Ulm zu den größten Freizeitangeboten der Region. Neben dem Erlebnisbad mit verschiedenen Schwimmbecken, spektakulären Rutschen und der prämierten 5-Sterne-Saunawelt gehören auch ein Freibad mit 50-Meter-Becken und Sprungturm, eine Eis- und Inlinesportanlage im Ganzjahresbetrieb sowie ein Wohnmobilstellplatz mit 95 Plätzen zur Anlage.

Damit der Erfolg des Bades langfristig gesichert bleibt, wird die gesamte Anlage kontinuierlich instandgehalten und – wo sinnvoll – um neue Attraktionen erweitert. So wurde 2023 beispielsweise eine neue Rutschenanlage mit vier Großrutschen eröffnet. Gleichzeitig wurde ein eigenes Energiekonzept entwickelt, das schrittweise weiter ausgebaut wird und langfristig zu einer CO₂-freien Energieversorgung führen soll. Schon heute erzeugt ein Blockheizkraftwerk neben der Eissporthalle Strom und Wärme für die Becken, Sitzbänke, Heizungsanlagen, Duschen, die Kälteanlage der Eissporthalle sowie die Öfen im Saunabereich.

Auch im Sanitärbereich setzen die Betreiber auf Modernisierung: Ein Teil der vorhandenen mechanischen Unterputz-Duschen von CONTI+ wurde auf elektronische CONTI+ CONGENIAL Unterputz-Duschen umgerüstet. Donaubad-Geschäftsführer Jochen Weis erklärt: „Wir haben in unserem Erlebnisbad und dem Saunabereich sechs Duschbereiche mit insgesamt 75 Duschen. Die alten Duschen waren fast 15 Jahre im Dauereinsatz. Es war also an der Zeit, sie durch moderne elektronische Varianten zu ersetzen. Da wir mit den CONTI+ Duschen sehr zufrieden waren und sie sich als äußerst wartungsarm erwiesen haben, war schnell klar, dass wir auch bei der

Gut 770.000 Gäste besuchten letztes Jahr die Freizeitanlage; davon 587.000 das Erlebnisbad und den Saunabereich.

Modernisierung erneut auf CONTI+ setzen würden. Dennoch haben wir 2023 zunächst nur zwei der sechs Duschbereiche umgerüstet, um sicherzustellen, dass die elektronischen Varianten ebenso zuverlässig funktionieren. In diesen zwei Jahren haben sich die CONGENIAL Unterputz-Duschen hervorragend bewährt, sodass wir uns entschieden haben, in der Schließungszeit im Sommer 2025 auch die restlichen Duschen umzurüsten.“



DONAUBAD ULM/NEU-ULM GMBH

Es mussten weder Wände geöffnet noch Fliesenarbeiten getätigt werden.

TIMO LUDWIG, OBJEKT- & GROSSHANDEL, CONTI+

Umrüstung ohne Fliesenarbeiten

Für die Umrüstung war der SHK-Meisterbetrieb Neel GmbH aus Nersingen verantwortlich. Das Unternehmen ist auf Industrieanwendungen spezialisiert und installiert, wartet und repariert Sanitär-, Heizungs- und Klimasysteme in anspruchsvollen technischen Umgebungen. Mit dem Donaubad arbeitet das Team seit Jahren erfolgreich zusammen. Für CONTI+ stand Objekt- und Großhandelsbetreuer Timo Ludwig den verschiedenen Ansprechpartnern während des gesamten Prozesses mit Rat und Tat zur Seite: „Die Beratung über die verschiedenen Möglichkei-

Perfekte Organisation auf der Baustelle: Die Mitarbeiter der Firma Neel wechselten die Armaturen und montierten den CONGENIAL Unterputz Kasten mit der CONTI+ Trägereinheit.



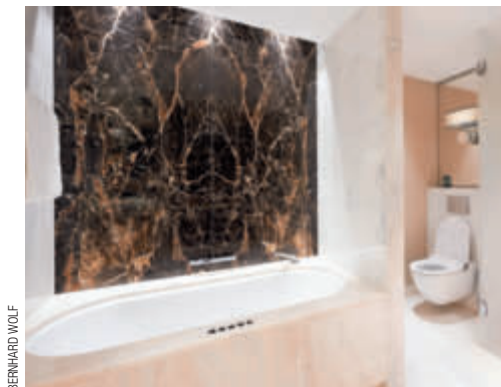
NEEL GMBH

ten, die unser SanReMo by CONTI+ Konzept bietet, fand bei der Geschäftsführung des Donaubads großen Anklang. Insbesondere, da wir durch das über Jahrzehnte nicht veränderte Stichmaß auch alte Wasserstrecken problemlos durch die CONTI+ CONGENIAL Wasserstrecken ersetzen können. Es mussten weder Wände geöffnet noch Fliesenarbeiten getätigt werden. Somit verlief die Installation der Unterputz-Duschen sehr schnell. Ein nicht zu unterschätzender Vorteil, wenn der Termindruck hoch ist.“ Nach der Installation der neuen Wasserstrecke mussten lediglich der Unterputz-Kasten mit der CONTI+ Trägereinheit montiert und die neuen Abdeckplatten aufgesetzt werden. „Für uns war die Modernisierung mit einem vergleichsweise geringen Aufwand verbunden, weil keine Fliesen entfernt werden mussten. Neben den finanziellen Vorteilen ist dies auch wegen der kurzen Schließzeiten im Sommer ein wichtiges Kriterium“, betont Weis abschließend.

MPEC

Laufen

Design, Hygiene und Langlebigkeit



LAUFEN ist ein verlässlicher Partner (nicht nur im Objektbereich); die langfristige Produkt- und Ersatzteilverfügbarkeit bietet Architekten und Betreibern hohe Investitionssicherheit. Im Bild links zu sehen, ist ein Bad im Park Hyatt.

Je hochwertiger die Ausstattung, desto stärker prägt das Bad den Gesamteindruck eines Hauses. Für Hotelprojekte setzt LAUFEN auf langlebige Keramiklösungen, die modernes Design, höchste Hygiene und einfache Reinigung perfekt miteinander verbinden.

Ein entscheidendes Plus im stark frequentierten Objektbereich bieten spülrandlose WCs sowie die innovative Oberflächenveredelung LCC (LAUFEN Clean Coat). Bei diesem silikatkeramischen, glasartigen Überzug handelt es sich um eine porenfreie, extrem glatte Oberfläche, auf der Schmutz, Kalk und Bakterien kaum Halt finden und meist direkt mit dem Wasser weggespült werden. Zudem ist die Veredelung besonders widerstandsfähig gegenüber aggressiven Reinigungsmitteln. Das erleichtert die tägliche Instandhaltung nachhaltig und sorgt für langfristigen Werterhalt. „LCC bietet Betreibern ein verlässliches Plus an Hygiene, Sicherheit und Langlebigkeit. Gerade bei den hohen Reinigungsfrequenzen in der Hotellerie ist die extrem glatte

und robuste Oberfläche ein enormer wirtschaftlicher und funktionaler Vorteil“, erklärt Christian Babinetz, Verkaufsleiter von LAUFEN Austria.

Auch Dusch-WCs gewinnen in Premiumhotels zunehmend an Bedeutung. Die CLEANET-Serie von LAUFEN verbindet hohe Hygienestandards mit intuitiver Bedienung, was insbesondere von internationalen Gästen geschätzt wird.

Waschbecken aus Saphirkeramik ermöglichen besonders filigrane Designs. Durch die Beimischung des Minerals Korund erreicht das Material eine außergewöhnliche Härte. Dies ermöglicht extrem filigrane, dünnwandige Formen bei gleichzeitig maximaler Robustheit – ideal für anspruchsvolle Innenarchitekturkonzepte. Wie zeitgemäße Badarchitektur im Hotelbereich aussieht, zeigen renommierte Referenzprojekte wie das Hotel Badeschloss in Bad Gastein (mit der Kollektion Kartell • LAUFEN), das Park Hyatt Vienna oder das traditionsreiche Hotel Astoria Wien.

MPEC



Laufen Clean Coat (LCC) bietet Betreibern ein verlässliches Plus an Hygiene, Sicherheit und Langlebigkeit.

CHRISTIAN BABINETZ, VERKAUFSLEITER, LAUFEN AUSTRIA

BINOPTIC



ÖFFENTLICHE SANITÄRRÄUME MIT WOHLFÜHLCHARAKTER

Installationssorgen? Gehören jetzt der Vergangenheit an! Egal, wie der Waschplatz geplant ist – hier stimmt einfach das Zusammenspiel von **Design** und **Funktion**.

Eine durchdachte Lösung für den öffentlichen Bereich, erhältlich in verschiedenen Längen und Oberflächen.

DELABIE | **KWC**
Professional



delabie.at

Warum das Baujahr kaum eine Rolle spielt

Wo eine Wärmepumpe sinnvoll eingesetzt werden kann, entscheidet nicht allein das Alter eines Gebäudes. Für Installateure wird daher die fachliche Bewertung von Heizlast, Gerätetypen und Gebäudeeigenschaften wichtiger. Felduntersuchungen zeigen, worauf es in der Praxis ankommt.



WOLF (5)

Im Neubau bieten niedrige Vorlauftemperaturen und moderne Dämmstandards gute Voraussetzungen für den Einsatz einer Wärmepumpe. Die neue WOLF CHA Special Edition basiert auf bewährter Technik und präsentiert sich in einem neuen, geradlinigen Design.

Lange galt die Wärmepumpe als Neubauthema. Diese Annahme lässt sich heute nicht mehr halten: Feldstudien zeigen, dass Wärmepumpen auch in Bestandsgebäuden zuverlässig und effizient arbeiten – unabhängig vom Baujahr. Für Installateure eröffnet das ein Marktsegment, das weit über den klassischen Neubau hinausreicht.

Das Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme (Fraunhofer ISE) hat vergangenen Winter sein vierjähriges Forschungsprojekt „WP-QS im Bestand“ abgeschlossen und dabei 77 Wärmepumpen in Ein- bis Dreifamilienhäusern unter realen Bedingungen vermessen. Das Ergebnis: Die Anlagen erreichten Jahresarbeitszahlen von 2,6 bis 5,4;

ihre CO₂-Emissionen lagen 2024 um 64 Prozent niedriger als jene von Erdgasheizungen. Besonders aufschlussreich: Eine Korrelation zwischen dem Baujahr der Gebäude und der Effizienz der Wärmepumpe konnte nicht festgestellt werden – ausreichend dimensionierte Heizkörper erreichten im Mittel ähnlich niedrige Betriebstemperaturen wie Flächenheizungen.

Worauf es bei einer Nachrüstung wirklich ankommt

Die Vorlauftemperatur ist der zentrale Stellhebel. In Bestandsgebäuden mit klassischen Heizkörpern liegt der tatsächliche Bedarf meist zwischen 55 und 65 Grad, was moderne Geräte problemlos erreichen, wenn auch mit

etwas geringerer Effizienz als bei Niedertemperatursystemen. In der Praxis reicht es oft, einzelne Heizkörper in kalten Räumen gegen größere, für Niedertemperatur optimierte Modelle zu tauschen. Eine Fußbodenheizung ist keine zwingende Voraussetzung: Die Kombination mit klassischen Heizkörpern funktioniert in den meisten Bestandsgebäuden gut.

Auch die Gebäudedämmung wirkt sich direkt auf die Effizienz aus. Schon kleinere Maßnahmen, etwa die Dämmung der obersten Geschossdecke, zeigen spürbare Wirkung. Verlässliche Planungsgrundlage bleibt die Heizlastberechnung nach DIN EN 12831: Sie bestimmt die passende Leistungsklasse. „Die größte Unsicherheit bei



Nicht nur im Neubau: Wärmepumpen eignen sich auch für sanierte Gebäude.

Für einen effizienten Betrieb sollten Gebäude und Heizsystem zusammenspielen.

Bauherren betrifft meist die Vorlauftemperatur im Bestand. Eine saubere Heizlastberechnung nimmt hier die Angst vor einer Fehlentscheidung", sagt Martin Kloboucnik, Geschäftsführer der WOLF Klima- und Heiztechnik GmbH. „Wer diesen Schritt sorgfältig macht, stellt meist fest, dass eine Wärmepumpe auch im bestehenden Gebäude zuverlässig funktioniert.“



Die größte Unsicherheit betrifft die Vorlauftemperatur im Bestand. Eine saubere Heizlastberechnung nimmt die Angst vor Fehlern.

MARTIN KLOBOUCNIK, GESCHÄFTSFÜHRER, WOLF

Zusage und Umsetzung ungenutztes Potenzial liegen, etwa weil Bauherren Fristen unterschätzen. Für Fachbetriebe lohnt sich daher der Blick auf Kunden mit bestehender, aber noch nicht beauftragter Förderzusage.

Neubau: Ideale Voraussetzungen, aber Kombination entscheidet

Im Neubau ist die Wärmepumpe längst Standard. Laut Verband Wärmepumpe Austria werden hier überwiegend Wärmepumpen eingebaut. Innerhalb des österreichischen Wärmepumpenmarkts dominiert dabei ungebrochen die Luft-Wasser-Wärmepumpe: Sie stellt 83 Prozent der verkauften Anlagen. Der Grund für die Neubau-Eignung bleibt unverändert: Die Wärmepumpe bezieht den Großteil der Energie kostenlos aus der Umgebung und benötigt nur einen geringen Stromanteil, den eine PV-Anlage zudem selbst erzeugen kann. Neubauten bieten durch Flächenheizung und moderne Dämmstandards optimale Voraussetzungen für effizienten Betrieb.

Gleichzeitig sind Neubauten heute so stark gedämmt, dass ein natürlicher Luftaustausch praktisch nicht mehr stattfindet. Eine kontrollierte Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung wird damit zum notwendigen Ergänzungssystem: Sie sorgt für konstanten Luftaustausch und nutzt im Winter die Abluft, um die Frischluft vorzuwärmen. Die Lüftung reduziert so den verbleibenden Heizbedarf, den die Wärmepumpe deckt – für Anbieter wie WOLF, die beide Technologien im Programm haben, ist das ein wachsender Beratungsschwerpunkt.

Förderlage 2026: Stillstand mit ungenutztem Potenzial

Die österreichische Förderlandschaft hat sich 2026 spürbar verändert. Sowohl die Sanierungsoffensive des Bundes als auch die Zusatzförderung „Sauber Heizen für Alle“ haben ihre Budgetmittel ausgeschöpft: Neuregistrierungen sind seit Sommer 2026 nicht mehr möglich. Die Folgen zeigen sich bereits im Markt: Nach Auslaufen der Bundesförderung sank der Wärmepumpenabsatz 2025 laut Verband Wärmepumpe Austria um rund 22 Prozent auf etwa 36.000 Stück, während fossile Heizsysteme wieder zulegen – ein ökologisch bedenklicher Trend. Für Installateure bleibt jedoch der Blick auf bereits erteilte Förderzusagen interessant: Wer rechtzeitig registriert und beantragt hat, erhält ab Vertragsdatum neun Monate Zeit zur Umsetzung – eine Verlängerung ist nicht möglich. Erfahrungsgemäß bleibt zwischen

Fazit

Zusammenfassend bleibt festzuhalten: Ob Neubau oder Sanierung, die Wärmepumpe ist technisch in beiden Fällen eine verlässliche Lösung. Entscheidend ist nicht das Baujahr, sondern ein stimmiges Gesamtkonzept aus Gerätetyp, Heizlastberechnung und – wo sinnvoll – ergänzenden Maßnahmen wie Dämmung oder Wohnraumlüftung.

Auch wenn die Förderbudgets 2026 ausgeschöpft sind, bleibt bei bereits zugesagten, aber noch nicht umgesetzten Förderfällen kurzfristig Handlungsspielraum für Fachbetriebe.

FW

Martin Kloboucnik ist seit dem Jahr 2024 Co-Geschäftsführer der WOLF Klima- und Heiztechnik GmbH und verantwortet unter anderem den Geschäftsbereich Heizung.



Brötje

Gaskessel raus, Wärmepumpen rein



Sanierung: Die Luft-Wasser-Wärmepumpe BLW Mono-P 9.1 von Brötje

Der Austausch alter Heizsysteme durch Wärmepumpen gehört für viele Fachbetriebe inzwischen zum Alltag. Wie reibungslos ein solcher Systemwechsel im Bestand funktionieren kann, zeigt ein Einfamilienhaus aus dem Jahr 1978 in Würzburg. Nachdem ein 22 Jahre alter Gaskessel ausgefallen war, entschieden sich die Eigentümer für eine zukunftsfähige Wärmepumpenlösung. Dach, Außenwände und Fenster befanden sich in saniertem Zustand. Zudem verfügt das Haus über Solarthermie, eine Photovoltaikanlage sowie geeignete Heizflächen inklusive Fußbodenheizung.

Zwei neue Wärmepumpen

Seit Mai 2025 sorgen nun zwei getrennt arbeitende Wärmepumpen von BRÖTJE für eine effiziente, förderfähige Wärmeversorgung des Gebäudes: Die Trinkwasser-Wärmepumpe BTW S 200 B übernimmt die Warmwasserbereitung, während die Heizungswassererzeugung über das Luft-Wasser-Gerät BLW Mono-P 9.1 erfolgt. Mit einer Leistung von 9 kW deckt die BLW Mono-P 9.1 den Großteil der 10 kW Gebäudeheizlast ab. In Spitzenlastzeiten unterstützt ein integrierter 9-kW-Elektroheizstab. Beide Modelle arbeiten mit dem natürlichen Kältemittel R290. Sie lassen sich einfach installieren und optimal mit selbst erzeugtem Photovoltaik-

Strom kombinieren. Mit dem Heizungstausch erhielten die Auftraggeber ihre gewünschte nachhaltigere Energieversorgung gemäß gesetzlichen Vorgaben zum Einsatz erneuerbarer Energien, außerdem eine langfristige Steigerung von Gebäudewert und Wohnkomfort. Alle Beteiligten loben, wie zügig und unkompliziert die Installation über die Bühne ging. Hier griffen alle Bausteine des BRÖTJE-Konzeptes ineinander: vom praxisorientierten Produktdesign über die Dokumentation bis zur kompetenten Vor-Ort-Begleitung durch Außendienst-Mitarbeiter Norbert Weißenberger. SHK-Fachmann Michael Flammersberger hebt die gute Erreichbarkeit aller Leitungen hervor. Elektrotechniker Dominik Göb beschreibt die Anschlussvorbereitung als sehr übersichtlich.

FW



Für Heißwasser: die Trinkwasser-Wärmepumpe BTW S 200 B von Brötje.

Bosch

Mit Hochtemperatur für den Bestand

Höchste Effizienz auch bei hohen Vorlauftemperaturen (bis A+++) und exklusives Design: Die Monoblock-Luft-Wasser-Wärmepumpe Compress 8800i AW von Bosch ist ein Kraftpaket für die Modernisierung größerer Ein- und Mehrfamilienhäuser. Dank Vorlauftemperaturen von bis zu 75 Grad gelingt der direkte Heizungstausch im Bestand unkompliziert – ganz ohne Tausch vorhandener Heizkörper.

Leistung in drei Größen

Um auch bei hoher Heizlast verlässlich für wohlige Wärme zu sorgen, ist die Compress 8800i AW in drei Leistungsabstufungen mit 11, 13 und 15 kW erhältlich. Die Wärmepumpe arbeitet mit einem SCOP von bis zu 5,4 bei 35

Grad sowie bis zu 4,13 bei 55 Grad Vorlauftemperatur besonders sparsam. Bosch nutzt dabei das natürliche Kältemittel R290 (Propan) mit einem niedrigen GWP-Wert von 0,02 (nach IPCC AR6). Ein serienmäßiges Komfort-Plus: An Sommertagen sorgt die aktive Kühlfunktion für angenehme Raumtemperatur.

FW



Die Compress 8800i AW von Bosch ist mit 11, 13 und 15 kW erhältlich.

Buderus

Für moderne Wohn- und Gewerbeobjekte

Die Monoblock-Luft-Wasser-Wärmepumpe Logatherm WLW MBE+ AR von Buderus eignet sich für die Modernisierung von Ein- und Mehrfamilienhäusern sowie Gewerbeobjekten. Mit einer Vorlauftemperatur von bis zu 75 Grad (bei minus 10 Grad Außentemperatur) müssen Heizkörper nicht zwingend getauscht werden.

drei baugleiche Außeneinheiten für bis zu circa 45 kW Leistung verschaltet werden. Die integrierte Redundanz garantiert eine lückenlose Wärmeversorgung auch bei Wartungen. Die kontinuierliche Leistungsanpassung verhindert unnötiges Takten. Im Innenbereich ist keine Kaskadierung hydraulischer Inneneinheiten nötig, was Platz spart.

FW

Skalierbar bis 45 kW

Für flexiblen Einsatz bei jedem Wärmebedarf lässt sich das System bedarfsgerecht anpassen (Einzelgeräte: 11, 13, 15 kW). Mit circa 1,1 m Höhe gehört die Außeneinheit zu den kompaktesten Geräten ihrer Klasse und benötigt nur 0,8 m² Stellfläche. Über den Kaskadenmanager Logamatic WPM400 K können zwei oder



In Kaskade: Die Wärmepumpe Logatherm WLW MBE+ AR von Buderus.

Vaillant

Wärmepumpe für nahezu jeden Platz am Haus

Der Hersteller Vaillant hat die Luft-/Wasser-Wärmepumpen seiner aroTHERM-Linie weiterentwickelt. Sonja Hahn, Produktmanagerin bei Vaillant erklärt die Neuheit:

Frau Hahn, was kann die aroTHERM-Generation besser als andere Wärmepumpen?

SONJA HAHN: Die aroTHERM plus ist die effizienteste Wärmepumpe von Vaillant und ist besonders für Sanierungen geeignet. Die aroTHERM pro ist die kompakteste Wärmepumpe für freistehende Häuser mit geringem Gewicht für eine einfache Installation. Und die aroTHERM perform, die stärkste Wärme-

pumpe von Vaillant, ist für den Einsatz im Mehrfamilienhaus geeignet. Alle drei Wärmepumpen sind technisch mit der Flexible Space Function am neuesten Stand. Durch diese Funktion können Außengeräte nahezu überall platziert werden.

Wie reagiert der Markt auf die aroTHERM-Wärmepumpen? Was sagen die Installateure?

HAHN: Wir freuen uns, dass unsere Produktentwicklungen positiv angenommen werden – sowohl vom Fachhandwerk als auch von Endkundinnen und -kunden. Nicht nur die hohe Effizienz sondern auch technische Neuerungen wie die Flexible Space Function erfüllen genau die Anforderungen des österreichischen Marktes. Natürlich geben wir Feedback an unsere Produktentwicklung weiter, um auch in Zukunft die richtigen Wärmepumpen anzubieten.

Sonja Hahn arbeitet als Produktmanagerin bei Vaillant mit Wärmepumpen.

Welche Vorteile bringt die neue Generation den Installateuren im Arbeitsalltag?

HAHN: Durch die Flexible Space Function kann die Wärmepumpe nahezu überall platziert werden – dadurch ist sichergestellt, dass das System noch einfacher geplant werden kann. Darüber hinaus ist beispielsweise die aroTHERM pro mit ihrem geringen Gewicht besonders einfach und schnell zu montieren. Auch an den Zubehören für die aroTHERM pro und plus wurde gedacht und ein Fertigfundament eingeführt, um noch schneller einen Umstieg auf ein Wärmepumpensystem zu ermöglichen – ganz ohne Fundamenttrocknungszeiten.

Wie gut eignet sich die aroTHERM-Generation für die Sanierung?

HAHN: Aufgrund hoher Vorlauftemperaturen und maximaler Flexibilität ist unsere aroTHERM-Generation ausgezeichnet für Sanierungsprojekte geeignet – auch bei niedrigen Außentemperaturen, was gerade für die Sanierung mit Heizkörpern wichtig ist. Wenn wir die Wärmewende gemeinsam schaffen wollen, dann liegt definitiv ein großer Hebel im Bestand. Hier können unsere Wärmepumpen einen wichtigen Beitrag leisten – zu-



Sieger des Red Dot Design Awards und des iF Design Awards: die neue aroTHERM perform von Vaillant.

sätzlich zum hohen Komfort für unsere Endkundschaft.

Braucht der Wärmepumpenmarkt weiterhin staatliche Förderungen? Oder sollte der Markt die Nachfrage regeln?

HAHN: Förderungen stellen einen sinnvollen und wertvollen Anreiz dar, um allen Mitgliedern unserer Gesellschaft nachhaltiges Heizen mit Wärmepumpen zu ermöglichen. Wir begrüßen den staatlichen Auftrag, die Wärmewende durch gezielte und sinnvolle Förderprogramme gemeinsam herbeizuführen – denn nur gemeinsam werden wir die notwendige Dekarbonisierung des Landes voranbringen.

Vielen Dank für das Gespräch!

FW

HARGASSNER

EXTREM LEISE, MAXIMAL EFFIZIENT NEU: WÄRMEPUMPE AIRPRO

Lernen Sie unsere heißeste Innovation kennen:
Wärmepumpe AirPro von Hargassner!

- Mit intelligenter Hybridfunktion
- Ideal kombinierbar mit Solar
- Perfekt für Sanierungen

Ihr Spezialist für erneuerbare Wärme.

HARGASSNER.COM



Stiebel Eltron

Durchdacht für das Fachhandwerk



STIEBEL ELTRON (2)

Die WPL-A Plus von STIEBEL ELTRON ist eine Luft-Wasser-Wärmepumpe in vier Leistungsgrößen.

Mit der WPL-A Plus bietet STIEBEL ELTRON eine Luft-Wasser-Wärmepumpe für ein breites Einsatzfeld: vom Neubau bis zur Sanierung von Bestandsgebäuden mit vorhandenen Heizkörpern. Für Fachbetriebe bedeutet das mehr geeignete Projekte mit einer einheitlichen Baureihe – und damit eine verlässliche Grundlage für Beratung, Planung und Verkauf. Die außen aufgestellte Wärmepumpe ist in vier Leistungsgrößen von rund 5 bis 13 kW erhältlich. Vorlauftemperaturen von bis zu 75 Grad ermöglichen den Einsatz auch in Gebäuden, in denen klassische Radiatoren weiterverwendet werden. Viele Sanierungsprojekte lassen sich dadurch ohne vollständigen Austausch des Wärmeverteilsystems realisieren. Im Neubau überzeugt die WPL-A Plus insbesondere in Verbindung mit Flächenheizungen.

Silent Mode

Alle Leistungsgrößen erreichen die Energieeffizienzklasse A+++. Das natürliche Kältemittel R290 verbindet eine geringe direkte Treibhauswirkung mit langfristiger Planungssicherheit. Mit

einem Schallleistungspegel ab 43 dB(A) arbeitet die Baureihe besonders leise. Über den Silent Mode lässt sich der Schall zusätzlich begrenzen – ein wichtiger Vorteil bei enger Bebauung. Neben Raumheizung und Warmwasserbereitung bietet die WPL-A Plus eine aktive Kühlfunktion.

Vorteile für Fachhandwerk

Ein einheitlicher Gerätefußabdruck über alle Leistungsgrößen hinweg erleichtert die Planung. Abgestimmte Konsolen, Anschlusssets und Installationshilfen ermöglichen die Aufstellung auf dem Boden, an der Wand oder auf dem Flachdach. „Hochwertiges Design, hohe Vorlauftemperaturen, ein ausgesprochen leiser Betrieb und ein durchdachtes Installations- und Sicherheitskonzept ermöglichen ein breites Einsatzspektrum auch unter anspruchsvollen Rahmenbedingungen. Vorteile, die in der Praxis zählen – technisch ebenso wie wirtschaftlich“, erklärt Ralph Reisinger, Produktmanagement Objekt- und Systemlösungen erneuerbare Energie bei STIEBEL ELTRON Österreich.

FW



Die WPL-A Plus Wärmepumpe bietet eine zukunftssichere Lösung für Neubau und Sanierung.

RALPH REISINGER, PRODUKTMANAGER STIEBEL ELTRON

Hargassner

Besonders leise Wärmepumpe mit Propan

Dieses Jahr hat Hargassner die Luft-Wasser-Wärmepumpe „AirPro“ lanciert. Sie hat einen niedrigen Schallleistungspegel von 39 dB(A). „Die AirPro ist eine konsequente Neuentwicklung. Der Umstieg auf das natürliche Kältemittel R290 (Propan) ermöglicht es uns, zum einen wesentlich höhere Vorlauftemperaturen von bis zu 75 Grad zu erreichen und damit noch besser für Sanierungen, aber auch nichtrenovierte Bestandsbauten geeignet zu sein“, sagt Produktmanager Martin Daxecke von Hargassner.

Kaum hörbar und effizient

„Zum anderen gelingt ein sehr guter Wirkungsgrad (SCOP > 5,0), selbst bei tiefen Außentemperaturen“, so Daxecke. Die Mono-

block Wärmepumpe heizt oder kühlt serienmäßig und ist einfach zu installieren. Das Energielabel A+++ ermöglicht volle Förderfähigkeit. Mit drei Inneneinheiten kann der Installateur sie individuell auf Kundenwünsche abstimmen. Das Energiemanagement „TouchPro“ kann die Wärmepumpe in ein Multi-Source-System (PV, Biomasse, Puffer) integrieren.

FW



HARGASSNER

Die AirPro im System mit Speicher und Regelung ist EnergieGenie 2026.

Viessmann

Neuer Monoblock und vernetzte Energie

Mit der Vitocal 200-A intelligent energy (ie) beginnt Viessmann Climate Solutions die neue Ära seiner Luft/Wasser-Wärmepumpe in Monoblock-Bauweise. Die in Europa entwickelte und gefertigte Vitocal 200-A intelligent energy erreicht Vorlauftemperaturen von bis zu 75 Grad und eignet sich damit auch für bestehende Heizkörper.

jeden Anwendungsfall ausgewählt werden können. Diese Architektur macht unsere Lösungen einfacher planbar und sichert durch ihre Unabhängigkeit ein lernfähiges System, das mit künftigen Anforderungen mitwächst“, sagt Anna-Karina Reinhaller, Leitung Produktmanagement Viessmann Österreich.

FW

Ganzheitliches Ökosystem

Außerdem launcht Viessmann mit One Base Intelligence eine optimierte Software-Plattform mit integriertem Energy Management. „Viessmann One Base Intelligence ist der leistungsstarke, beständige Kern, der das gesamte System steuert, während die Inneneinheiten passgenau auf



VIESSMANN

Die Vitocal 200-A intelligent energy (ie) ist mit dem iF Design Award prämiert.

Remeha

Modernes Heizen in 300 Jahre alter Bausubstanz

Für die van Paridon GmbH aus Goch war dieses Objekt im deutschen Kerken ein Testfall: Ein Wohn- und Geschäftshaus von 1715 mit rund 30 kW Heizlast. Dazu ein Verteilnetz aus überwiegend klassischen Radiatoren. Einer Hochtemperaturwärmepumpe von Remeha gelang es hier, die Brücke zwischen kleinem Sanierungsaufwand und großem Komfortgewinn zu schlagen. Die Monoblock-Wärmepumpe Effenca HT stellt Vorlauftemperaturen bis 80 °C bereit – das genügt, um auch kaum gedämmte Häuser komplett mit Energie aus erneuerbaren Quellen zu beheizen.



Im deutschen Kerken trifft moderne Heiztechnik auf Denkmalschutz.

Gleichzeitig arbeitet das Modell mit einem breiten Modulationsbereich zwischen 7 und 37,3 kW sehr effizient: Die 30-kW-Ausführung kann einen COP von 4,6 bei A7/W35 vorweisen. Mit dieser Technik war es möglich, die bestehende Wärmeverteilung im Kerkener Objekt weitgehend zu erhalten und so die historische Gebäudesubstanz zu bewahren.

Ein Haus für Außeneinheit

Das Außengerät der verbauten Effenca misst 180 x 188 x 67 cm und ist mit 364 Kilogramm vergleichsweise leicht. Wie bei Wärmepumpen mit dem Kältemittel R290 erforderlich, wurde die Außeneinheit mit Schutzabstand zu Haus und Nachbargrundstücken aufgestellt. Eine geschmackvolle Holzeinhausung dämpft das Betriebsgeräusch von circa 63 bis 66 dB(A). Zugleich schirmt sie die Wärmepumpe gegen Witterung, Diebstahl und Vandalismus ab. Einen Teil des Betriebsstroms liefert die PV-Anlage auf dem Hausdach. Gemäß Vorschrift für derart leistungsstarke Wärmepumpen wur-

Bei der energetischen Sanierung konnte die alte Ölheizung durch eine monovalente Wärmepumpenanlage ersetzt werden.



REMEHA GMBH, SÄRBECK (3)

de ein 150-Liter-Pufferspeicher angebunden. Die Regelung übernimmt der HP-Controller Ace MB. Der Austausch der alten Ölheizung verlief unkompliziert und planmäßig. 385 m² an Wohn- und Gewerbeflächen werden nun zuverlässig mit fossilfrei erzeugter Wärme versorgt. Die Trinkwarmwasserbereitung erfolgt per Durchlauferhitzer.

Geringer Verbrauch

Gregor Hövelmann, Geschäftsführer von van Paridon, lobt die technische Begleitung durch Remeha und freut sich über den zufriedenen Kunden: „Die Leistung von 30 kW reicht hier vollkommen aus. Wir haben die erste Heizperiode über dem Winter

erfolgreich meistern können, bei recht geringem Verbrauch.“ Damit dient das Projekt auch dem Verarbeitungsbetrieb als wichtiges Referenzobjekt für zukünftige Wärmepumpenanwendungen im Gebäudebestand.

FW



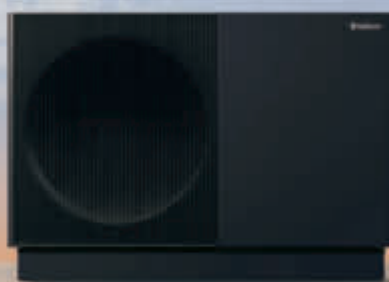
Nach Plan: Der Austausch der alten Ölheizung verlief unkompliziert.

Unsere neuen Wärmepumpen

**DIE ERSTEN WÄRMEPUMPEN,
DIE EINFACH ÜBERALL STEHEN KÖNNEN.**



aroTHERM plus



aroTHERM perform



aroTHERM pro



Mehr Informationen auf www.vaillant.at

 **Vaillant**

Warum denn nicht dreifach einfach?

Moderne Wärmepumpen sollen nicht nur effizient heizen. Sie sollen sich einfach planen und installieren lassen, intelligent mit PV und Speicher zusammenspielen. Wie das gehen könnte, zeigt KWB mit seiner EasyAir Plus Wärmepumpe.

O b Neubau oder Sanierung: Für SHK-Fachbetriebe werden Energiesysteme stets umfassender. KWB setzt deshalb auf das Prinzip „3-fach einfach“: eine Regelung, ein Energiemanagement, ein Ansprechpartner. Die KWB EasyAir Plus ist eine Luft-Wasser-Wärmepumpe mit natürlichem Kältemittel R290 und einem Leistungsbereich von 6 bis 24 kW. Sie eignet sich für Neubau und Sanierung und basiert auf derselben Comfort 4 Regelung wie die Biomasseheizungen von KWB. Das spart Einarbeitungszeit. Auch bei Planung und Montage ist Einfachheit mitgedacht: vom Auslegungstool KWB WP-Calc über flexible Innen- und Speicherlösungen bis zu abgestimmten Montage- und Anschlusskomponenten.



Wir wollen unseren Partnern nicht einfach eine Wärmepumpe liefern. Wir wollen ein Gesamtsystem an die Hand geben.

HELMUT MATSCHNIG, GESCHÄFTSFÜHRUNG KWB



Wärmepumpe und Biomasse von KWB nutzen beide die einheitliche Regelungstechnik Comfort 4.



Überzeugt von seiner Wärmepumpe: Wolfgang Galler hat seine Gastherme in der Obersteiermark gegen eine KWB EasyAir Plus getauscht. Außerdem wollte er den Strom seiner PV-Anlage effizienter nutzen.

Das zweite „Einfach“ liefert Clee. Das intelligente Energiemanagement verbindet Wärmepumpe, PV, Batteriespeicher und optimiert deren Zusammenspiel vorausschauend. Es berücksichtigt unter anderem Wetter, Energiebedarf, verfügbaren PV-Strom und variable Stromtarife. So wird aus einer Wärmepumpe eine intelligente Gesamtlösung, die für maximale Energiekostensparnis sorgt.

Und das dritte „Einfach“? Ein Ansprechpartner für das gesamte Projekt – von der Planung bis zur Inbetriebnahme.

te schätzt die Familie maximale Effizienz und Komfort zu günstigsten Betriebskosten, Clee und die einfache Bedienung per App. Und das vielleicht stärkste Argument für jeden Fachbetrieb: Wolfgang Galler hat seine KWB Wärmepumpe bereits mehrfach im Freundes- und Bekanntenkreis weiterempfohlen. Genau hier setzt auch das neue exklusive Schulungsangebot für KWB Partner an. Unter diesem Motto vermittelt KWB Vertriebsleiter David Pock an einem Seminartag, wie erfolgreiche Verkaufsgespräche anhand der AIDA'E-Erfolgsformel aufgebaut werden.

FW

Wärmepumpe statt Gasheizung

Wie dieses Prinzip in der Praxis funktioniert, zeigt Familie Galler aus der Obersteiermark. Sie wollte den Strom ihrer PV-Anlage besser nutzen und unabhängiger von schwankenden Gaspreisen werden. Die Gasheizung wurde daher durch eine KWB EasyAir Plus ersetzt. Besonders die einfache Umsetzung überzeugte Wolfgang Galler: Die vorbereiteten Anschlüsse waren schnell verbunden und die Wärmepumpe rasch in Betrieb. Heu-



Mit der AIDA'E-Formel lernen KWB-Partner, erfolgreich zu verkaufen. Mehr Infos: kwb.net/begeistern

Bosch

Ihr Einstieg in die Bosch-Qualität: Die Luft-Wasser-Wärmepumpe Compress 3800i AW

Hohe Effizienz beim Heizen (Energieeffizienzklasse bis A+++), bewährte Technik und Bosch Qualität: Die Luft-Wasser-Wärmepumpe Compress 3800i AW von Bosch bietet Ihnen eine wirtschaftliche Heizlösung für den Neubau und Sanierung. Dank hoher Vorlauftemperaturen von bis zu 75 °C eignet sie sich für den unkomplizierten Heizungstausch in bestehenden Ein- und kleineren Mehrfamilienhäusern und das auch mit vorhandenen Heizkörpern.

Einfach flexibel in fünf Leistungsgrößen

Um den jeweiligen Wärmebedarf abzudecken, ist die Compress 3800i AW in fünf Leistungsgrößen

Ben (4, 6, 7, 10 und 13 kW) erhältlich:

- Kompakt (4, 6 und 7 kW): Mit nur ca. 800 mm Bauhöhe passt die Außeneinheit optimal unter Fensterbrüstungen oder in kleine Gärten.
- Leistungsstark (10 und 13 kW): Ausgelegt für höhere Heizlasten in größeren Ein- oder kleinen Mehrfamilienhäusern.



Einfach sparsamer Betrieb

Die Anlage arbeitet mit einem SCOP von bis zu 5,04 bei 35 °C Vorlauftemperatur sowie bis zu 3,92 bei 55 °C Vorlauftemperatur besonders sparsam. Bosch nutzt das natürliche Kältemittel R290 (Propan) mit einem niedrigen GWP-Wert von 0,02 (nach IPCC AR6). Ein serienmäßiges Komfort-Plus: An heißen Sommertagen sorgt die integrierte aktive Kühlfunktion für angenehme Raumtemperaturen (idealerweise über Flächenheizungen).

Einfach platzsparend im Haus und smart vernetzt

Im Innenbereich stehen platzsparende Varianten zur Wahl – ob als wandhängendes Kom-

paktgerät oder als bodenstehende Tower-Lösung mit integriertem Warmwasserspeicher. Über das integrierte Internet-Gateway lässt sich das System per Smartphone-App HomeCom Easy intuitiv regeln. Fachbetriebe können bei Bedarf Fernanalysen vornehmen, was Zeit und Serviceaufwand spart.

RED



ROBERT BOSCH AG / BOSCH HOME COMFORT ÖSTERREICH (2)

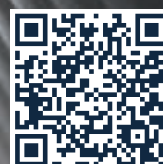
WOLF

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



NIBE

Die Energie aus dem Erdreich



Mit den Sole/Wasser-Wärmepumpen S1157 und S1257 bietet NIBE eine flexible Lösung für Bauherren, Sanierer und Gewerbetreibende.

Mit den Sole/Wasser-Wärmepumpen S1157 und S1257 setzt NIBE ein Zeichen in Sachen Effizienz und intelligenter Heiztechnologie. Die Baureihe nutzt die konstant verfügbare Energie des Erdreichs für eine zuverlässige und umweltfreundliche Wärmeversorgung – und das bei maximaler Flexibilität für Neubau und Moderni-

sierung. Mithilfe von moderner Inverter-Technologie passen sich die Wärmepumpen der NIBE S1157/S1257-Serie exakt dem Energiebedarf des Gebäudes an – das sorgt für einen geringeren Stromverbrauch und eine besonders hohe Jahresarbeitszahl. Die neuen Modelle mit dem Kältemittel R290 sind künftig in den Leistungsgrößen 5, 8, 13 und 18

kW verfügbar und lassen sich optimal an individuelle Anforderungen anpassen. Das GWP (Global Warming Potential) von nur 0,02 reduziert den Einfluss auf den Treibhauseffekt auf ein Minimum, während die Wärmepumpen dank hoher Vorlauftemperaturen von bis zu 70 Grad auch für den Einsatz in bestehenden Gebäuden bestens geeignet sind.

Kühlen und Vernetzen

Ein weiteres Highlight: Die integrierte Passivkühlfunktion (optional auswählbar) sorgt in den warmen Monaten für angenehme Temperaturen – mit äußerst geringen Stromkosten, da die Kühlenergie direkt aus dem Erdreich genutzt wird.

Wie alle Geräte der NIBE S-Serie lassen sich auch die neuen NIBE S1157/S1257-Modelle über die App und das Onlineportal NIBE myUplink steuern und in moderne Energiekonzepte einbinden. „Ob Neubau oder Sanierung – mit 5 bis 18 kW bietet sich für jedes Zuhause die passende Lösung. Und wenn die Temperaturen im Sommer steigen, sorgt die integrierte passive Kühlung bei Anlagen bis 13 kW für angenehme Raumtemperaturen und spürbar mehr Wohnkomfort. Heizen im Winter, angenehm kühlen im Sommer – effizient, komfortabel und aus einer Hand“, sagt Alexander Wagner, Produktmanagement Nibe.

FW



Ob Neubau oder Sanierung – mit 5 bis 18 kW bietet sich für jedes Zuhause die passende Lösung.

ALEXANDER WAGNER, PRODUKTMANAGEMENT NIBE

Windhager

Ein Wärmeerzeuger, mehrere Quellen

Mit der FlexWIN DELUXE NXT lanciert Windhager eine Multisource-Lösung, die Luft, Erdreich und Wasser als Energiequellen nutzen kann. Flexible Quellenwahl, integrierte Systemtechnik und intelligente Regelung ermöglichen eine bedarfsgerechte Auslegung für unterschiedliche Gebäude.

Luft, Erdreich, Wasser

Die FlexWIN DELUXE NXT kann Energie aus Luft, Erdreich oder Wasser nutzen und lässt sich an bauliche und örtliche Gegebenheiten anpassen. Für die Erdwärmenutzung stehen Flächen- und Ringgrabenkollektoren sowie Erdsonden zur Verfügung. Auch PVT-Kollektoren und offene Quellen können eingesetzt werden. Alternativ dient die Außen-

luft als Energiequelle. „Damit schafft die Multisource-Technologie zusätzliche Spielräume bei Planung und Installation – sowohl im Neubau als auch in der Sanierung“, betont Produktmanager Christian Schreiner.

FW



Die Multisource-Wärmepumpe FlexWIN DELUXE NXT von Windhager.

bösch

Eine Wärmepumpe namens Wanda

Die Luft-Wasser-Wärmepumpe WANDA von bösch verbindet eine einfache Installation, durchgängige Systemintegration und ein besonders attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis. Die Monoblock-Wärmepumpe deckt Heizleistungen von 4,1 bis 14,4 kW ab. Sie übernimmt Heizung und Warmwasserbereitung und bietet serienmäßig eine aktive Kühlfunktion. Als Kältemittel kommt R290 mit einem GWP von 0,02 zum Einsatz. Ihr durchdachtes Produktdesign wurde mit dem iF Design Award ausgezeichnet.

Prämiertes Design

„Der iF Design Award bestätigt unseren Ansatz, durchdachte Technik, hochwertige Gestaltung und einen attraktiven Preis mit-

einander zu verbinden. Zugleich bietet sie ein abgestimmtes System, das von der Planung über die Inbetriebnahme bis zum Service überzeugt“, sagt Stefan Posch, Senior Produktmanager Wärmepumpen bei bösch.

FW



Die bösch-Wärmepumpe WANDA eignet sich für Neubau und Bestand.

Hoval

Belaria® pro (40,50)

Wärmepumpen-Lösung mit natürlichem Kältemittel für Wohnbau und Gewerbe

Leise | Hohe Vorlauftemperatur | Hocheffizient

Hoval | Verantwortung für Energie und Umwelt

R290

Die Luft/Wasser-Wärmepumpen Belaria® pro (40,50) von Hoval bieten alles, was das Herzstück einer zukunftssicheren Lösung für den mehrgeschoßigen Wohnbau und Gewerbe benötigt.

Vorteile der Belaria® pro (40,50):

- Hohe Vorlauftemperaturen: perfekt für Neubau und Sanierung
- Natürliches Kältemittel: umweltfreundlich, entspricht den gesetzlichen Anforderungen der Zukunft
- Flüsterleise
- Kostengünstiger Betrieb



Erfahren Sie mehr über die
Luft/Wasser-Wärmepumpe
Belaria® pro (40,50)

Heizen und Kühlen im urbanen Holzwohnbau

Das Wiener Wohnprojekt „Slow Home“ setzt konsequent auf Wärmepumpentechnologie: Zwei Luft/Wasser-Wärmepumpen von Hoval mit dem Kältemittel Propan (R290) versorgen die Bewohner mit Wärme, Warmwasser und Kühlung.

Mit dem Wohnprojekt „Slow Home“ entstand in der Wiener Donaustadt ein moderner Holz-Wohnbau mit zwei Baukörpern und 26 Eigentumswohnungen. Sichtbare Holzdecken und Innenwände aus Massivholz prägen das Wohnkonzept. Gleichzeitig verfolgte der Bauträger at home Immobilien, seit über 25 Jahren im nachhaltigen Wohnbau aktiv, das Ziel, den Energieeinsatz im Gebäudebetrieb möglichst gering zu halten. Die Lösung von Hoval verbindet Wärmepumpentechnik mit intelligenter Regelung, Monitoring und der Einbindung der PV-Anlage.

Auf den Flachdächern der beiden Baukörper kommt jeweils eine Belaria® pro (50) zum Einsatz. Die Wärmepumpen übernehmen die



Auf den Dächern des „Slow Homes“ arbeiten zwei Belaria® pro 50 Wärmepumpen von Hoval (oben). Überwacht und optimiert wird die Anlage über das Leitsystem HovalSupervisor cloud (unten).



Die Dachaufstellung in der Wiener Donaustadt: Ermöglicht haben sie Rene Zobl (Hoval), DI Thorsten Rolek (at home Immobilien), DI Michael Hoffmann (at home Immobilien) und Dominik Reitmeier (Hoval).

zentrale Wärme- und Warmwasserversorgung aller Wohnungen. Nach der Heizperiode wird die Anlage auf Kühlbetrieb umgestellt. Über die Fußbodenheizung können die Wohnräume dadurch im Sommer sanft temperiert werden, ohne zusätzliche Kühlsysteme installieren zu müssen.

Besondere Aufmerksamkeit galt der Dachaufstellung. Neben der statischen Einbindung mussten auch Schallschutzanforderungen berücksichtigt werden. Die Lasten wurden über Stahlbetonsockel abgetragen, die schalltechnische Ausführung frühzeitig in die Planung integriert. So ließ sich die Wärmepumpentechnik platzsparend und unauffällig in das Gebäudekonzept einfügen.

Monitoring für transparenten Betrieb

Die Anlagenüberwachung erfolgt über das Leitsystem HovalSupervisor cloud. Ergänzend wurden Elektro-, Wärme- und Kältemengenzähler integriert. Dadurch lassen sich Energieeinsatz und Anlagendaten laufend analysieren und optimieren. Über Fernzugriff stehen sämtliche Mess-, Steuer- und Regelinformationen jederzeit zur Verfügung. Neben der Technik lieferte Hoval mit Hoval Sirius auch die projektbegleitende Unterstützung von der Planung bis zur In-



betriebnahme. Ein zentraler Ansprechpartner koordinierte die Schnittstellen zwischen Installateur, Fachplanern und weiteren Gewerken und unterstützte die Umsetzung der Heiztechniklösung. Insbesondere bei der elektrischen Anbindung komplexer Anlagen reduziert die klare Schnittstellendefinition den Abstimmungsaufwand zwischen den beteiligten Gewerken.

Für Andreas Grimm, Produktleiter Heiztechnik bei Hoval Österreich, zeigt das Projekt die Entwicklung moderner Wärmepumpenanwendungen im Wohnbau: „Im mehrgeschossigen Wohnbau sind heute integrierte Lösungen gefragt. Wärmepumpen übernehmen nicht nur die Wärmeversorgung, sondern schaffen in Verbindung mit Kühlung, intelligenter Regelung und Monitoring ein ganzheitliches Energiekonzept. Das Projekt Slow Home verdeutlicht, wie sich diese Anforderungen mit Propan-Wärmepumpen effizient und praxisgerecht umsetzen lassen.“

FW

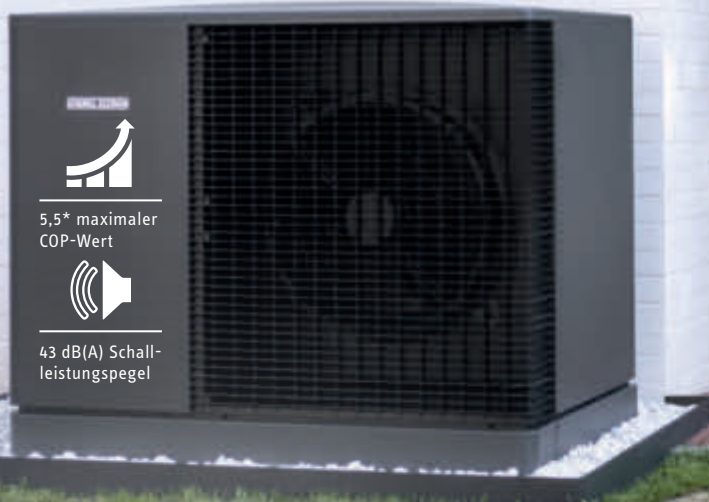
Im mehrgeschossigen Wohnbau sind heute integrierte Lösungen gefragt.

ANDREAS GRIMM, PRODUKTLEITER HEIZTECHNIK HOVAL

STIEBEL ELTRON

wpnext

Wärmepumpen der nächsten Generation




5,5* maximaler
COP-Wert


43 dB(A) Schall-
leistungspegel

**50 Jahre Wärmepumpen-Erfahrung haben wir
in unser neues Sortiment gesteckt. Kurz: wpnext!**

Und das Beste: Unsere neuen Luft-Wasser-Wärmepumpen
WPL-A Plus und WPL-A Trend sind noch effizienter und
umweltfreundlicher als je zuvor.

- › Hocheffizienter Kältekreis mit Kältemittel R290
- › Schallleistungspegel von 43 dB(A) nach EN 12102
- › COP von bis zu 5,5*
- › Neue Optik in edlem Anthrazit oder Weiß
- › Geeignet für Neubau oder Modernisierung,

Technik zum Wohlfühlen
www.stiebel-eltron.at/wpnext



Kleines Teil, große Wirkung



SIEMENS

Das Intelligent Valve von Siemens steigert die Effizienz von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage in Gebäuden. Durch selbstoptimierende Intelligenz und den dynamischen hydraulischen Abgleich lässt sich der Energieverbrauch um bis zu 25 Prozent reduzieren.

Das Intelligent Valve von Siemens ist ein selbstoptimierendes HLK-Ventil. Es misst wichtige Parameter, um den Energieverbrauch zu optimieren und so die Betriebskosten zu senken. Für Betreiber von Gebäuden – ob Universitäten, Krankenhäuser, Bürokomplexen oder Industrieanlagen – bietet das Ventil eine Möglichkeit, mit wenig Aufwand erhebliche Verbesserungen zu erzielen.

Alexander Hofbauer, Portfoliomanager bei Siemens Österreich: „Um signifikante Einsparungen zu erzielen, sind oft nur kleine Hebel notwendig – wie unser intelligentes Ventil. Das Siemens Intelligent Valve denkt mit – und verbindet Sensorik, Aktorik und Kommunikation in einem Gerät. Damit transformieren Sie jedes HLK-System in eine selbstlernende, hocheffiziente Anlage.“

Herkömmliche HLK-Ventile arbeiten bei Teillast oft ineffizient, was zu einem hohen Energieverbrauch und schwankenden Raumtemperaturen führt. Das Siemens Intelligent Valve löst dieses Problem, indem es die Betriebseffizienz maximiert. Während statische Ventile stets für Höchstlast ausgelegt sind, stellt ein dynamisches Ventil sicher, dass der Systemdruck bei allen Last-

Herkömmliche HLK-Ventile arbeiten bei Teillast oft ineffizient, was zu einem hohen Energieverbrauch und schwankenden Raumtemperaturen führt. Das Siemens Intelligent Valve löst dieses Problem, indem es die Betriebseffizienz maximiert.

zuständen stimmt und Druckschwankungen keine Auswirkungen haben. Bei jeder Voreinstellung steht der volle Hub zur Verfügung, was zu hoher Regelgenauigkeit beiträgt. Sein adaptiver Strömungsoptimierer passt den Volumenstrom für Delta-T an, reduziert den Energieverbrauch und sorgt für stabile Raumtemperaturen. Das Ergebnis: eine präzise Steuerung und optimale Rücklauftemperaturen mit einem hochauflösenden Aktuator. Das selbstoptimierende Ventil gleicht HLK-Systeme automatisch aus, wodurch komplexe Berechnungen überflüssig werden, und Planungszeit gespart wird. Neben den Energieeinsparungen sprechen noch weitere Vorteile für das Intelligent Valve: Durch optimierte Hydraulik wird die Pumpleistung reduziert und die Anlagenkomponenten weisen eine längere Lebensdauer auf.

Durch die mögliche Ferndiagnose ergibt sich ein geringerer Wartungsaufwand für die Gebäudebetreiber, die durch prädiktive Analysen zusätzlich besser planen können.

Um signifikante Einsparungen zu erzielen, sind oft nur kleine Hebel notwendig.

ALEXANDER HOFBAUER, PORTFOLIOMANAGER, SIEMENS

MPEC

Buderus

Logatherm WLW MBB AR: Die regenerative Wärme

Hohe Systemeffizienz (Energieeffizienzklasse bis A+++)¹ trifft auf bewährte Buderus-Qualität mit der neuen Luft-Wasser-Wärmepumpe Logatherm WLW MBB AR. Sie bietet eine wirtschaftliche und regenerative Heizlösung für Neubau und Sanierung von Ein- und Zweifamilienhäusern. Dank hoher Vorlauftemperaturen von bis zu 75 °C eignet sie sich ideal für den unkomplizierten Heizungstausch mit bestehenden Heizkörpern. Flexibel in fünf Leistungsgrößen. Die Wärmepumpe ist in fünf Leistungsgrößen von 4 bis 13 kW erhältlich:

- Kompakt (4, 6, 7 kW): Mit nur ca. 800 mm Bauhöhe passt die einphasige Außeneinheit (ein Lüfter) optimal unter Fensterbrüs-

tungen oder in kleine Gärten.

- Leistungsstark (10, 13 kW): Dreiphasige Modelle mit zwei Lüftern für höhere Heizlasten.

Sparsamer Betrieb und Komfort

Dank Inverter-Technologie arbeitet das System extrem sparsam mit einem COP von bis zu 4,99 (bei A7/W35) und einer ErP-Effizienz von bis zu 199 % bei 35°C und 154 % bei 55°C. Buderus setzt auf das natürliche Kältemittel R290 (Propan) mit einem niedrigen GWP von 0,02 (nach IPCC AR6). Ein mehrstufiges Sicherheitskonzept mit integrierten Sensoren sorgt für maximale Sicherheit. An heißen Sommertagen sorgt die aktive Kühlfunktion für ein angenehmes Raumklima.

Clever gekoppelt für mehr Autarkie

Die Logatherm WLW MBB AR lässt sich ideal mit einer Photovoltaikanlage und dem Energiemanager Buderus MyEnergyMaster kombinieren. So nutzen Sie selbst erzeugten Solarstrom, senken die Energiekosten und steigern Ihre Unabhängigkeit.

Platzsparend und smart vernetzt

Im Innenbereich überzeugt das System durch Flexibilität auf nur ca. 0,36 m² Stellfläche bei der bodenstehenden Tower-Lösung mit integriertem 180-Liter-Warmwasserspeicher – alternativ steht eine wandhängende Inneneinheit zur Verfügung. Gesteuert wird die Anlage über die Bedieneinheit



Logamatic BC400 mit Touchdisplay. Über das Modul MX400 und die App MyBuderus lässt sich das System per Smartphone regeln. Fachbetriebe können per Buderus ConnectPRO schnelle Fernanalysen vornehmen.

RED



ROBERT BOSCH AG / BUDERUS ÖSTERREICH (2)

ADVERTORIAL



Entdecke Daikin Altherma
auf daikin.at



DAIKIN ALTHERMA 4 H WÄRMEPUMPE

- › Heizung, Kühlung und Warmwasser
- › Sanierung und Neubau
- › Elegantes Außengerät
- › Flüsterleiser Betrieb
- › Smarte Bedienung
- › R-290 neu gedacht - maximale Sicherheit im Umgang mit Propan

NEU
mit R-290
Kältemittel



Energieeffizient - Flüsterleise - Ganzjähriger Komfort

Vom Kühlgerät zum Heizsystem mit Luft

Eine Luft-Luft-Wärmepumpe kann Außenluft als Energiequelle nutzen und die Wärme direkt über ein oder mehrere Innengeräte in die Räume bringen (Multisplit). Für Heizungsfachbetriebe entsteht dadurch ein neues Geschäftsfeld.

In Skandinavien ist das Heizen mit Raumklimageräten seit Jahren Alltag. Eine Luft-Luft-Wärmepumpe nutzt Außenluft als Energiequelle und bringt die Wärme direkt über ein oder mehrere Innengeräte in die Räume. Der zentrale Unterschied zur Luft/Wasser-Wärmepumpe: Die Wärme wird nicht über Heizwasser verteilt, sondern direkt über Luft in den Raum eingebracht.

Bei Luft/Wasser-Wärmepumpen denken Heizungsbauer in Heizlast, Vorlauftemperatur, Hydraulik, Heizflächen und Speichertechnik. Bei Luft/Luft-Wärmepumpen verschiebt sich der Fokus: Es gibt keinen Heizkreis und keine Vorlauftemperatur. Jeder zuverlässig beheizte Raum braucht entweder ein eigenes Innengerät oder einen funktionierenden Luftverbund. Deshalb beginnt die Auslegung raumweise. Für jeden Raum ist die Heizlast zu berechnen oder sorgfältig abzuschätzen. Dabei zählen Gebäudehülle, Fensterflächen, Lüftungsverhalten, Grundriss und gewünschte Raumtemperaturen. Kleine Wohneinheiten mit offenen Wohn-Ess-Bereichen, wie in Ferienhäusern oder kleinen Bungalows eignen sich besonders gut. Schwieriger wird es bei stark unterteilten Grundrissen, innenliegenden Räumen ohne Luftverbund, dauerhaft geschlossenen Türen oder sehr hoher Heizlast.

Besonders wichtig ist die Platzierung der Innengeräte im Heizbetrieb. Warme Luft steigt bekanntlich nach oben. Ein im oberen Wandbereich montiertes Wandgerät, das waagrecht ausbläst, erwärmt zunächst die Deckenzone. Deshalb muss der Luftstrahl im Heizbetrieb gezielt nach unten geführt werden, damit die Wärme die Aufenthaltszone erreicht. Moderne Innengeräte mit automatischer



PANASONIC (4)

Moderne Wandinnengeräte wie Panasonic Etherea fügen sich unauffällig in Wohnräume ein. Für den Heizbetrieb entscheidend ist eine Luftführung, die warme Luft gezielt in die Aufenthaltszone bringt.

Lamellensteuerung, wie sie in der Panasonic Etherea Z-Serie (siehe Bild oben) verwendet wird, können diese Anpassung abhängig vom Betriebsmodus selbstständig vornehmen. Als grober Montagehinweis gelten etwa 20 bis 30 cm Abstand zur Decke. Das Gerät sollte so sitzen, dass der Luftstrom nicht direkt in den Kopfbereich bläst, aber auch nicht durch Vorhänge, Regale, Nischen oder hohe Möbel behindert wird. In länglichen Räumen soll die Position die Raumtiefe und kalte Zonen an Außenwänden oder Fensterflächen erfassen.

Multisplit-Auslegung: Gleichzeitigkeit separat betrachten

Bei Multisplitanlagen kommt ein weiterer Planungspunkt hinzu: die Gleichzeitigkeit. Die Summe der Innengeräteleistungen darf häufig höher sein als die Leistung des Außengeräts, weil nicht alle Räume gleichzeitig maximale Leistung benötigen. Das bedeutet jedoch nicht, dass die Innengeräte beliebig kombiniert werden können. Kombination, Anschlussleistung, Leitungslängen und Be-

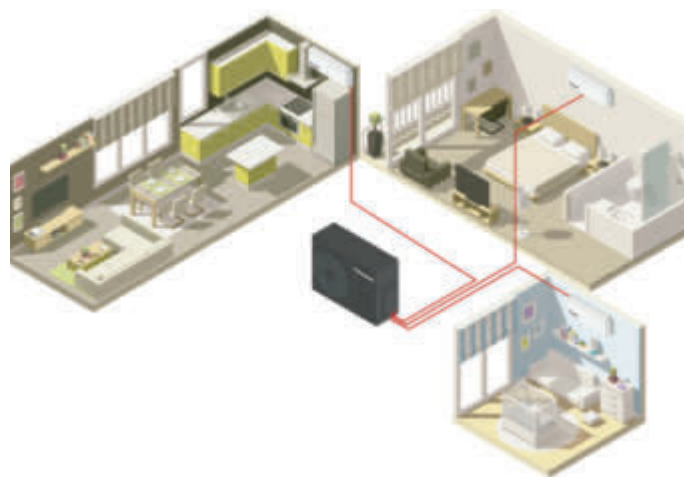
triebsgrenzen müssen zur Herstellerfreigabe passen. Für die Auslegung heißt das: Erst die raumweisen Lasten und Nutzungsprofile prüfen, dann die Innengeräte wählen und daraufhin das passende Außengerät zuordnen.

Kältemittelleitungen statt Hydraulik

Ein wesentlicher Unterschied zur Luft/Wasser-Wärmepumpe liegt in der Leitungsplanung. Bei Luft/Luft-Split- und Multisplitanlagen verbindet jedes Innengerät ein Kältemittelleitungspaar mit dem Außengerät. Leitungslängen, Höhenunterschiede, Leitungswege, Wanddurchführungen und Nachfüllmengen müssen deshalb bereits in der Angebotsphase geprüft werden. Hersteller geben maximale Leitungslängen je Innengerät, zulässige Gesamtleitungslängen, Mindestleitungslängen, Höhenversatz sowie vorgefüllte Leitungslängen vor. Auch die elektrische Einbindung sollte früh abgestimmt werden. Viele Multisplitanlagen werden zentral am Außengerät eingespeist; die Innengeräte werden dann über die Verbindungsleitung mit

Spannung und Steuerinformationen versorgt. Der Außengerätstandort entscheidet über Effizienz, Betriebssicherheit und Akzeptanz. Das Gerät braucht freie Ansaugung und freien Ausblas. Enge Schächte, schlecht belüftete Nischen oder niedrige Vordächer sind zu vermeiden. Im Heizbetrieb fällt Abtauwasser an. Dieses muss sicher abgeführt werden, damit keine Eisflächen, Feuchteschäden oder Reklamationen entstehen. Bei Wandmontage sind Tragfähigkeit, Körperschallentkopplung und Schwingungsübertragung zu beachten; bei Bodenaufstellung zählen Fundament, Schneehöhe, Schwingungsdämpfer, Kondensatableitung. Auch Schall ist ein Parameter.

Multisplit-Systeme versorgen mehrere Räume über ein gemeinsames Außengerät. Jedes Innengerät wird über Kältemittelleitungen angebunden. Leitungslängen, Höhenunterschiede und Herstellerfreigaben müssen bereits in der Planung geprüft werden.



Luftqualität als Zusatznutzen

Ein Aspekt, der bei der Planung oft unterschätzt wird: Im Winter verbringen Menschen den Großteil ihrer Zeit in geschlossenen Räumen. Gelüftet wird wenig, die Luftfeuchtigkeit schwankt, und Schadstoffe sowie Allergene reichern sich in der Raumluft an. Klassische Heizkörper oder Fußbodenheizungen haben keinen Einfluss auf die Luftqualität – Raumklimageräte mit integrierter Luftreinigung hingegen schon. Die in den Etherea Z-Innengeräten von Panasonic verbaute nanoe™ X-Technologie arbeitet nicht mit mechanischer Filtration, sondern erzeugt Hydroxylradikale, wie sie auch nach einem reinigenden Gewitter in der Natur vorkommen. Diese werden in die Raumluft abgegeben und tragen dazu bei, bestimmte Schadstoffe, Gerüche und Allergene in der Luft sowie auf Oberflächen zu reduzieren. Ein besonderer Vorteil aus Nutzersicht ist, dass die nanoe™ X-Funktion unabhängig vom Heiz- oder Kühlbetrieb aktiviert werden kann und somit auch dann zur Luftaufbereitung beiträgt, wenn keine aktive Temperierung erforderlich ist.



Für Heizungsinstallateure bietet das ein Verkaufsargument: Das Gerät heizt nicht nur, es verbessert gleichzeitig das Raumklima. Gerade für Kunden mit Allergien, kleinen Kindern oder einem erhöhten Hygienebewusstsein ist das ein relevantes Argument – und eines, das kein klassisches Heizsystem bieten kann.

Moderne Klimageräte sind mehr als reine Kühllösungen: Als Luft/Luft-Wärmepumpen können sie in der Übergangszeit heizen und kühlen.

ROLAND KERSCHBAUM, VERKAUFSLEITER PANASONIC

„Moderne Klimageräte sind längst mehr als reine Kühllösungen: Als Luft/Luft-Wärmepumpen können sie in der Übergangszeit effizient heizen und kühlen. Sie reagieren schnell auf wechselnde Temperaturen und bringen die Wärme direkt in den Raum“, sagt Roland Kerschbaum, Verkaufsleiter Panasonic Heating & Cooling Solutions Europe für Österreich und die Schweiz.

Vergleich Luft/Wasser gegen Luft/Luft

Angenommen, ein Einfamilienhaus aus den 1980er Jahren soll modernisiert werden: Ein

eingeschossiger Bungalow mit etwa 80 m² Wohnfläche, drei Räumen plus Bad und Hausgang, Außenwände mit nachträglicher Dämmung, neue Fenster und Heizkörper aus der Erstinstallation. Die berechnete Heizlast liegt bei 4,2 kW. Die alte Gasheizung soll ersetzt werden, Warmwasser wird zentral bereit.

Für den Bungalow mit vier Räumen bietet sich ein Multisplit-System mit zwei bis drei Innengeräten an: eines im Wohnbereich, eines im Schlafzimmer, eventuell eines im zweiten Schlafzimmer. Bad und Hausgang werden über die Luftzirkulation aus den angrenzenden Räumen mittemperiert – was bei einem Bungalow mit kurzem Hausgang und offener Raumstruktur in der Regel gut funktioniert.

Das Power Heat Multi Außengerät von Panasonic liefert bis zu 4,3 kW (3-Raum-Modell) und deckt die Heizlast des Gebäudes ab. Die Warmwasserbereitung übernimmt eine Aquarea Brauchwasser-Wärmepumpe von Panasonic mit 150 oder 200 Litern Speicher. Die Heizkörper können vollständig entfallen. Der Installationsaufwand ist deutlich geringer: kein Pufferspeicher, keine Verrohrung im Haus, keine Hydraulik. Die Gesamtinvestition liegt zwischen 8.000 und 14.000 Euro.

Fazit: Wer ein bestehendes wassergeführtes Heizsystem weiter nutzen will, kommt an einer Luft/Wasser-Wärmepumpe kaum vorbei. Wer dagegen ohnehin saniert, keinen Keller hat oder den Installationsaufwand minimieren möchte, findet in der Kombination aus Luft/Luft-Wärmepumpe und Brauchwasser-Wärmepumpe eine wirtschaftlich attraktive, technisch vollwertige Alternative. Besonders bei kleinen, mittleren Gebäuden, offenen Grundrissen, Nachrüstungen oder Modernisierungen mit begrenztem Eingriff können Luft/Luft-Wärmepumpen attraktiv sein. Entscheidend sind eine raumweise Auslegung, korrekte Kältemittelleitungsplanung, geeignete Innengeräteplatzierung und die separate Betrachtung der Warmwasserbereitung.

FW



Das Panasonic Power Heat Außengerät ist für den Heizbetrieb bei niedrigen Außentemperaturen ausgelegt bis Minus 25 Grad. Bei der Aufstellung sind freie Luftführung, Abtauwasser, Schwingungsentkopplung und Schallschutz zu beachten.

Mitsubishi Electric

Heizen und Kühlen mit Split-Klimaanlage



Hyper Heating:
Die Split-Klimaanlage MSZ-RZ von Mitsubishi Electric wärmt sogar bei -25 °C.

Das MSZ-RZ Wandgerät von Mitsubishi Electric bietet eine effiziente Lösung zum Heizen und Kühlen. Mit der integrierten Hyper-Heating-Funktion liefert es selbst bei Außentemperaturen bis zu minus 25 Grad eine konstante Heizleistung – ideal als eigenständige Heizlösung oder zur Ergänzung bestehender Systeme. Die Klimaanlage nutzt das Kältemittel Propan (R290), das besonders umweltverträglich und zukunftsicher ist. Dank kompakter Abmessungen und einer Mindestraumgröße ab 10 m² ist das Gerät flexibel in fast jedem Raum installierbar.

Sieger in Stiftung Warentest

In der aktuellen Bewertung der Stiftung Warwentest schneidet das Mitsubishi Electric Klimagerät mit R290 Kältemittel als Testsieger in der Kategorie (Kühlleistung ca. 2,5 kW) ab. Das MSZ-RZ25VU und MUZ-RZ25VUH der M-Serie überzeugte besonders Heizbetrieb, Energieeffizienz und Umwelteigenschaften. Als eines von nur zwei getesteten Geräten mit dem Kältemittel R290 hat es zudem ein besonders geringes Treibhauspotenzial.

Durch das Zusammenspiel modernster Technologien erreicht die Split-Klimaanlage erstklassige Effizienzklassen bis zu A+++ und punktet dabei mit einer benutzerfreundlichen Bedienung. Die integrierte Hyper-Heating-Funktion ist in der Lage, bis zu einer Einsatzgrenze von minus 30 Grad zu heizen. Das robuste Außengerät sorgt nicht nur im Sommer für angenehme Kühle, sondern ist mit einer Wannenheizung ausgestattet, die auch bei extremen Wintertemperaturen für zuverlässige Leistung sorgt. Zudem kann der Schalldruckpegel der Außeneinheit im Low-Noise-Mode in zwei Stufen auf unter 55 dB reduziert werden – ideal für geräuschsensitive Aufstellorte in engerer Bebauung.

Kältemittel R290 – umweltverträglich und förderfähig

Die Klimaanlage nutzt das Kältemittel R290 (Propan). Sein Treibhauspotenzial (0,02) unterstützt das Ziel, die direkten Treibhausgasemissionen durch Kältemittel zu verringern. Generalrepräsentant von Mitsubishi Electric in Österreich ist FläktGroup.

FW



Nachhaltiges Heizen und Kühlen mit natürlichem Kältemittel ist heute einfacher und effizienter denn je.

FLORIAN HUBER, VERTRIEB DX-SYSTEME FLÄKTGROUP

PICHLER

Dezentrale Lüftung für Schulen und Büros

Lüftungstechnik-Hersteller PICHLER hat nun die dezentralen Lüftungssysteme von Airmaster in sein Portfolio aufgenommen. Das erweitert sein Lösungsportfolio für Nichtwohngebäude um eine neue Produktfamilie für Schulen, Bildungseinrichtungen und Bürogebäude. Damit stehen Planern und ausführenden Unternehmen in Österreich zusätzliche Lösungen für Sanierungs- und Neubauprojekte zur Verfügung, bei denen zentrale Luftleitungssysteme nur eingeschränkt realisierbar sind.

Lüftung von Airmaster

Das Airmaster-Portfolio deckt Luftleistungen von rund 216 bis 1.180 m³/h ab und umfasst Wand-, Decken- sowie Standge-

räte für Einzelbüros über Besprechungs- und Gruppenräume bis hin zu Klassen-, Seminar- und Konferenzräumen. Allen Geräten gemeinsam sind hocheffiziente Gegenstrom-Wärmerückgewinnung mit automatischem Bypass, energieeffiziente EC-Ventilatoren und Filterkonzepten nach ISO 16890.

FW



PICHLER bietet nun auch dezentrale Lüftungssysteme von Airmaster.

Meltem

Hygienische Raumluft und hohe Wärmebereitstellung

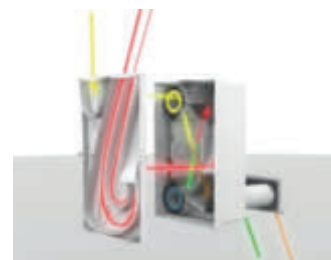
Die Komfortlüftungsgeräte M-WRG-II von Meltem gewähren einen hygienischen Luftaustausch und hohe Energieeffizienz. Entscheidend dafür ist die gerätespezifische Luftführung mit einer konsequenten Trennung des Abluft- und Zuluftvolumenstromes.

Getrennte Luftführung

Ein Vorteil dieser rekuperativen Lüftungsgeräte liegt im Hygienestandard ihrer Wärmeübertrager: Viren, Staub und Schmutzpartikel aus der Abluft können nicht wieder in die Zuluft gelangen. Auch unerwünschte Geruchsübertragungen werden unterbunden. Darüber hinaus erfolgt der Luftaustausch kontinuierlich, die Wärmeübertragung ist besonders effizient. Im Bereich des

Kreuzgegenstrom-Plattenwärmeübertragers sind die Kanäle so angelegt, dass die Luftströme genau in entgegengesetzte Richtungen verlaufen. So lässt sich ein Wärmeenergie-Austausch von bis zu 91 Prozent erzielen. Neben der Wärmerückgewinnung ist auch eine Feuchterückgewinnung möglich.

FW



Die getrennte Luftführung in den Komfortlüftungsgeräten von Meltem.

TROX

Neuer Markt in der Ukraine

Der Komponentenhersteller TROX baut seine Präsenz in Osteuropa weiter aus: Seit März 2026 verantwortet TROX AUSTRIA + CEE GmbH auch den ukrainischen Markt und bietet dort Komponenten und Systemlösungen für Lüftungs- und Klimatechnik. Nach einer langjährigen Zusammenarbeit mit der V.E.S. Group LLC als Vertriebspartner in der Ukraine setzt TROX nun auf eine noch engere Kundenbetreuung vor Ort.

Aktivitäten in der Ukraine

Im neuen Büro in Iași, Rumänien, erfolgt die technische Beratung, die Entwicklung passender Lösungen sowie die Versorgung mit TROX-Komponenten und



TROX AUSTRIA dient als Drehscheibe der Geschäfte in der CEE-Regionen.

Systemlösungen. „Unser Ziel ist es, unseren ukrainischen Kunden auch künftig einen verlässlichen Partner zur Seite zu stellen und sie mit unserer technischen Kompetenz und unserem umfassenden TROX-Portfolio bei ihren Projekten zu unterstützen“, so TROX AUSTRIA + CEE.

FW

Chillventa

Frischer Wind auf der Chillventa

Startups bringen frische Ansätze in die Kälte-, Klima-, Lüftungs- und Wärmepumpentechnik ein – oft nah an konkreten Herausforderungen aus Planung, Betrieb und Service. Auf der Chillventa 2026 nutzen junge Unternehmen die Chance, ihre Beiträge im direkten Austausch mit Fachpublikum, Herstellern und Planern einzuordnen und weiter zu schärfen.

Internationaler Treffpunkt

Chillventa ist der Treffpunkt der internationalen Kälte-, Klima-, Lüftungs- und Wärmepumpenbranche. In Nürnberg kommen Experten zusammen, um aktuelle Entwicklungen einzuordnen und Anforderungen aus Planung,

Betrieb und Service zu diskutieren. Neben der Ausstellungsfläche bieten die Fachforen und der Chillventa CONGRESS Einblicke in aktuelle Entwicklungen aus Praxis, Anwendung und Forschung. Es geht um Komponenten, Systeme, Planung, Betrieb, Regelung und Digitalisierung.

FW



NÜRNBERG/ESSE/THOMAS GEIGER

Die Chillventa bringt wieder die Klima- und Lüftungsbranche nach Nürnberg.

WÄRMERÜCKGEWINNUNG UND WARMWASSERBEREITUNG INTELLIGENT KOMBINIERT.

www.pichlerluft.at



PICHLER
Lüftung mit System.

„Die Lücke für individuelle Lösungen wird größer“

KESSEL bietet Technik für die Entwässerung von Gebäuden. Marcel Meixner, neuer Geschäftsführer von KESSEL Österreich, erklärt im Interview seine Pläne für den heimischen Markt und wann Maßanfertigungen sinnvoll sind.

In über 60 Ländern verfolgt KESSEL mit seinen Entwässerungslösungen das Ziel, dass Abwasser sauber und sicher entsorgt werden kann. Hierzulande verantwortet seit Februar 2026 Marcel Meixner die Geschäfte von KESSEL Österreich. Im Interview erklärt er seine Zusammenarbeit mit dem Fachhandwerk und spricht über Maßanfertigungen.

Herr Meixner, welcher Weg führte Sie zum Geschäftsführer von KESSEL Österreich?

MARCEL MEIXNER: Mein beruflicher Werdegang war stets eng mit der österreichischen Baubranche, später dem Wohnbau und dem technischen Vertrieb verbunden. Begonnen hat alles 2006 in Wien als Produktmanager im After-Sales Bereich. Später dann im Vertrieb und anschließend als Vertriebsleiter. Zuletzt war ich in gesamtverantwortlicher Funktion für die österreichische Organisation eines Geschäftsbereichs tätig. Insbesondere die zeitgleiche Verantwortung für Vertrieb und Kundendienst hat geholfen, die Bedürfnisse unserer Kunden ganzheitlich zu verstehen und KESSEL in Österreich weiterzuentwickeln.

Was sind Ihre wichtigsten Pläne für das Unternehmen in Österreich?

MEIXNER: Kurzfristig wollen wir die erfolgreich aufgebaute Marktpresenz stärken. Hierfür investieren wir viel in den eigenen Werkkundendienst und unser Servicepartnernetzwerk. Langfristig ist es uns wichtig KESSEL auch als Marke zu etablieren, die bewusst mit innovativen Lösungen verbunden wird.



RECHAL

Das deutsche Unternehmen KESSEL spezialisiert sich seit 1969 auf Entwässerungstechnik. Seit Februar 2026 bestimmt Marcel Meixner als Geschäftsführer von KESSEL Österreich die Geschicke hierzulande.

KESSEL Österreich ist vor zwei Jahren nach Wien gezogen – warum diese Entscheidung?

MEIXNER: Wien bietet als ein wirtschaftliches Zentrum in Österreich viele Vorteile. Die Nähe zu Großkunden, Planungsbüros, Bauunternehmen und Entscheidungsträgern war ein Beweggrund für den Standortwechsel. Darüber hinaus profitieren wir von einer hervorragenden Infrastruktur und einer sehr guten Erreichbarkeit für unsere Mitarbeiter.

Ihre aktuell wichtigsten Neuprodukte?

MEIXNER: Da gibt es einiges in diesem Jahr. Unsere Kleinhebeanlagen „Minilift“ mit der ein Handwerker zum „Entspanntwerker“ wird. Mit den kompakten Einbaumaßen finden die in den kleinsten Nischen Platz. Dann haben wir den innovativen Systemtrenner „CleverLoop“ für Hebeanlagen. Der innovative Verschluss bietet damit maximale Sicherheit vor ungewolltem Rückfluss – ohne zusätzlichen Strombedarf oder komplizierte Technik. Dazu kommt die Lüftungsweiche „CleverVent“. Beide Neuprodukte ermöglichen für Hebeanlagen eine Ausführung ohne teure, aufwändige Deckendurchbrüche im Hinblick auf

Be- und Entlüftungsleitungen sowie die klassische Rückstauschleife. Mit der KESSEL Eingabestation EasyCollect sind wir als Lösungsanbieter im Bereich professioneller Entsorgungssysteme am Markt und ermöglichen die gemeinsame Entsorgung von Speiseresten und fetthaltigem Abwasser.

Welche Messen wird KESSEL bespielen?

MEIXNER: In erster Linie setzen wir auf unser Kundenforum in Lenting. Hier können wir jederzeit mit Planern, Installateuren und Kundendienstakturen alle unsere Produkte „probieren“. Die wichtigste Messe im kommenden Jahr wird für uns auch in Österreich die Weltleitmesse ISH 2027 in Frankfurt am Main sein.

Darf man von KESSEL noch Überraschungen für dieses Jahr erwarten?

MEIXNER: Ein wenig Spannung muss natürlich bleiben. KESSEL arbeitet kontinuierlich an Innovationen. Unser Vorstand Alexander Kessel hat unser Produktmanagement mit einer Durchbruchinnovation pro Jahr herausgefordert. Da ist also noch einiges zu erwarten.

Wie verläuft die Zusammenarbeit mit dem Fachhandwerk der Installateure? Welche Gewerke/Berufsgruppen sind außerdem wichtigen Schnittstellen für Sie?

MEIXNER: Für uns sind die Verarbeiter wie Installateure, Baufirmen, aber auch die Planer sehr wichtige Ansprechpartner. Da ist KESSEL in Österreich sehr gut vernetzt. Moderne Entwässerungslösungen entstehen heute im Zusammenspiel vieler Gewerke. Deshalb legen wir großen Wert auf einen partnerschaftlichen Austausch.

Apropos Planung: Wie sieht es bei KESSEL mit BIM-Lösungen (Building Information Modeling) aus?

MEIXNER: Die Digitalisierung der Planung gewinnt weiter an Bedeutung. Deshalb stellen wir unseren Kunden umfangreiche BIM- und CAD-Daten über unser BIM-Portal zur Verfügung. Planer können unsere Produkte direkt in ihre digitalen Gebäudemodelle integrieren und so Planungssicherheit gewinnen. BIM ist für uns kein Zukunftsthema mehr, sondern gelebte Praxis.

KESSEL bietet auch Maßanfertigungen und Speziallösungen an. Wie funktionieren solche Sonderfälle in der Praxis?

MEIXNER: Mit zunehmend standardisierten Produkten wird die Lücke für individuelle Lösungen sogar größer. KESSEL hat hierfür eine eigene Vertriebsabteilung „Individuelle Lösungen“, die eng mit dem Vertrieb in den einzelnen Märkten Zusammenarbeit. Wir haben im August erst einen Abscheider NS60 an ein Hotel in Obertauern ausgeliefert. Das war die Lösung für eine individuelle Kundenanforderung des Hotels.

Wie wichtig sind die Kompetenzzentren des Unternehmens? Was bieten Sie dort?

MEIXNER: Unsere Kompetenzzentren – wir nennen sie Kundenforen – sind ein wesentlicher Bestandteil unseres Erfolgs. Dort bündeln wir Fachwissen, Schulungen und Praxiserfahrung. Kunden, Planer und Installateure können Produkte theoretisch kennenlernen und auch im praktischen Einsatz erleben.

Vielen Dank für Ihre Antworten!



SHUTTERSTOCK



KESSEL

Kochen ohne Kompromisse in der Großküche

Die Entwässerung in gewerblichen Küchen ist komplex und sicherheitsrelevant. Der Umgang mit Lebensmitteln, strenge Vorgaben zu Arbeitssicherheit, Brandschutz und Hygiene sowie zahlreiche beteiligte Gewerke machen sie zu einer herausfordernden Aufgabe. Projektspezifisch optimal aufeinander abgestimmte Systemlösungen sind hier die Antwort. Hersteller KESSEL bietet ein vollständiges Produkt- und Serviceportfolio für die Entwässerung in gewerblichen Küchen aus einer Hand: von der Ablauftechnik über Fettabscheider und Speiseresteentsorgung bis hin zu Hebeanlagen und Rückstausicherungen. Die Systemlösungen passen sicher und zuverlässig zusammen, sind individuell anpassbar und werden durch digitale Planungstools, Wartungs- und Serviceangebote ergänzt.

Edelstahl-Ablauftechnik und Fettabscheider

Rinnen und Bodenabläufe aus Edelstahl gelten als Standard in hygienisch sensiblen Bereichen. Diese Lösungen sind mechanisch belastbar, korrosionsbeständig und unempfindlich gegenüber hohen Temperaturschwankungen, Chemikalien und Säuren. Entscheidend ist jedoch nicht nur das Material, sondern auch die fachgerechte Einbindung der Ablauftechnik in den Bodenaufbau und die zuverlässige Verbindung aller Komponenten. Gerade bei Sanierungen im Bestand ist dies oft eine Herausforderung.

Ein weiterer kritischer Schwachpunkt in der Großküche: die rückstausichere Installation von Fettabscheidern. Auch hier sind moderne Systemlösungen gefragt – wie Hybrid-Hebeanlagen als energieeffiziente Rück-

Aus einer Hand: KESSEL bietet abgestimmte Systemlösungen für die Großküche – von der Speiseresteentsorgung über Ablauftechnik bis hin zum Fettabscheider.

stauschutz-Variante. Im Normalbetrieb erfolgt die Entwässerung über das natürliche Gefälle zum Kanal. Nur bei Rückstau wird das Wasser über die Rückstauschleife abgepumpt. Das spart bis zu rund 70 Prozent Energie im Vergleich zu konventionellen Hebeanlagen. Außerdem erhöhen Hybrid-Anlagen die Betriebssicherheit, denn auch bei einem Stromausfall kann das Abwasser weiterhin abfließen.

Entsorgung der Speisereste

Speisereste sind ein klassisches Hygienierisiko. Speisereste-Sammelsysteme setzen hier gleich an mehreren Stellen an: Die Eingabestation zerkleinert die Abfälle bereits direkt am Entstehungsort. Auch grobe Bestandteile wie Knochen werden problemlos verarbeitet und automatisch in einen luftdicht geschlossenen PE-Tank befördert, ganz ohne Geruchsbelastung und zusätzlichen Kühlbedarf. Weitere Vorteile: ein geringerer Mülltonnen-transport-, Reinigungs- und Entsorgungsaufwand, denn Fettabscheider und Sammel-tank können oft zusammen durch einen Entsorger geleert werden. Zudem passt eine kompakte Eingabestation in Standardküchenzeilen, ist flexibel nachrüstbar, einfach zu installieren und amortisiert sich schnell – allein durch die Einsparung von Energie- und Entsorgungskosten gegenüber dem klassischen Mülltonnensystem. Fazit: Aufeinander abgestimmte Systemkomponenten, projektspezifische Beratung und begleitender Service aus einer Hand können entscheidend helfen, Entwässerungsprobleme in Küchen zu vermeiden oder schnell zu lösen – für maximale Sicherheit und Effizienz.

In gewerblichen Küchen treffen höchste Hygienestandards auf komplexe bauliche Rahmenbedingungen. Eine Herausforderung für die Entwässerung.

Hohe Leistung trifft High-Tech

In Guntramsdorf ist mit dem Greenity Gate ein moderner Gewerbebau entstanden. Damit Heizen und Kühlen zuverlässig und bedarfsgerecht klappt, kommt Pumpentechnologie von Wilo zum Einsatz.

Mit „Greenity Gate“ setzt IG Immobilien ein Zeichen im cleveren Gewerbebau. Auf über 35.000 m² entstand 2025 in Guntramsdorf ein moderner, zukunftsorientierter Gewerbe- und Logistikstandort, der schon heute zeigt, wie vorausschauende Standortentwicklung aussehen kann. Das Projekt wurde bereits in der Planungsphase mit dem DGNB-Vorzertifikat in Platin mit einem Gesamterfüllungsgrad von 82,4 Prozent ausgezeichnet. Bestätigt hat die konsequente Zielverfolgung das finale Zertifikat in DGNB-Platin mit einem Gesamterfüllungsgrad von 85,5 Prozent. Greenity Gate verbindet innovative Gebäudetechnik mit ressourcenbewusster Sanierung unter Berücksichtigung hoher Standards. Der leistungsstarke, bilanziell eigenversorgte Gebäudebetrieb wird durch ein intelligentes Zusammenspiel aus Photovoltaik, Geothermie und moderner Speichertechnik ermöglicht.



REAL AGENCY

Das Greenity Gate ist ein modernes Gewerbebauprojekt in Niederösterreich – mit einer Kombination aus moderner Gebäudetechnik, durchdachtem Energiemanagement und leistungsstarken Wilo-Pumpen.

Flexible Hallen- und Büroflächen bieten Unternehmen idealen Spielraum für moderne Arbeits- und Logistikprozesse – eingebettet in ein ganzheitlich durchdachtes Gesamtsystem.

Präzise Regelung und große Volumen

Damit ein so ambitioniertes Konzept zuverlässig funktioniert, braucht es Pumpentechnologie, die hohe Leistungsfähigkeit mit hoher Betriebssicherheit verbindet. Die eingesetzten Stratos MAXO-Pumpen unterstützen Heizung und Kühlung durch ihre intelligente, bedarfsgeregelte Steuerung. Sie tragen zu einem bedarfsgerechten Betrieb bei und unterstützen das geothermische Heiz- und Kühlsystem. Ihre Vorteile auf einen Blick: starke Leistung, smartes Regelverhalten, gute Einbindung in hybride Energiekonzepte.

Für die Hauptkreisläufe sorgen Wilo-Stratos GIGA-Pumpen. Sie sind speziell für große Gewerbeobjekte ausgelegt und liefern hohe hydraulische Leistung bei zugleich geringer Leistungsaufnahme. Ihre Stärken: starke Leis-

tung für lange Leitungssysteme, robuste, langlebige Bauweise und hohe Energieeinsparung im Hochleistungssegment.

„Mich hat vor allem das durchdachte Energiekonzept von Greenity Gate beeindruckt“, sagt Ing. Dipl. Wirt. Ing. (FH) Daniel Krutzler, Msc, Leitung Vertriebssupport, Wilo Pumpen Österreich. „Mit unseren Wilo-Pumpen konnten wir dazu beitragen, die Anforderungen an eine bedarfsgerechte und zuverlässige Versorgung der Heiz- und Kühlsysteme umzusetzen.“

FW



Mit unseren Wilo-Pumpen konnten wir dazu beitragen, die Anforderungen an eine bedarfsgerechte Versorgung umzusetzen.

DANIEL KRUTZLER, LEITUNG VERTRIEBSSUPPORT WILO



WILU (3)



Neu von Wilo: Mit Wilo-Select 6 steht Planern, Fachhandwerkern und Betreibern ein leistungsfähiges Online-Tool für die Auswahl und Auslegung von Pumpenlösungen zur Verfügung.

Moderne Kälte- und Wärmeverteilerbauten sorgen für clevere Energieverteilung in den Hallen.

Roth Werke

Vollständig SHI-zertifiziertes Rohr-Installationssystem

Die Roth Werke bieten ein vollständig zertifiziertes Rohr-Installationssystem an und erleichtern somit das nachhaltige Planen deutlich. Im Rahmen der Zertifizierung wurden alle Bestandteile des Roth Rohr-Installationssystems hinsichtlich ihrer Emissionen und Schadstofffreiheit nach transparenten und nachvollziehbaren Kriterien bewertet. Das Ergebnis bestätigt die hohe Wohngesundheit und Nachhaltigkeit des Systems. Mit der erfolgreichen „QNG ready“-Zertifizierung erfüllt das Roth Rohr-Installationssystem zugleich die Anforderungen für Bauprojekte, die nach den Kriterien des Qualitätssiegels Nachhaltiges Gebäude (QNG) umgesetzt werden. Das QNG bildet eine wesentliche Voraussetzung für die Inanspruchnahme von

Fördermitteln im Rahmen der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG). Neben dem Gesamtsystem wurden auch das Roth Systemrohr Alu-Laserplus, die Roth Kunststoff-Fittings mit PressCheck sowie die Roth Messing-Fittings mit PressCheck als Einzelprodukte mit dem Prädikat „QNG ready“ ausgezeichnet. Ergänzend stehen für sämtliche Komponenten SHI-Produktpässe zur Verfügung. Sie bündeln alle relevanten Informationen für gängige Gebäudezertifizierungssysteme wie DGNB, QNG, BNB, BREEAM oder die EU-Taxonomie und erleichtern damit die Dokumentation im Planungs- und Zertifizierungsprozess. Durch die zentrale Datenhaltung entfallen aufwendige Einzelrecherchen, gleichzeitig stehen die geprüften Produktdaten stets aktuell zur



Die Roth Werke bieten ein vollständig zertifiziertes Rohr-Installationssystem an und erleichtern somit das nachhaltige Planen deutlich.

Verfügung. Über die Anbindung an den DGNB Navigator können Planer zudem direkt auf die hinterlegten Nachhaltigkeitsinformationen zugreifen. „Mit der vollständigen SHI-Zertifizierung unseres Rohr-Installationssystems bieten wir unseren Partnern einen echten Mehrwert“, sagt Rüdiger Heinz, Verkaufsleiter Energiesysteme bei Roth Werke. „Sie erhalten nicht nur ein technisch ausgereiftes System für

hygienische Trink- und Heizungswasserinstallationen, sondern gleichzeitig eine belastbare Grundlage für nachhaltiges Bauen und eine deutlich vereinfachte Nachweisführung bei Gebäudezertifizierungen.“ Für Planer und Verarbeiter entsteht dadurch ein zusätzlicher Mehrwert - von der Ausschreibung über die Förderfähigkeit bis hin zur erfolgreichen Gebäudezertifizierung. Rüdiger Heinz bringt es auf den

Punkt: „Planer können mit unserem RIS nachhaltige Gebäude künftig deutlich einfacher nachweisen und fördern lassen.“



Mit unseren BIM-gerechten Roth Produktdaten unterstützen wir Planungsprozesse und schaffen die Voraussetzung für eine zukunfts-sichere Dokumentation und Wartung im laufenden Gebäudebetrieb.

RÜDIGER HEINZ, VERKAUFSLEITER ENERGIESYSTEME, ROTH WERKE

MPEC

Vorgefertigte Montagelösungen für HKL-Flachdachinstallationen



Unterkonstruktionen montagebereit geliefert

Ob Schienenschnitt, teils- oder vollständig vormontierte Systemlösungen, gemeinsam entwickelt, im Walraven-Werk nach Ihren Anforderungen vorgefertigt. Schneiden, Schleifen, Schrauben, Verbinden – das alles kostet wertvolle Zeit und ist fehleranfällig. Sparen Sie eigenen Ressourcen für weitere Aufträge und lassen Sie sich von uns endmontagefertige Konstruktionen termingerecht auf die Baustelle liefern.



Hier technische Unterstützung anfordern!

Montieren ohne Bohren im Rechenzentrum

In einem tschechischen Supercomputing-Zentrum mussten Kühl- und Versorgungssysteme befestigt werden – ohne Decke oder Boden zu durchdringen. Zum Einsatz kamen Montagesysteme von Walraven.

Das IT4Innovations National Supercomputing Center der Technischen Universität Ostrava in der Tschechischen Republik ist ein Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationszentrum. Dort arbeitet man an Hochleistungsrechnen, Datenanalyse, Künstlicher Intelligenz und Quantencomputing. Es geht um deren Anwendung in Wissenschaft, Industrie und Gesellschaft. Das Zentrum zählt auch zum Supercomputing-Netzwerk „Partnership For Advanced Computing in Europe (PRACE)“.

Walraven wurde vom Generalunternehmer beauftragt, Befestigungslösungen ohne Verankerungen für das IT4I-Gebäude zu verwirklichen. Es handelt sich vor allem um die Verteilung der direkten Wasserkühlung von Prozessoren und Speichern des Supercomputers und die Nutzung von Abwärme zum Heizen des Gebäudes und zur Warmwasserbereitung. Für die Standard-IT-Technologie werden ebenfalls eine Wasserkühlung und Luftkühlungseinheiten verwendet.

Wegen einer gebäudebedingten speziellen Wanne mit Abschirmungsisolierung war die Befestigungslösung ohne Baukörperver-



WALRAVEN (3)

Keine Dübel, keine Bohrungen: Ein Supercomputing-Zentrum in Ostrava stellte die TGA-Planung vor spezielle Herausforderungen. Die Lösung: eine Kombination aus Montagesystem und Beschichtung von Walraven.

ankerung zu planen – also keine Standardverankerungen an der Decke oder am Boden zu verwenden. Die Abschirmung durfte keinesfalls durchbrochen werden.

Vom Dach in das Gebäude

Walraven empfahl den Einbau seines durchdringungslosen, schalldämmenden Montagesystems, das bisher vorrangig auf Flachdächern zum Einsatz kommt. Ebenso eingesetzt wurde das Montageschienensystem Walraven RapidStrut mit der Oberflächenbeschichtung Walraven BIS UltraProtect 1000 (BUP), um verankerungsfreie Kühltankstrukturen im Serverraum unter dem Doppelboden, im Kühlmaschinenraum und am Dach zu schaffen. Bisher überzeugte das Montagesystem Yeti bei Flachdachinstallationen unter anderem durch die flexible und schnelle Installation von RLT-Anlagen, Klimageräten, Lüftungsleitungen, Kabeltrassen und Wartungsplattformen bei intakt bleibender Dachhaut und optimierter Lastverteilung.

Jetzt hat es sich – wie mit dem Yeti 480 Montagefuß – auch bei durchdringungslosen Installationen in Rechenzentren bewährt. Die Kombinati-

on aus Montagesystem Walraven Yeti und dem Montageschienensystem Walraven RapidStrut mit der Oberflächenbeschichtung BUP beugt noch einer Gefahr in Rechenzentren vor: Zink-Whiskern. Die mikroskopisch kleinen haarähnlichen metallischen Fasern können sich von verzinkten Oberflächen ablösen und sind elektrisch leitfähig. Dann drohen Probleme – von leichten Störungen bis hin zu schwerwiegenden Systemausfällen.

Walraven konnte so die Herausforderungen des Projekts mit bewährten Systemen meistern. „Wir freuen uns sehr, dass es für unseren Kunden nicht nötig war, zwei verschiedene Lösungen für den Innen- und Außenbereich einzusetzen. Die verwendeten Walraven-Systeme eignen sich für beides!“, resümiert Michal Mendlik, Anwendungstechnik und Projektmanagement bei Walraven.

FW



In einem Rechenzentrum werden Prozessoren und Speicher von Supercomputern gekühlt. Auch ihre Abwärme kann zum Heizen genutzt werden.



Die verwendeten Walraven-Systeme eignen sich für den Innen- und den Außenbereich.

MICHAL MENDLIK, ANWENDUNGSTECHNIK WALRAVEN

DER GRADMESSER FÜR HEIZUNG UND KÜHLUNG.

Viega Temponox

Korrosionsbeständige Qualität, Wirtschaftlichkeit und zuverlässige Presstechnologie. Diese Eigenschaften machen das neue Edelstahl-System Temponox zu einer besonders effizienten Lösung für geschlossene Heiz- und Kühlinstallationen.
Viega. Höchster Qualität verbunden.

viega.at/Temponox



viega

Kemper

Wasserzähler für anspruchsvolle Einbausituationen



KEMPER

In vielen Gebäuden steht für die Trinkwasserinstallation nur begrenzter Bauraum zur Verfügung. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an eine sichere, energieeffiziente und normgerechte Ausführung. Mit dem Wasserzähler-Montageblock XS bietet KEMPER eine Lösung, die speziell für solche Einbausituationen entwickelt wurde. Das Stichmaß von nur 65 mm ermöglicht eine platzsparende Installation auch dort, wo herkömmliche Lösungen an ihre Grenzen stoßen. Die XS-Ausführung erweitert das überarbeitete Wasserzähler-Portfolio von KEMPER um eine besonders kompakte Variante. Sie eignet sich insbe-

sondere für Installationsräume mit begrenztem Platzangebot und schafft zusätzliche Flexibilität bei Planung und Montage. Zusammen mit der Standard-Ausführung mit 120-mm-Stichmaß deckt das Sortiment alle gängigen Einbausituationen ab und reduziert die Komplexität bei Produktauswahl und Planung. Kemper hat die Bedieneinheiten auf zwei Ausführungen (je ein Bediengriff und Behördenoberteil) reduziert: Die wechselkompatiblen Bedienelemente passen auf sämtliche Wasserzählerstrecken, Wasserzähler-Montageblöcke und die korrespondierenden Unterputzventile des Herstellers. Dadurch werden Produktauswahl, Lagerhaltung und Handling auf der Baustelle deutlich vereinfacht.

MPEC

Hans Sasserath GmbH & Co. KG

Dreifache innovativ und ausgezeichnet

Ausgezeichnet als Red Dot Winner 2026 in der Kategorie „Product Design“: Der neue DRUFI Lock in der BLACKLANE Edition: DRUFI Lock DFR DN25.



HANS SASSERATH GMBH & CO. KG

Hinter der modernen, anthrazit-silbernen Fassade des DRUFI Lock steckt die geballte technische Raffinesse von SYR. Um die Jury von dem Klassiker neu zu überzeugen, hat sich das Unternehmen aus Korschenbroich eine dreifache Weiterentwicklung einfallen lassen: Erstens, eine einzigartige Rückspültechnik mit Power-Impuls, welche eine durchgehende Wasserversorgung während des Rückspülens ermöglicht, zweitens, eine werkzeuglose schnelle Montagemöglichkeit durch den neuen SYRLock, und drittens eine Überarbeitung des Designs für ein edles und ästhetisches Erscheinungsbild.

Willi Hecking, Geschäftsführer bei SYR, unterstreicht: „Bereits gute Produkte noch besser machen – das ist seit jeher unser

Anspruch. Die Auszeichnung durch den Red Dot Award würdigt diesen Grundsatz nochmals.“ Die zum Patent angemeldete Impuls-Rückspültechnik ermöglicht es die Armatur zu reinigen und gleichzeitig die Wasserversorgung beizubehalten. Dadurch wird das Filterelement bei weniger Wasserverbrauch effektiver gereinigt. Wasserdruck und Wasserversorgung bleiben währenddessen stabil.

MPEC

Flir

Komplett vernetzt

Durch die Kombination fortschrittlicher Wärmebildtechnik mit Arbeitsabläufen, die direkt mit der Feuchtigkeitsbewertungsplattform des Unternehmens verknüpft sind, konnte Onterris (ehemals CTEH) die Kosten für die Feuchtigkeitskartierung um mehr als 40 Prozent senken und gleichzeitig die Genauigkeit und Geschwindigkeit verbessern. Die Flir iXX-Serie ermöglicht dabei schnellere Inspektionen, Zusammenarbeit in Echtzeit und eine effizientere

Das Onterris Resilience and Recovery Team ist in den Vereinigten Staaten, Kanada und Australien tätig und hat sich darauf spezialisiert, Gebäude nach Problemen wie Wasserschäden, Kontaminationen oder Umweltgefahren wieder in einen sicheren und funktionsfähigen Zustand zu versetzen.

Datenintegration und verbessert so sowohl die Vor-Ort-Performance als auch die Ergebnisse für die Kunden. Joachim Templin, Bereich F&E/Wissenschaft und Automation, FLIR: „Bei der Entwicklung der iXX hat Flir sich – neben den üblichen Verbesse-



FOTOCREDIT:

rungen an Detektor, Handling und Auflösung – insbesondere auf die Synergieeffekte konzentriert, um den Kundennutzen ganz klar in den Vordergrund zu stellen: Die Wärmebildkameras sollten noch reibungsloser und unmittelbarer in die Kundenpro-

zesse integriert werden. Dass Onterris damit 40 Prozent kostengünstiger und deutlich schneller als bisher arbeiten kann, zeigt, dass diese Strategie voll aufgegangen ist.“

MPEC

MEWA

Die Zukunft der Textilinspektion ist jetzt

Mit einer strategischen Beteiligung an der Darmstädter Design GmbH intensivierte der Textildienstleister in die langjährige Zusammenarbeit mit seinem Partner für Automatisierung, Robotik und KI-gestützte Textilinspektion. Design wurde 2020 als Spin-off der TU Darmstadt und des Fraunhofer-Instituts gegründet und entwickelt KI-basierte Qualitätskontrollsysteme für die Textilindustrie und Wäschereien. Als Industriepartner hat Mewa das Start-Up-Unternehmen von Beginn an begleitet und dazu beigetragen, neue Technologien praxistauglich zu machen. Unter anderem entstammt dieser Kooperation die patentierte KI-

gestützte automatische Prüfanlage für Warnkleidung, mit der Mewa bereits 2017 auf der Top-10-Bestenliste in der Kategorie „Optische Technologie“ des Deutschen Industriepreises landete. Das jüngste Projekt ist eine KI-gestützte Textilinspektion

von Putztüchern in den Mewa-Betrieben. Damit kann die Qualitätskontrolle der Mewa-Mehrwegputztücher, die bislang visuell und maschinell erfolgt, durch Kameraunterstützung ergänzt und optimiert werden. „Mit dieser Beteiligung schaffen

wir die Grundlage für die textile Dienstleistung von morgen“, sagt Björn Scheel, COO der Mewa-Gruppe. „Skalierbare KI-Technologien helfen uns, Prozesse effizienter zu gestalten, Ressourcen gezielter einzusetzen und unseren hohen Qualitätsanspruch langfristig zu sichern. Technologie und menschliche Expertise gehen dabei Hand in Hand.“

MPEC

Nach dem Waschen und Trocknen analysiert eine KI anhand von Kameras Bildern Kategorie, Qualität und Defekte der Putztücher.



ACO Österreich startet Haustechnik Service-Offensive

Weil Qualität nicht beim Produkt aufhört

- **Alles aus einer Hand:**
Montage, Inbetriebnahme, Wartung & Instandsetzung
- **Maximale Betriebssicherheit:**
zuverlässig, effizient & normgerecht
- **Kompetenz vom Hersteller:**
Service, Know-how & Schulungen



Mehr Informationen finden Sie online:
www.aco.at/service

ACO. we care for water



Neue Bahnen für eine alte Ikone

Die Tournesol-Schwimmbäder stehen für Frankreichs architektonisches Erbe der 1970er-Jahre. Bei der Renovierung der Piscine Aldebert Bellier blieb die charakteristische Kuppel erhalten, während Innenräume, Fliesen und Isolierung grundlegend erneuert wurden.

Gas Sanierungsprojekt des Schwimmbads Tournesol Aldebert Bellier im französischen Taverny ist herausragend. Daher hat es den 2. Preis beim Architekturwettbewerb Grand Prix in der Kategorie Bürogebäude, Geschäftsgebäude, öffentliche Gebäude und Dienstleistungsgebäude erhalten. Geleitet wurde die Sanierung vom Architekturbüro Studio Arcos B – Étienne Chauvelier.

Die Jury begründete diese Entscheidung wie mit diesen Worten: „Das Projekt zur Renovierung und Erweiterung des Schwimmbads Aldebert Bellier greift als kollektive historische Vorgeschichte das vorgefertigte Schwimmbad Tournesol des Architekten Bernard Schoeller auf, das Ende der 1960er Jahre im Rahmen des von General de Gaulle gewünschten Plans „1000 Schwimmbäder“ ganz Frankreich umfasste. Die Textur und das Mosaikformat der Fliesen, die für die Renovie-



ANTOINE HUOT (7)

Die Renovierung des Schwimmbads Tournesol Aldebert Bellier: Mosaikfliesen an Wänden, Böden und Beckenrändern greifen die Geometrie der ursprünglichen Architektur auf und verbinden sie mit dem Heute.

rung der Bereiche rund um den Swimmingpool verwendet wurden, passen gut zu denen der zu öffnenden Metallabdeckung des ursprünglichen Daches, wodurch das Modell Tournesol zu einem Designhybrid zwischen Architektur und Makrodesign wird.“

Symbol der Politik der 1970erjahre

Die Neugestaltung des Schwimmbads bedeutete die Arbeit an einem symbolträchtigen Bauwerk, einem Zeugen einer Ära und einem wahren Symbol der Politik der 1970er Jahre. Der Eingriff bewahrt die suggestive Kraft und überträgt sie in die Gegenwart: Die neuen kompakten, teilweise unterirdischen Baukörper respektieren die Perspektiven und verstärken die zentrale Bedeutung der Kuppel. Die komplexe Sanierung war ein architektonisches Meisterstück, das ein bestehendes Gebäude in nachhaltige Infrastruktur verwandelte. Das Projekt greift das Erbe der 1970er-Jahre auf und schafft mit 2.433 m² Nutzfläche und 470 m² Wasserfläche

eine zeitgemäße Struktur, die Besuchern modernen Komfort bei Wahrung des ursprünglichen Geistes bietet. Die von Bernard Schoeller entworfene Kuppel mit ihrer strengen, klar erkennbaren Geometrie ist Teil des kollektiven Gedächtnisses und wird somit zum Herzstück und zum unverwechselbaren Zeichen des gesamten Bauwerks.



Die Kuppel beeindruckt mit ihrer klaren Geometrie.



Das Schwimmbad erinnert an die Ära De Gaulle.



Der Eingangsbereich wurde mit großen Fliesen und hellem Holz offen gestaltet.



Holzdekor und helle Oberflächen prägen den neu gestalteten Umkleidebereich.

Unter der Kuppel befindet sich das Wassersportzentrum, bestehend aus einem großen Schwimmbecken mit olympischen Maßen, einem Mehrzweckbecken und einem Spielbereich für Kinder. Die Wandverkleidungen, Bodenbeläge und Randbereiche der Becken bestehen aus Fliesen der Kollektion Brickworks Nuances – in den Farbgebungen Cameo, Neve und Tundra mit Seidenmatt-Oberfläche im Format 8,2 x 25 cm. Ebenfalls eingesetzt wurden Fliesen aus der Kollektion Petra – in den Farbgebungen Antracite, Bianca, Grigia und Perla in den Formaten 30 x 60 cm und 5 x 5 cm: Sie spielen in zeitgemäßer Form auf die ursprünglichen Verkleidungen an und heben die kreisförmige Geometrie sowie das eindringende Tageslicht hervor.

Rundgang durch die Erinnerung

Im Inneren begleitet der Rundgang den Besucher schrittweise auf seiner Entdeckungsreise durch die große kreisförmige Struktur des Raums, in einem Kontinuum, das Erinnerung und Moderne verbindet. Die Raumaufteilung basiert auf Klarheit und Funktionalität, mit einem offenen und leicht zugänglichen Empfangsbereich, gut organisierten Umkleideräumen, großen Gemeinschaftsbereichen und einem Verlauf, der auf

natürliche Weise zum historischen Eingang weist und so den Charakter des ursprünglichen architektonischen Entwurfs wiederherstellt. Das Projekt integriert hocheffiziente, auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Lösungen und Systeme, um die Langlebigkeit und den effizienten Betrieb des Gebäudes zu gewährleisten: Isolierung der Außenwände, leistungsfähige Dachbedeckung, kontrollierte Schalldämmung und natürliche Belüftung. Mit einer begrünten Sonnenterrasse, einer Blumenwiese sowie an das Klima angepassten Pflanzenarten ergänzt die Landschaftsgestaltung das Projekt und verleiht dem Bauwerk erneut seinen Bezug zum natürlichen Umfeld.

Brickworks Nuances

Farbvariationen und lebendige Lichtspiele beleben die Kollektion Brickworks Nuances. Eine Reihe von Fliesen in minimalistischem und zeitgenössischem Design, bestehend aus acht Farbtönen (von kräftigen, gesättigten Grün- und Azurblautönen bis hin zu neutralen Weiß- und Schwarztönen) im Format 8,2 x 25 cm, sowie in zwei Oberflächenausführungen mit gegensätzlichen Lichtreflexionsgraden: matt in der satinierten und poliert in der glänzenden Ausführung. Dieses

Zusammenspiel von Ästhetik und Funktionalität eignet sich für jeden Raum und jedes Architekturprojekt.

Der natürliche Charme von Naturstein in der Form von Feinsteinzeug

Nüchtern, körperlich, kühn und entschlossen zeigen sich die Fliesen der Kollektion Petra von Casalgrande Padana, das Ergebnis der Begegnung von Naturmaterialien mit moderner Intuition. Ungleichmäßige Maserungen in einer ausgewogenen Farbpalette kommen zum Ausdruck und offenbaren den Charme eines uralten Materials, das den Menschen seit jeher in seiner Entwicklung begleitet hat. Zarte Farbnuancen in Erd- und Sandtönen, neutrale und graue Töne sowie moderne und natürliche Designfarben verschmelzen mit der Unvollkommenheit, die die Zeichen der Zeit hinterlassen hat. Diese Kollektion vereint die elegante Schönheit von Quarzit mit der Widerstandsfähigkeit und Vielseitigkeit von Feinsteinzeug.

FW



Die neugestaltete Umkleide setzt auf robuste Fliesen und durchgängige Sitzbänke.



Im Duschbereich sorgt eine wandhohe Verfließen für pflegeleichte Oberflächen.

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.



Jauchzen & Raunzen

Die Welt ist ungerecht und das ist gut so. Um ordentlich zu „sudern“ braucht man schließlich eine solide Grundlage. Raunzen ist das Überdruckventil der Seele – und schweißt zusammen!

Doch die Evolution hätte dazu einen sympathischen Gegenentwurf – rein theoretisch: die Welt anlächeln. Man muss sich ja nicht gleich mit „Gütigkeit“ überheben. „Scheißfreundlich“ tut's auch in vielen Lebenslagen. Hauptsache es wirkt und man fühlt sich besser. Allerdings hätte man dann gar nichts mehr zum Sudern. Und das wäre irgendwie auch schade.

Ein satirisches Essay über zwei grundlegende Modi Operandi des mitteleuropäischen Alltags. Live aus dem Epizentrum der Wirklichkeits-Wehleidigkeit. Und dieses dürfte, wie unfreundliche Zungen behaupten, irgendwo in Österreich liegen

160 Seiten, Kremayr & Scheriau,
26,00 Euro
ISBN: 978-3-218-01530-1



Entwurfsplanung der techn. Gebäudeausrüstung

Ziel dieses Fachbuchs ist es, Konflikte über die notwendige inhaltliche Tiefe und den Leistungsumfang der Entwurfsplanung der Technischen Ausrüstung durch eine konkrete, nachvollziehbare und begründete Leistungsdefinition zu vermeiden. Dazu wird auf der Grundlage einer ausführlichen Quellenanalyse der HOAI, der HOAI-Kommentarliteratur, der Normung sowie der Rechtsprechung eine abstrakte Leistungstiefe entwickelt. Anschließend wird anhand der Fachgewerke (DIN 276) eine detaillierte Leistungsbeschreibung erstellt und begründet und durch praktische Beispiele von Planungsschnitten, Schemata und Berechnungsvorlagen je Gewerk vertieft. Die Darstellung soll helfen, die abstrakte Leistungstiefe der Technischen Ausrüstung besser zu verstehen und nachzuvollziehen.

358 Seiten, Springer Fachmedien,
114,50 Euro
ISBN: 978-3-658-45463-0



Fachkunde Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik.

Die Fachkunde beinhaltet den gesamten Lehrstoff der Berufs- bzw. Ausbildungsjahre nach dem Bildungsplan – konkret sind dies die Lernfelder 1 bis 15. Der Text wurde redaktionell und inhaltlich überarbeitet, sowie viele Bilder und Zeichnungen optimiert oder ausgetauscht. Des Weiteren wurde darauf geachtet, dass stets ein klarer Text-Bild-Bezug auf den entsprechenden Seiten vorliegt. Dies fördert das Verständnis für komplexe technische Abläufe. Jedem Lernfeld ist ein Kundenauftrag vorangestellt. Dadurch wird ein handlungsorientierter Unterricht ermöglicht.

8. Auflage, Europa-Lehrmittel
46,20 Euro
ISBN: 978-3-758-51487-6



KODEX Studienausgabe Arbeitsrecht 2026/27

Die „Studienausgabe Arbeitsrecht“ verfügt über die Qualität der seit vielen Jahren erfolgreichen KODEX-Reihe inklusive umfangreicher Stichwortverzeichnisse, wie es im Studium und bei Prüfungen wichtig ist. Auch die Studienausgabe enthält alle wichtigen einschlägigen Gesetze; nicht aufgenommen sind Gesetze, die im Studium keine oder nur geringe Bedeutung haben. Die für den KODEX typische Griffleiste ermöglicht einen raschen Überblick über den gesamten Inhalt des Bandes; zudem findet sich mit Hilfe der Griffleiste tatsächlich jedes Gesetz auf einen Griff. Die Schwerpunkte sind:

- Angestelltengesetz
- Arbeitsverfassungsgesetz
- Ausländerbeschäftigungsgesetz
- Gleichbehandlungsgesetz
- Mutterschutz/Väterkarenz
- Arbeitszeitgesetz
- Arbeits- & Sozialgerichtsgesetz

832 Seiten Linde Verlag,
15,00 Euro
ISBN: 978-3-707-35589-5

Die Rechtskolumne

Seit 1.10.2026 gilt das neue Recht auf Reparatur: Was ist zu tun?



Am 1.10.2026 trat das Warenreparaturrichtlinie-Umsetzungsgesetz (WaRUG) in Kraft. Mit dem WaRUG wird die Richtlinie (EU) 2024/1799 in das österreichische Recht umgesetzt. Diese Richtlinie zielt darauf ab, den Wegwerftrend zu stoppen, Elektroschrott zu verringern, Ressourcen zu schonen und Reparaturen für Verbraucher einfacher, sowie günstiger zu machen.

Alle Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechnikbetriebe, die auch Geräte und Waren verkaufen, sollten sich rechtzeitig mit den Bestimmungen des WaRUG vertraut machen und abklären, welche von ihnen angebotenen Geräte und Waren unter das WaRUG fallen und welche Vertragsbedingungen mit Konsumenten einerseits und Herstellern der Geräte und Waren andererseits anzupassen sind. Die von der Richtlinie umfassten Waren sind im Anhang II zu dieser EU-Richtlinie aufgelistet. Dazu zählen Waren wie Waschmaschinen und Wäschetrockner, Geschirrspüler, Kühlgeräte, Schweißgeräte und Staubsauger, aber auch elektronische Displays, Server- und Datenspeicherprodukte, Mobil- und Schnurlostelefone.

Zentrale Bestimmung des WaRUG ist die Verpflichtung des Herstellers auf Verlangen des Konsumenten die Ware entweder unentgeltlich oder zu einem angemessenen Preis innerhalb eines angemessenen Zeitraums zu reparieren. Die Verpflichtung zur Reparatur entsteht erst nach Ende der Gewährleistung. Die Reparatur bloß deshalb abzulehnen, weil das Gerät zuvor von Dritten oder vom Konsumenten selbst geöffnet oder repariert wurde, ist unzulässig. Der Hersteller darf die Reparatur von Waren nicht deshalb ablehnen, weil eine frühere Reparatur von anderen Reparaturbetrieben oder anderen Personen vorgenommen wurde. Wenn der Hersteller der Ware seinen Sitz außerhalb der Europäischen Union hat, hat sein Bevollmächtigter in der Europäischen Union die Verpflichtung des Herstellers zu erfüllen. Wenn es keinen solchen Bevollmächtigten gibt, trifft die Verpflichtung den Importeur, wenn es einen solchen nicht gibt, hat der Vertreiber der Ware die Reparaturverpflichtung zu erfüllen.

Abhängig von der Produktkategorie beträgt die Dauer der Reparaturverpflichtung zwischen 7 und 10 Jahren.

Wenn sich der Verbraucher noch während aufrechter Gewährleistungsfrist zur Reparatur entscheidet, verlängert sich die Gewährleistungsfrist einmalig um ein weiteres Jahr. Der Unternehmer ist verpflichtet, dem Verbraucher über das Wahlrecht und die mögliche Gewährleistungsfrist um ein Jahr zu informieren. Den Unternehmer treffen somit neue Informationspflichten. Es empfiehlt sich dringend, die Regelungen des WaRUG rechtzeitig im Unternehmen umzusetzen und alle Vorkehrungen zu treffen.

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

Mir is des eh wurscht

Stutenbissigkeit: weibliches Konkurrenzverhalten im Berufsleben. Als Ursache gelten persönliche Befindlichkeiten, bis das Gegenteil bewiesen ist. Das kennen wir alle. Dabei gäb's bei den Hengsten mindestens genauso viel zu beobachten.

Hengstbissigkeit: Männliches Konkurrenzverhalten im Berufsleben, meist begleitet von der glaubhaften Versicherung, dass es ausschließlich um die Sache geht. Persönliche Befindlichkeiten sind beim Hengst naturgemäß nicht vorhanden.

Im beruflichen Alltag zeigt sie einige recht verlässliche Verhaltensmuster:

Der Hengst beißt selten frontal. Er bevorzugt den Nachsatz.

„Seine Präsentation war ausgezeichnet. Fast hätte man geglaubt, das Projekt wäre von ihm.“

Der Hengst kann verlieren. Nur nicht gegen jeden.

„Sicher gönne ich ihm den Erfolg. Ich hätte nur nicht gedacht, dass die Ansprüche schon so niedrig sind.“

Der Hengst ist nicht nachtragend. Er dokumentiert.

„Nachtragend bin ich überhaupt nicht. Ich passe nur meine Zusammenarbeit an historische Erfahrungswerte an.“

Der Hengst petzt nicht. Er schafft Transparenz.

„Ich nehme den Chef nur der Vollständigkeit halber ins CC.“

Der Hengst lästert nicht. Er gibt eine fachliche Einschätzung.

„Er kann Menschen hervorragend mitnehmen. Vor allem die, die seine Arbeit machen.“

Der Hengst fühlt sich nicht übergangen. Er erkennt strukturelle Defizite.

„Dass er das Projekt bekommen hat, ist für mich überhaupt kein Thema. Aber die Entscheidungswege geben mir schon zu denken.“

Eine besonders interessante Begleiterscheinung ist die Hengstbefindlichkeit: Zustand vollständiger emotionaler Unberührtheit, der den Betroffenen zwingt, diese mehreren Personen ausführlich mitzuteilen.

„Mir ist das persönlich völlig egal. Es geht mir ums Prinzip. Wenn wir anfangen, Entscheidungen so zu treffen, brauchen wir uns über gewisse Entwicklungen im Unternehmen nicht wundern.“

Aus einer Hengstbefindlichkeit kann mitunter eine chronische Hengstkränkung werden. Die ist allerdings schwer zu diagnostizieren, weil der Betroffene auch nach Jahren glaubhaft versichert:

„Mir is des eh wurscht.“

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.

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.

Unternehmenskultur analysieren, beeinflussen und verändern

15. Dezember 2026 (Wien)

Wie lässt sich die Unternehmenskultur analysieren, gezielt beeinflussen und verändern?

Um Antworten auf diese Frage zu finden, setzen Sie sich mit dem 3-Ebenen-Modell von Edgar Schein als auch mit dem Eisbergmodell auseinander. So können Sie Ihre Organisationskultur beschreiben, sichtbare und unsichtbare Teile erkennen und einer Analyse unterziehen. Sie lernen, kulturelle Muster zu ergründen, den Kulturwandel zu steuern und mögliche Widerstände dabei zu überwinden. Mit Ihrem Wissen zu den wesentlichen Stellhebel für den Kulturwandel, zu den Erfolgsfaktoren und einem klugen Transformationsprozess werden Sie die Unternehmenskultur erfolgreich verändern und Ihre Organisation zukunftsfähig gestalten.

Informationen & Anmeldung:

<https://ars.at>

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.

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

Chillventa 2026

Weltleitmesse der Kältetechnik

13. bis 15. Oktober 2026, Nürnberg

Die Messe ist bekannt für ihren Überblick über die Bereiche Kältetechnik, Isoliertechnik, MSR-Technik, Automation, Klimatechnik, Lüftung und Wärmepumpen. Sie bringt alle führenden Experten, Key Player und Verbände in Nürnberg zusammen und macht sie zu dem wichtigsten Pflichttermin für die Branche. Die Chillventa erweitert 2026 ihre Ausstellungsfläche um eine Halle und bietet so mehr Fläche und Möglichkeiten für Aussteller und Fachbesucher.

Weitere Informationen & Anmeldung:

www.chillventa.de

Die Redaktion empfiehlt



FLÄKTGROUP

Highlights

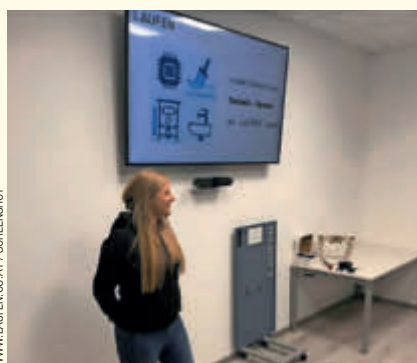
FläktGroup

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



WWW.LAUFEN.CO.AT / SCREENSHOT

Technik-Update 2026

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

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



Schnell zur effizienten Lichtlösung: mit TwinCAT 3 Lighting Solution

Die TwinCAT 3 Lighting Solution:

- über Excel konfigurierbar, voll HTML- und webfähig, dezentral skalierbar sowie direkt über Panel bedienbar
- vereinfacht alle Arbeitsschritte von Engineering bis Wartung
- integriert alle typischen Lichtregelungen
- unbegrenzte Anzahl der DALI-2-Linien
- schnelle Funktionsänderungen, Adressierungen und Erweiterungen direkt im Betrieb
- DALI-2-Linien unabhängige Gruppierungen

Scannen und alles über die Vorteile der Lighting Solution erfahren



Für individuelle Lichtsteuerungen:
7-Zoll-Multitouch-Panel, Buskoppler, I/Os und
TwinCAT 3 Lighting Solution

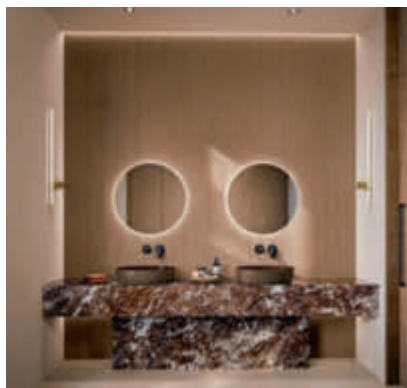
New Automation Technology

BECKHOFF

Der Gelbe im Oktober

AUSGABE
10
ab 04.11.2026

VILLEROY & BOCH



Sanitär Bad- sanierung

Badsanierungen – ob in kleinen oder großen Räumen – simpel oder opulent – der „Gelbe“ präsentiert Ideen, Herangehensweisen, Produkte und Projekte die inspirieren und spricht mit ExpertInnen des Fachs.

SCREENSHOT / TROX



Klima/Lüftung Luftreinigung und -befeuchtung

Luftreiniger sind besonders für Allergiker, Asthmatiker und Menschen in stark befahrenen Stadtgebieten sehr sinnvoll – auch zu trockene Luft kann Probleme beschieren. Diese Themen und Lösungen im „Gelben“ 10/26.

ENERENT



Heizung Mobile Lösungen, Heizkörper

Ob Pellets-, Gas- oder Elektroheizung – mobile Lösungen sind kurzfristig oft rasch und dringend notwendig und mittelfristig immer eine gute Möglichkeit; und das nicht nur im Heizbereich!

RABMEER



Installationstechnik Abwasser- technik

Abwasser ist in vielerlei Hinsicht ein spannendes Thema; sei es die Ableitung aus dem Haus, seine Aufbereitung oder die Energienutzung der Restwärme, wie das Bild oberhalb symbolisiert.

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:

Ursula Wastl, Florian Wörgötter

ANZEIGENLEITUNG UND MARKETING:

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

TEAMASSISTENZ:

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

LAYOUT: CRM Medientrend GmbH

ABO:

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

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

ERSCHEINUNGSWEISE:

10-mal jährlich

PREISE 2026:

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

installateur@verlagholzhausen.at

www.derinstallateur.at

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

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

Druckauflage
1. Halbjahr 2025
11.356



P D N PARTNER

Gilt für alle
Fotos,
Grafiken
und Artikel
dieser
Ausgabe.

Kontakt

Der österreichische Installateur
Traungasse 14-16, 1030 Wien

Simone Wagner

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

E-Mail: installateur@verlagholzhausen.at

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
Haustechnik Wimmer GmbH

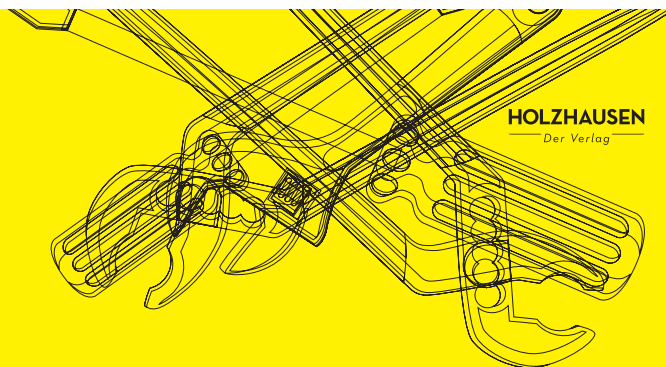
* Ihre Idee zählt. Selbstverständlich ist die
Vorstellung in unserem Magazin für Sie kostenlos.



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).

Hansgrohe SE Strategie- Boost

Die Hansgrohe Group ernannt Benjamin Holzer zum Vice President AXOR. Mit 1. August 2026 übernahm er die Leitung der Business Unit und wird die strategische Weiterentwicklung der internationalen Luxusmarke maßgeblich vorantreiben. Die Ernennung erfolgt in einer wichtigen Phase für die Marke. Mit strategischen Initiativen wie der Einführung eines

TOM HEGEN FÜR AXOR / HANS GROHE SE



qualitätsorientierten selektiven Vertriebssystems in Europa stärkt die Hansgrohe Group die Eigenständigkeit von AXOR, schärft die Positionierung im Luxussegment und schafft die Voraussetzungen für weiteres internationales Wachstum.

TROX Austria + CEE Neue Vertriebsstruktur

TROX Austria + CEE setzt einen weiteren strategischen Schritt zur Stärkung seiner Marktposition: Mit der Einführung einer neuen Führungsebene im Vertrieb wird die Funktion des Teamleiters Field Sales Österreich geschaffen – diese Position übernahm Roman Öfferl. Er ist seit dem 1. September 2011 im Außendienst bei TROX Austria + CEE tätig und verfügt über um-

fassende Branchen- und Marktkennntnisse im Bereich der Lüftungs- und Klimatechnik. Seine fundierte kaufmännische Ausbildung sowie die erfolgreich abgelegte Meisterprüfung für Lüftungsanlagenbau bilden die Grundlage für seine fachliche Expertise. In den vergangenen Jahren hat er sich als verlässlicher Ansprechpartner für Kunden und als engagierter Vertriebsprofi etabliert.

TROX AUSTRIA + CEE



Variotherm Neu im Führungsteam

Die Variotherm Heizsysteme GmbH mit Sitz in Leobersdorf hat ihre Geschäftsführung erweitert: Neben dem geschäftsführenden Gesellschafter Ing. Alexander Watzek wurde Raphael Kindl, MSc, mit Wirkung zum 1. Juli 2026 zum weiteren Geschäftsführer bestellt. „Zusätzliche Kompetenz und neue Impulse schaffen



mehr Kapazität für die kommenden Aufgaben und für die nachhaltige Weiterentwicklung unseres Unternehmens“, erklärt Watzek.

VARIO THERM

Aalberts hydronic flow control Doppel- Funktion

Aalberts hydronic flow control stellt die Weichen für die nächste Phase seiner erfolgreichen Entwicklung: Seit 1. August 2026 ist Thomas Schleep neuer Geschäftsführer von Aalberts hydronic flow control. Er übernimmt die Position zusätzlich zu seiner bestehenden Funktion als Geschäftsführer bei UWS

Technologie innerhalb der Unternehmensgruppe. Mit Schleep setzt man auf einen erfahrenen Kenner des Unternehmens und des Marktes – er ist mit den Strukturen, den Kunden und den Anforderungen bereits seit sieben Jahren bestens vertraut.



AALBERTS HYDRONIC FLOW CONTROL

Vitraro Kreativer Kopf

Bereits seit einigen Monaten verstärkt Martin Schriever den Marketingbereich bei Vitraro, dem Tauberbischofsheimer Hersteller elektrischer Infrarot-Heizsysteme. Das Ziel von Vitraro ist nun, nach den erfolgreichen Pionierjahren das vorhandene Wachstumspotenzial konsequent in Expansion umzusetzen. Dazu bringt Schriever breite Erfahrung aus Handwerk, Baustoffindustrie und in-

VITRARO



ternationalem Marketing mit. Nach einigen Jahren als Dachdeckermeister im Familienbetrieb wechselte er in die Baustoffindustrie. Zunächst war er im Vertrieb bei Braas, später im Aufbau von Anwendungstechnik und Kundentraining bei der Konzerntochter RuppKeramik.

Taconova Technik mit Zukunft

Die Taconova GmbH baut ihre Präsenz in Nordbayern weiter aus: Seit 1. Juni 2026 ist die Handelsvertretung TMZ (Technik mit Zukunft) aus Zirndorf offiziell regionaler Vertriebsagent. Ziel der Zusammenarbeit ist es, Kunden in der Region noch intensiver zu betreuen, die Zusammenarbeit mit Fachhandwerk, Planern und Großhandel weiter zu stärken sowie das Projektgeschäft nachhaltig auszubauen. Das Team blickt mit Freu-

de auf die Kooperation: „Wir freuen uns über die Zusammenarbeit mit Benjamin Schroeder und dem gesamten Team von TMZ. Gemeinsam möchten wir die Erfolgsgeschichte von Taconova in Nordbayern fortgeschrieben und unseren Kunden mit kompetenter Beratung sowie innovativen Lösungen einen echten Mehrwert bieten“, so Daniel Kelbassa, Vertriebsleiter Handel der Taconova GmbH.



TMZ – TECHNIK MIT ZUKUNFT



TECE

DER SCHÖNSTE WEG FÜR WASSER

TECEdrainway – attraktiv, hygienisch, sicher.

- ✓ Einfache und schnelle Montage
- ✓ Innovative Ablauftechnologie
- ✓ Sauber im Handumdrehen



Jetzt entdecken unter:
spotlight.tece.com

NEU

■ GEBERIT

GEBERIT MAPRESS THERM

BRINGT DICH NICHT INS SCHWITZEN



**KNOW
HOW
INSTALLED**

NEU: KORROSIONSBESTÄNDIG UND WIRTSCHAFTLICH

Kondensat und Feuchtigkeit in Kühlanlagen und Heizungssystemen sind nicht immer vermeidbar. Geberit Mapress Therm, das neue Presssystem für geschlossene Kreisläufe, vereint Korrosionsbeständigkeit mit Wirtschaftlichkeit. Die bewährte Pressverbindungstechnik gewährleistet zudem sichere Verbindungen und einfache Verarbeitung.

www.geberit.at/Mapress-Therm