



Der österreichische

Installateur

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

79. Jahrgang
10/2026
www.derinstallateur.at

LIM Interview

„...frag besser deinen Installateur!“

Der „Gelbe“ sprach mit Tirols LIM Veronika Opbacher über die neue Ausbildungsordnung, Planungssicherheit, notwendige Förderprogramme und eine aktuelle Kampagne unter dem Motto „Spar dir die KI – frag besser deinen Installateur!“

Das Gespräch: Ab Seite 6.

Powerfrauen in Serie

Frauenpower im SHK-Handwerk

In Ursula Wastls Interview-Serie dreht sich alles um die Frauen der Branche. Diesmal erzählt Claudia Sindermann, technischer Außendienst bei UWS Technologie und Expertin für Heizwasseraufbereitung, ihre Geschichte.

Das Portrait: Ab Seite 10.

WorldSkills Shanghai

Vize-Weltmeister mit 21!

Marcel Riener holte bei den heurigen WorldSkills in Shanghai den ausgezeichneten zweiten Platz und damit Silber in der Sanitär- und Heizungstechnik. Seine durchwegs starke Konkurrenz aus der ganzen Welt, ließ er mit Konzentration und Ruhe hinter sich.

Der Bericht: Ab Seite 12.



Vom
Handwerker
zum Entspanntwerker.

 **KESSEL**

Minilift L WC Duo

Sechs Hebeanlagen, ein Prinzip: Alles läuft. Ob Neubau oder Kellerbad, die Minilift-Reihe deckt jede Situation ab, ist einfach einzubauen und wartungsfreundlich. Und mit lebenslanger Ersatzteilgarantie bleibt alles entspannt. Wie mit den zwei Pumpen der Minilift L WC Duo. Doppelt sicher und alles in Buddha.



Jetzt die Minilift-Familie entdecken.

www.kessel.at/minilift

Voller Ideen. Bereit für deine.

Jetzt Probe fahren



Der neue Caddy Cargo

Auch als eHybrid mit einer Reichweite von bis zu 117 km² rein elektrisch und in unter 30 Minuten zu 80% geladen.

5 JAHRE
HERSTELLER-
GARANTIE¹



Nutzfahrzeuge

¹ Erhalten Sie serienmäßig eine um 3 Jahre verlängerte Garantie im Anschluss an die 2-jährige Herstellergarantie, bei einer maximalen Gesamtlauflistung von 100.000 km (je nachdem, welches Ereignis als Erstes eintritt). Über die weiteren Einzelheiten zur Garantie informiert Sie Ihr Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner. Bei Aus- und Aufbauten nur gültig für werksseitigen Lieferumfang. ² Nach dem weltweit harmonisierten Prüfverfahren für Personenwagen und leichte Nutzfahrzeuge (Worldwide Harmonized Light Vehicles Test Procedure, WLTP) in der reichweitengünstigsten Ausstattungsvariante auf dem Rollenprüfstand ermittelte rein elektrische Reichweite. Der tatsächliche rein elektrische WLTP-Reichweitenwert kann ausstattungsbedingt abweichen. Die tatsächliche rein elektrische Reichweite weicht in der Praxis abhängig von Fahrstil, Geschwindigkeit, Einsatz von Komfort-/Nebenverbrauchern, Außentemperatur, Anzahl Mitfahrer/Zuladung, Topografie und dem Alterungs- und Verschleißprozess der Batterie ab.

Kraftstoffverbrauch: 1,8 – 6,8 l/100 km. Stromverbrauch: 14,5 – 14,7 kWh/100 km. CO₂-Emission: 41 – 156 g/km. Symbolfoto. Stand 10/26

Von Bären und Monstern



ADRIAN BATTAY / VALENCIESTUDIO

Wie sanieren eigentlich Waschbären ihre Wohnungen? Frage für eine Freundin ... Und haben die überhaupt Wohnungen, wundere ich mich ... Nun ja – nachdem ich kurz die allwissende Google-Müllhalde befragt habe, kann ich es Ihnen beantworten, geschätzte LeserInnen: Waschbären bauen keine eigenen Behausungen, sondern nutzen als opportunistische Höhlenbrüter bereits vorhandene Hohlräume. In Mistkübeln wühlen sie allerdings auch gerne, das weiß ich von einem Freund, der in Montreal mal die Küchentüre aufgelassen hatte, woraufhin die possierlichen Tierchen mit der Räubermasken-Zeichnung über der Nasenspitze, seine Küche ziemlich verwüstet haben.

Kleine Monster also eigentlich, diese halbstarken Zwerg-Bärchen. Apropos Monster: Ich habe bereits mehrfach auf das Interview mit Slash-Filmfestivalleiter Markus Keuschnigg hingewiesen, ja eigentlich hingefiebert; es jedenfalls hart angeteasert ... Sie finden selbiges endlich in dieser Ausgabe! Wo der seine Leichen wäscht und begräbt – nun darüber haben wir nicht gesprochen – worüber wir allerdings sprachen, waren heißeste und kälteste Kinoerfahrungen, klassische Badezimmer-Szenen in Filmen und warum Keller beinahe immer die Buhmänner in Sachen Wohlfühlzonen sind ... Ich freu mich jedenfalls wie ein Kleinkind zu Weihnachten, dass dieses Gespräch seinen Platz in dieser Ausgabe gefunden hat.

Nicht minder erfreut bin ich über den Umstand, dass jeder der drei wichtigsten österreichischen Großhandels-Player ebenfalls ausführlich zu aktuellen Vorgängen, sowie seinen/ihren jeweiligen individuellen Prioritäten Rede und Antwort stand. Last but not least führten wir auch ein ausführliches Gespräch mit dem Geschäftsführer der Messe Wels, Mag. Robert Schneider, welcher für uns bereits jetzt die Highlights der Energiesparmesse 2027 skizzierte. Aber die kommt erst nach Weihnachten ... und nach Halloween ...

Halloween, dieses jährliche Spektakel am Abend und in der Nacht vor Allerheiligen – vom 31. Oktober auf den 1. November – haben Sie auch wahllos an Türen geläutet, „Süßes oder Saures“ gerufen und so viel genascht, wie möglich? Nein? Ich habe es mir auch einmal mehr verkniffen ... Aber wer weiß, vielleicht setze ich mir nächstes Jahr mal meine Gruselmaske auf und läute mich durch die Gemeindebauten Ottakrings – mal sehen, wie weit ich da komme ... Für heuer haben wir es wieder überstanden.

Wie Waschbären ihre Behausungen sanieren, haben wir in dieser Ausgabe nicht vertiefen können; aber jede Menge Tipps für die Badsanierung finden sich im Sanitärbereich des aktuellen Heftes, gefolgt von tollen Objektberichten zum Einsatz mobiler Heizlösungen, nicht minder spannenden, musisch inspirierten Projekten im Lüftungsbereich, sowie Abwassertechnik-Insights deluxe – und ebenfalls bereits vorweihnachtlich: Ich sage nur „Leise rieselt das Abwasser ...“

Da bleibt mir jetzt nur noch Ihnen gute Lektüre im Namen des gesamten Teams von „Der österreichische Installateur“ zu wünschen. Die Zeit lässt sich mit dieser Ausgabe hervorragend überbrücken.

MARTIN PECHAL
Chefredakteur

TOGETHER FOR YEARS



Niedrigtemperatur-Heizkörper X-Air



WC Aqua Flush

Kollektion Royal

INNOVATION TRIFFT DESIGN

Entdecken Sie unsere hochmodernen Heiz- und Sanitär Lösungen, die Effizienz, Komfort und Stil vereinen. Ob smarte Heizkörper oder elegante Armaturen – mit E.C.A. genießen Sie Qualität, die begeistert. **Sprechen Sie uns an!**

WWW.ECA-SEREL.DE

E.C.A. Germany GmbH

Köhlstr. 10 b · 50827 Köln

Tel.: +49 221 222103-21

E-Mail: info@eca-germany.de

KESSEL

DIE MINILIFT-FAMILIE WÄCHST



Der Entwässerungsspezialist KESSEL stellt mit seiner neuen Minilift-Familie ein Vollsortiment für Kleinhebeanlagen vor.

Das neue Sortiment ermöglicht eine durchgängige Abdeckung aller relevanten Anwendungen – vom Waschbecken bis hin zum kompletten Sanitärbereich mit WC.

Klare Struktur statt Variantenvielfalt

Die neue Minilift-Familie folgt einer klaren Systematik: Mit den Baugrößen S, M und L für fäkalienfreies Abwasser sowie den Varianten M WC, L WC und L WC Duo für fäkalienhaltige Anwendungen präsentiert KESSEL mit nur sechs kompakten Versionen ein schlankes und leistungsstarkes Portfolio für alle Fälle.

Innovation mit doppelter Leistung und Sicherheit

Ein besonderes Highlight ist das „Familien-Oberhaupt“: die Minilift L WC Duo. Als erste Kleinhebeanlage mit Duo-Technologie setzt sie neue Maßstäbe in puncto Betriebssicherheit und Leistungsfähigkeit. Zwei integrierte Pumpen sorgen für maximale Redundanz bei Störungen und eine hohe Flexibilität im Einsatz. Als zusätzliches technisches Feature bietet sie eine integrierte WiFi-Schnittstelle.

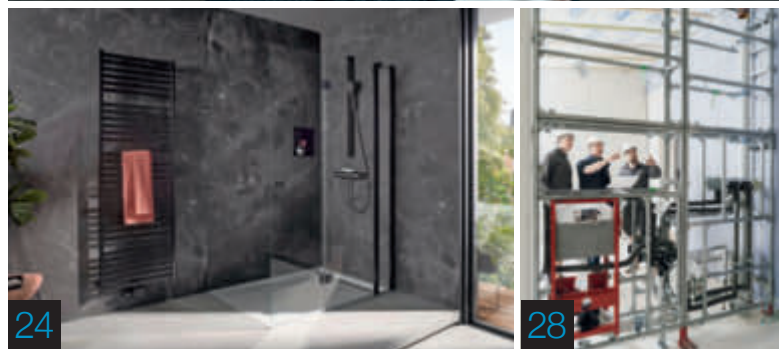
Garantierte Qualität

Ergänzend zur lebenslangen Ersatzteilverfügbarkeit, die für alle KESSEL-Produkte gilt, gibt es für die Minilift-Familie zusätzlich eine Fachhandwerkergarantie über 5 Jahre.

Weitere Informationen zur neuen Minilift-Familie finden Sie unter www.kessel.at/minilift



6



24

28

INNUNG / NEWS

„Spar dir die KI – frag besser deinen Installateur!“	6
Gruß aus der Bundesinnung	7
Neu strukturiert	8
Symposium bei Freunden	9
Frauenpower im SHK Handwerk	10
Tag der OÖ Installateure	11
Vize-Weltmeister mit 21!	12
„Wir gehen mit Investitionen konsequent voran!“	14
Es spricht alles für Pellets	15
Azyklischer Fortschritt nach Plan	16
Storytelling: Die Superkraft im Verkauf	17
Kino lebt, atmet und inspiriert	18
So wird die Energiesparmesse 2027	20
Gewerkeübergreifend planen	21

INSTALLATEUR DES MONATS

Kleine Mannschaft, großer Anspruch	22
------------------------------------	----

BADSANIERUNG

Platzprobleme im Bestandsbad lösen	24
Ein gutes Bad beginnt mit dem Menschen	26
Sanierung mit Weitblick	27

Von der Installations- zur Trennwand	28
Leicht wie Acryl – stabil wie Mineralguss	29
Fernbetätigung mit Bluetooth	30
Die Oberfläche wird zentrales Gestaltungsprinzip	30
Sicherer Stand	31
Eine nachhaltige Investition in mehr Lebensqualität	32
Upgrade: Kundenportal	32
Energieeffizienz neu denken	33
Echtmittel in Kooperation	33

MOBILE LÖSUNGEN; HEIZKÖRPER

Winterbaubeheizung für Hotelbaustelle in Heide	34
Zwei Megawatt Wärme aus Pellets für den Bau	36
Woher soll der Strom denn kommen?	38

Vier Abgasanlagen für Biomasse-Heizwerk	40
Expansionsgefäße mit neuer Struktur	41
Smarte Lösungen für Baustelle und Heiztechnik	41

LUFTREINIGUNG & -BEFEUCHTUNG

Frische Luft und konstante Feuchte	42
------------------------------------	----



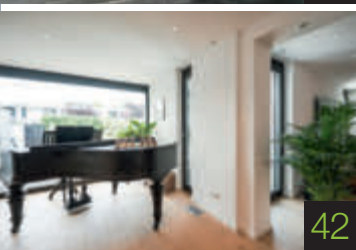
12



20



34



42



46

Wärmepumpe für das wohltemperierte Klavier 44

Regelmäßiger Filterwechsel für hohe Luftqualität 45

Schadstofffreie Luft in der Automobilproduktion 45

ABWASSERTECHNIK

Stille Nacht: Leise rieselt das Abwasser 46

Frei aufstellbarer Fettabscheider 48

Wassersparen mit dem Produkt des Jahres 48

Energie aus dem Abfluss nutzen 48

ACO Österreich startet Service-Offensive für die Haustechnik 49

GEWERKEÜBERGREIFENDES PLANEN & BAUEN

Neue Chancen für Installateure am E-Mobilitätsmarkt 50

Nutzfahrzeug mit flexiblen Fahrersitzen 51

Ein Wahrzeichen wird zum Denkmal mit Zukunft 51

SERVICE/KARRIERE

Bücher 52

Lechts und Rinks 53

Termine 54

Vorschau/Impressum 56

Anmeldung Inst.d.M. 57

Stellenmarkt/Personalia 58

DIE FLEXIBLE LÖSUNG FÜR JEDEN INSTALLATEUR



DIE SMARTE LÖSUNG FÜR WÄRMEFÜHRENDE EDELSTAHLWELLROHRE

Minimaler Biegeradius!

r = 25 cm*

NEU!

Aufgrund großer Nachfrage:

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

(ab 2m bis zu den max. Längen)

* r = minimaler Biegeradius von Variante 1, DN32



„Spar dir die KI – frag besser deinen Installateur!“

Das aktuelle LIM-Interview führte uns in das schöne Land Tirol – LIM Veronika Opbacher stand uns Rede und Antwort zu aktuellen Branchenthemen.

Der „Gelbe“ sprach mit Tirols LIM Veronika Opbacher über die neue Ausbildungsordnung, Planungssicherheit, notwendige Förderprogramme u.v.m.:

Was gibt es Neues in Ihrem Bundesland?

OPBACHER: Das aktuell wichtigste Thema für unsere Branche ist die Einführung des neuen Lehrberufs Installations- und Energietechnik, der mit dem Lehrberufspaket 01/26 kundgemacht wurde. In Tirol haben wir uns im Vorfeld klar dafür ausgesprochen, den bisherigen Lehrberuf beizubehalten und ihn gezielt um neue Inhalte zu erweitern. Gleichzeitig ist uns bewusst, dass sich die Installations- und Gebäudetechnik laufend weiterentwickelt und Themen wie erneuerbare Energien, Digitalisierung und moderne Gebäudetechnik selbstverständlich Eingang in die Ausbildung finden müssen.

Jetzt gilt es, die neue Ausbildungsordnung bestmöglich in der Praxis umzusetzen. Deshalb werden wir gemeinsam mit dem Direktor der Berufsschule und der Lehrlingsstelle der Wirtschaftskammer Tirol Informationsveranstaltungen für unsere Mitgliedsbetriebe anbieten. Unser Ziel ist es, den Betrieben Sicherheit zu geben und sie bei der Einführung der neuen Lehre bestmöglich zu unterstützen.

Wie beurteilen Sie generell Chancen und Risiken des Jahres 2026?

OPBACHER: 2026 bietet – bzw. bot – durchaus Chancen; das Vertrauen in die Wirtschaft muss wieder wachsen. Unsere Branche verfügt über enormes Know-how und ist für die Umsetzung der Energie- und Klimaziele unverzichtbar. Das größte Risiko bleibt jedoch die Unsicherheit. Betriebe brauchen verlässliche politische Rahmenbedingungen, damit

sie investieren, MitarbeiterInnen beschäftigen und Lehrlinge ausbilden können. Gleichzeitig wünsche ich mir, dass Unternehmerinnen und Unternehmer in der öffentlichen Wahrnehmung wieder mehr Wertschätzung erfahren. Hinter jedem Betrieb stehen Menschen, die Verantwortung übernehmen – für ihre Mitarbeiter, ihre Kunden und den Wirtschaftsstandort. Dafür braucht es mehr Anerkennung und ein positives Bild des Unternehmers.

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

OPBACHER: Die Stimmung in unserer Branche hat sich etwas verbessert – von einer echten Erholung sind wir aber noch entfernt. Viele private und gewerbliche Bauherren verschieben Investitionen weiterhin oder entscheiden sehr zurückhaltend. Besonders deutlich spüren wir den nahezu vollständigen Rückgang der privaten Bauträger. Dieser Bereich ist derzeit nahezu zum Erliegen gekommen. Gleichzeitig entwickeln sich auch Sanierungen deutlich verhaltener als erwartet. Ein wesentlicher Grund dafür ist die Unsicherheit rund um verschiedene Förderprogramme.

Gerade im Bereich der Sanierung, der Modernisierung bestehender Gebäude und beim Umstieg auf energieeffiziente Heiz- und

Gebäudetechnik liegt jedoch enormes Potenzial. Damit dieses Potenzial genutzt werden kann, braucht es wieder verlässliche und langfristige Rahmenbedingungen. Entscheidend ist, dass die Politik Planungssicherheit schafft – bei Förderungen ebenso wie bei gesetzlichen Vorgaben.

Worauf darf sich die Branche freuen?

OPBACHER: Unsere Branche darf sich auf viele spannende Entwicklungen freuen. Die Gebäudetechnik wird immer intelligenter, nachhaltiger und energieeffizienter. Gleichzeitig ist das Thema Künstliche Intelligenz derzeit in aller Munde. KI kann uns in vielen Bereichen unterstützen und Prozesse erleichtern – sie kann aber niemals die Erfahrung, das handwerkliche Können und die Verantwortung eines qualifizierten Installateurs ersetzen. Genau deshalb haben wir auch unsere aktuelle Imagekampagne unter das Motto „Spar dir die KI. Frag besser deinen Installateur.“ gestellt. Ein Gebäude ist immer individuell. Kein Algorithmus kennt die Gegebenheiten vor Ort, die technischen Zusammenhänge oder die Anforderungen der Kundinnen und Kunden so wie unsere Fachbetriebe. Gute Beratung, fachgerechte Planung und eine professionelle Ausführung bleiben auch in Zukunft die Grundlage für sichere und nachhaltige Lösungen.

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

OPBACHER: Die Gebäudetechnik wird immer komplexer und genau deshalb wird die Zusammenarbeit mit anderen Gewerken immer wichtiger. Moderne Gebäude funktionieren nur dann optimal, wenn Installateure, Elektriker, Planer, Ingenieurbüros und viele weitere Partner von Beginn an eng zusammenarbeiten.

Auch auf Landesebene pflegen wir einen sehr engen Austausch mit den anderen Baubergewerken. Viele Themen überschneiden sich mittlerweile – von der Energiewende



NICOLA ELLA PHOTOGRAPHY

LIM Tirol und Vorsitzende der „Steuerungsgruppe Nachwuchssicherung“: Veronika Opbacher.

über die Digitalisierung bis hin zu neuen gesetzlichen Anforderungen. Deshalb organisieren wir regelmäßig gemeinsame Veranstaltungen, Informationsformate und den fachlichen Austausch.

Der Austausch über die Bundesländer hinweg ist ebenso wertvoll. Viele Herausforderungen – vom Fachkräftemangel über neue gesetzliche Vorgaben bis hin zur Umsetzung der Energiewende – beschäftigen uns österreichweit. Wenn wir voneinander lernen und gemeinsam an Lösungen arbeiten, profitieren letztlich alle Betriebe.

Kommen/gibt es neue Förderungen für das Bundesland? Was wackelt, was bleibt, was kommt wieder?

OPBACHER: In Tirol gibt es weiterhin Förderungen, insbesondere im Bereich der Wohnbauförderung und der Sanierung. Entscheidend ist für unsere Betriebe jedoch nicht die Anzahl der Förderungen, sondern deren Verlässlichkeit.

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

OPBACHER: Die ISH in Frankfurt sowie die Energiesparmesse Wels sind für unsere Branche fixe Termine. Beide Messen bieten eine ausgezeichnete Plattform, um sich über Innovationen, neue Technologien und aktuelle Entwicklungen in der Sanitär-, Heizungs- und Gebäudetechnik zu informieren und sich mit Herstellern sowie Branchenkollegen auszutauschen. Ich wünsche mir, dass der Praxisbezug weiterhin im Mittelpunkt steht und Themen wie Fachkräftesicherung, Digitalisierung sowie die Zusammenarbeit der Gewerke noch stärker aufgegriffen werden. Denn genau dort liegen die größten Herausforderungen und Chancen unserer Branche.

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

OPBACHER: Ja, durchaus; durch gezielte Nachwuchs- und Imagekampagnen gelingt es uns, junge Menschen für unseren Beruf zu begeistern. Auch im kommenden Jahr werden wir unsere Kampagne „Spar dir die Kl. Frag besser deinen Installateur.“ fortsetzen. Gerade für Jugendliche ist die Botschaft wichtig: Moderne Technologien und Künstliche Intelligenz werden unseren Beruf unterstützen, aber einen qualifizierten Installateur niemals ersetzen. Das macht unseren Lehrberuf krisensicher, abwechslungsreich und zukunftsorientiert.

Natürlich stehen auch wir vor einer demografischen Herausforderung. Die Jahrgänge, die eine Lehre beginnen, werden von Jahr zu

Jahr kleiner. Umso erfreulicher ist es, dass wir bislang keinen so starken Rückgang bei den Lehrlingszahlen verzeichnen wie andere Branchen, etwa der Handel.

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

OPBACHER: Wir müssen jungen Menschen noch stärker zeigen, wie modern und zukunftsicher unser Beruf ist. Die Installations- und Gebäudetechnik verbindet Handwerk mit Digitalisierung, erneuerbaren Energien und modernster Technik. Genau das müssen wir sichtbar machen – durch Imagekampagnen, Berufsorientierung an Schulen, Schnuppertage und Lehrlingsmessen.

Gleichzeitig braucht es mehr Wertschätzung für die Lehre und das Handwerk insgesamt. Eine Lehre ist heute kein Plan B, sondern bietet hervorragende Karrierechancen – bis hin zur Meisterprüfung oder zum eigenen Unternehmen. Entscheidend ist, junge Menschen früh für die Vielseitigkeit und die Zukunftsperspektiven unseres Berufs zu begeistern.

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

OPBACHER: Die Lehrlingsausbildung hat in unserem Unternehmen einen sehr hohen Stellenwert. Wir investieren bewusst in unsere Fachkräfte von morgen und haben deshalb einen Personalentwickler, der sich schwerpunktmäßig um unsere Lehrlinge kümmert. Er begleitet sie während der gesamten Ausbildungszeit und ist Ansprechpartner für fachliche und persönliche Anliegen.

Darüber hinaus bieten wir unseren Lehrlingen zahlreiche Zusatzangebote – von internen Schulungen und gemeinsamen Aktivitäten bis hin zur gezielten Vorbereitung auf

Wettbewerbe und Prüfungen. Uns ist wichtig, dass sich die jungen Menschen fachlich und persönlich weiterentwickeln und gerne Teil unseres Unternehmens sind. Denn eine gute Ausbildung ist die beste Investition in die Zukunft unseres Betriebs und unserer Branche.

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

OPBACHER: Heuer haben wir bei den Wettbewerben bewusst ausgesetzt, um einige Dinge neu auszurichten. Im kommenden Jahr werden wir aber wieder mit voller Motivation durchstarten. Wir haben uns einiges vorgenommen – was genau, bleibt im Moment aber noch mein kleines Geheimnis. Ich bin überzeugt, dass wir mit frischen Ideen und viel Engagement wieder starke Leistungen unserer Tiroler Lehrlinge sehen werden.

Apropos Lehrlinge: Sie führen auch die „Steuerungsgruppe zur Nachwuchssicherung“ für die Bundesinnung an – was gibt es diesbezüglich an Neuigkeiten? Ihre wichtigsten Anliegen dabei?

OPBACHER: Ich durfte bei der Bundesinnungssitzung im Mai 2026 den Vorsitz der Steuerungsgruppe Nachwuchssicherung übernehmen. Über den Sommer haben wir ein Konzept ausgearbeitet, damit wir im Bereich Marketing für unseren Nachwuchs wieder durchstarten können. Wir freuen uns dabei, dass unsere neue Nachwuchskampagne noch in diesem Jahr online geht. Ziel ist es, junge, motivierte Fachkräfte von morgen, zeitgerecht anzusprechen.

Vielen Dank für das Gespräch und alles Gute weiterhin!

MPEC

Gruß aus der Bundesinnung

Werde das Gesicht der Installateur:innen auf Social Media!

Gesucht werden authentische Menschen aus dem Handwerk, die zeigen, wie ihr Berufsalltag wirklich aussieht: Eine Agentur begleitet sie für „Österreichische Installateure“ bei diesem Projekt. Die Idee ist, echte Situationen aus dem Arbeitsalltag auf Social-Media für eine Nachwuchskampagne der SHL-Berufe gewinnend und lustig darzustellen.

Wer als Installateur:in der Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechnik arbeitet, ist motiviert, Teil der nächsten Content Produktion zu werden? Jede/r ist herzlich willkommen, unsere Branche auf Social Media interessant zu präsentieren – bewirb dich jetzt: elisabeth@papabogner.at

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

Herzliche Grüße,
Euer Anton Berger,
Bundesinnungsmeister



KARL SCHROTTER

Neu strukturiert

Bei den Frauenthal-Marken ÖAG und SHT gab es mit 1. Jänner 2026 Umstrukturierungen. Martin Haas ist seither Geschäftsleiter Haustechnik klassische Installateure und Alexander Schmeikal Geschäftsleiter Haustechnik Projekt-Installateure.

Der „Gelbe“ bat beide Herren zum Gespräch um das Jahr 2026 Revue passieren zu lassen:

Wie geht es euch in euren neuen Positionen?

MARTIN HAAS: Es ist herausfordernd, nicht zuletzt aufgrund der aktuellen Marktsituation. Gleichzeitig bin ich aber auch stolz darauf, beim österreichischen Marktführer als Leiter für unseren Profi-Bereich die weitere Entwicklung aktiv mitgestalten zu können.

ALEXANDER SCHMEIKAL: Sehr gut. Für mich steht vor allem die Frage im Mittelpunkt, was unsere Kunden von der neuen Aufstellung haben. Gerade im Key-Account-Bereich bie-



Starke Zweier-Spitze (v.l.): Martin Haas und Alexander Schmeikal.

ten wir das beste Service und können heute noch gezielter auf unterschiedliche Anforderungen eingehen und Kunden individuell begleiten.

Was waren die prägendsten Heraus-

forderungen in der neuen Struktur bei der Frauenthal?

HAAS: Eine wesentliche Aufgabe war und ist, ÖAG und SHT auch weiterhin als die beiden starken Marken in Österreich zu positionieren und gleichzeitig ihre jeweiligen Erfolgskulturen miteinander zu verbinden. Unser Motto dafür lautet ganz klar: „Best of both Worlds“.

SCHMEIKAL: Da stimme ich Martin voll zu. Dazu kommt als größte externe Herausforderung sicherlich die aktuelle Marktlage, an der sich voraussichtlich auch 2027 wenig ändern wird. Umso wichtiger ist es für unsere Kunden, einen verlässlichen Partner zu haben – mit hoher Warenverfügbarkeit, leistungsfähiger Logistik und Services, die ihnen die tägliche Arbeit erleichtern. Wir bieten unseren Kunden ein Gesamtpaket, das in der Branche Maßstäbe setzt.

Die schönsten Erfolge des Jahres?

SCHMEIKAL: Für mich zeigt sich der Erfolg vor allem darin, dass wir durch die Bündelung unserer Kompetenzen Kunden bei großen Projekten heute noch umfassender begleiten können. Durch die enge österreichweite Zusammenarbeit und die Abstimmung mit unseren wichtigsten Lieferanten können wir Lösungen über das einzelne Produkt hinaus anbieten und Projekte gemeinsam erfolgreich umsetzen.

HAAS: Für mich ist es ein großer Erfolg zu

ISZ CUP mit neuem Heimathafen

„Schiff ahoi“ heißt es in Punat, auf der Insel Krk vom 18. bis 22. September 2027!

Seit mehr als 25 Jahren bringt der ISZ CUP Installateure, Industriepartner, Segelbegeisterte und solche, die es noch werden wollen, zusammen. Auch im neuen Heimathafen bleibt das Erfolgsrezept gleich: sportlicher Ehrgeiz auf dem Wasser, Gemeinschaft an Land und jede Menge Gelegenheit, Kontakte zu knüpfen und bestehende Verbindungen zu vertiefen.

Punat bietet dafür beste Voraussetzungen. Die moderne Marina, die eindrucksvolle Küstenlandschaft und das lebendige Ortszentrum bilden die Kulisse für spannende Regattatage und ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm. Ein großer Vorteil des neuen Heimathafens sind die kurzen Wege: Boote, Veranstaltungszelt und alle Programmpunkte liegen direkt in und um die Marina.

Wie groß die ISZ-Segel-Community mittlerweile ist, zeigte der Cup 2025 eindrucksvoll: 80 Schiffe und knapp 600 Teilnehmer machten die XXL-Regatta zu einem außergewöhnlichen Branchentreffen.

Seemeilen sammeln und Platz an Bord sichern

Für viele Installateure hat die Reise nach Punat längst begonnen: Bereits jetzt werden eifrig Seemeilen gesammelt, um sich einen der begehrten Plätze an Bord beim ISZ CUP 2027 zu sichern.



sehen, wie viele Kolleginnen und Kollegen sowie wichtige Partner diesen Weg mit uns gehen und aktiv nach vorne schauen. Gerade in einem so schwierigen Marktumfeld wie 2026 ist dieses gemeinsame Engagement besonders wertvoll.

Eine kurze Recap zur EXPO – (wie) wirkt diese noch nach?

SCHMEIKAL: Absolut. Unsere EXPO hat drei Tage lang Installateure, Industrie und Frauenthal an einem Ort zusammengebracht. Genau dieser persönliche Austausch macht sie für mich so wertvoll. Viele Gespräche und Impulse wirken bis heute nach. Für mich ist sie ganz klar die Leitmesse der Branche im österreichischen B2B-Bereich.

HAAS: Wir haben bereits zum fünften Mal gezeigt, dass wir als österreichischer Großhändler gemeinsam mit unseren Kunden und Industriepartnern eine starke Branchenmesse auf die Beine stellen können. Das sehr positive Feedback hat uns noch lange nach der EXPO begleitet.

Was dürfen wir von der nächsten EXPO 2028 erwarten?

HAAS: Unsere EXPO soll auch 2028 wieder ein

starkes Statement für unsere Branche und für den Standort Österreich sein. Wir setzen damit Standards, die weit über Österreich hinaus wahrgenommen werden.

SCHMEIKAL: Dazu müssen wir aber das Rad nicht neu erfinden. 2028 werden wir wieder eine Plattform schaffen, auf der Installateure Neuheiten unmittelbar erleben, sich mit der Industrie austauschen und gleichzeitig den persönlichen Kontakt pflegen können. Genau diese Verbindung hat sich bewährt und soll auch die nächste EXPO auszeichnen.

Welche waren bzw. sind die wichtigsten Neuprodukte des heurigen Jahres?

SCHMEIKAL: Bei unseren Kunden steht weniger das einzelne Produkt als die passende Lösung für das jeweilige Projekt im Vordergrund. Dabei sehen wir zwei Themen, die deutlich an Bedeutung gewinnen: Durch die kürzeren Projektdurchlaufzeiten wird Vorfertigung immer wichtiger, gleichzeitig steigt die Nachfrage nach Lösungen im Bereich Klimatisierung.

HAAS: Mich hier auf einzelne Produkte festzulegen, wäre aus Sicht eines führenden Großhändlers nicht richtig. Wir setzen im Vertrieb vielmehr gezielte Schwerpunkte auf

wichtige Produktgruppen: aktuell beispielsweise mit unseren Kampagnen „Heizungskaiser“ und „Klimakönig“.

Abschließende Worte?

HAAS: Ich wünsche uns allen für die kommenden Monate wieder Aufwind am Markt. Und ich freue mich jetzt schon darauf, die Leserinnen und Leser und natürlich auch dich spätestens auf unserer EXPO 2028 wieder begrüßen zu dürfen. Aber auch davor gibt es schon Möglichkeiten zum Austausch, wie beispielsweise auf unseren traditionellen Adventmärkten.

SCHMEIKAL: Die kommenden ein bis zwei Jahre werden für unsere Branche vermutlich herausfordernd bleiben. Gerade deshalb wollen wir für unsere Kunden ein verlässlicher Partner sein, der ihnen den Arbeitsalltag so einfach wie möglich macht – vom passenden Sortiment über die Logistik bis zur Unterstützung bei komplexen Projekten.

Vielen Dank für eure Antworten und viel Erfolg weiterhin!

MPEC

ATEC / ECA / Hoval / Pluggit / Raab-Gruppe

Symposium bei Freunden

Wer Energie einmal aufgewendet hat, sollte sie nicht ungenutzt entweichen lassen – so die Essenz des 24. Fachsymposiums, zu dem das Pressebüro Waldecker über 30 Fachjournalisten am 21. September nach München eingeladen hatte: Gastgeber Hoval Deutschland und fünf weitere Referenten aus Industrie und Handwerk zeigten, wie sich Wärme, Abwärme und Sonnenenergie konsequent im

Kreislauf halten lassen. Nach der Begrüßung durch Gastgeber Wolfgang Allgäuer, Geschäftsführer der Hoval Deutschland GmbH, führte Moderator Dieter Last unterhaltsam durch den informativen Vortragstag – den ungekürzten Bericht zu allen Vorträgen, finden Sie unter www.derinstallateur.at Der Tag verdeutlichte: An Technik für Wärmewende und gute Raumluftqualität mangelt es nicht. Entscheidend ist, wie konsequent sie in der Praxis angewendet wird – und dass vereinfachte Standards echte Lösungen nicht durch Notbehelfe ersetzen.

MPEC

Aktuelle Lösungen rund um Wärmewende und Raumluftqualität waren die Themen des 24. Münchner Fachsymposiums.



PECHAL

bott vario3

Die Fahrzeugeinrichtung

bott



Ihre Arbeit verlangt Ihrem Transporter alles ab. Deshalb brauchen Sie eine leichte und robuste Fahrzeugeinrichtung in erstklassiger Qualität. Verlassen Sie sich auf bott vario3.



Bott Austria GmbH
 IZ-NÖ Süd, Straße 2d, Objekt M21/II, A-2351 Wiener Neudorf
 Tel.: +43 (0) 2236 660-431, office@bott.at www.bott.at

Frauenpower im SHK Handwerk

Hier dreht sich alles um die Frauen der Branche. Diesmal erzählt Claudia Sindermann, technischer Außendienst bei UWS Technologie und Expertin für Heizwasseraufbereitung, ihre Geschichte.

Fachwissen so weiterzugeben, wie es im SHK-Alltag wirklich gebraucht wird, ist mir wichtig: praxisnah, verständlich und partnerschaftlich. Im September 2026 habe ich das gemeinsam mit Installateur- und Heizungsbaumeisterin Julia Specht umgesetzt: Wir haben die „Women only“-Schulung von UWS Technologie zur VDI 2035 live aus dem Heizungskeller übertragen – speziell für Frauen aus dem SHK-Handwerk.

Ein Raum ohne Scheu

Solche Formate schaffen einen Raum, in dem Frauen technische Themen ohne Scheu ansprechen können. Viele Teilnehmerinnen erzählen, dass sie sich in gemischten Gruppen manchmal zurückhalten – aus Unsicherheit oder weil die Dynamik eine andere ist. Hier können sie Fragen offen stellen, praktische Übungen ohne Druck ausprobieren und sich gegenseitig stärken. Es geht nicht darum, Männer auszuschließen. Es geht darum, Frauen gezielt zu fördern und ihnen ein Umfeld zu bieten, in dem sie technische Kompetenz selbstbewusst entwickeln und zeigen können. Die Resonanz auf unseren Livestream war sehr positiv. Besonders in Erinnerung

geblieben ist mir, wie aktiv die Teilnehmerinnen gefragt haben – sehr praxisnah und konkret. Auch die Zusammenarbeit mit Julia hat mir viel Spaß gemacht: Gemeinsam konnten wir die VDI 2035 theoretisch und praktisch näherbringen.

Vom Großhandel in den Heizungskeller

Mein Weg in die SHK-Branche begann ganz klassisch im Großhandel. Der direkte Kontakt zu Installateuren, die Vielfalt der Produkte und die Nähe zur Praxis haben mich von Anfang an begeistert. Seit nunmehr 24 Jahren arbeite ich im Außendienst – eine Tätigkeit, die perfekt zu meiner Persönlichkeit und meinem technischen Interesse passt.

Über die Jahre habe ich einige Bereiche der Branche kennengelernt. Besonders fasziniert hat mich die Heizwasseraufbereitung: Sie ist technisch anspruchsvoll, wird oft unterschätzt und ist entscheidend für die Effizienz und Lebensdauer moderner Heizsysteme. Seit vier Jahren bin ich im technischen Außendienst bei UWS Technologie und habe dort meinen fachlichen Schwerpunkt gefunden. Mir macht genau diese Kombination Spaß: Technik, die man versteht – Beratung, die man ernst nimmt – und Menschen, die

man respektiert. Ich erlebe täglich, wie wichtig es ist, komplexe Zusammenhänge so zu erklären, dass sie im Alltag eines Installateurs wirklich weiterhelfen. Man bekommt ehrliches Feedback, sieht die Herausforderungen vor Ort und kann Lösungen anbieten, die funktionieren.

Kompetenz statt Geschlecht

Als Frau erlebe ich den technischen Außendienst sehr positiv. Es kommt selten vor, dass ich wegen meines Geschlechts nicht ernst genommen werde. Fachkompetenz, Verlässlichkeit und klare Kommunikation zeigen schnell, dass man weiß, wovon man spricht. Natürlich ist die Branche weiterhin männlich geprägt, aber ich sehe eine deutliche Entwicklung: Kompetenz und Persönlichkeit rücken in den Vordergrund, klassische Rollenbilder verlieren an Bedeutung. Ich fühle mich im Außendienst sehr wohl – auch wegen der Vielfalt an Menschen und Charakteren, denen ich begegne.

Jungen Frauen, die über einen technischen Beruf nachdenken, sage ich: Traut euch. Macht das, was euch Spaß macht – man kann alles lernen, wenn man will. Kompetenz entsteht durch Interesse, Lernen und Erfahrung, nicht durch das Geschlecht. Sucht euch Vorbilder, Mentorinnen oder Kolleginnen, die euch unterstützen, und bleibt neugierig.

In fünf bis zehn Jahren wünsche ich mir eine Branche, in der Frauen selbstverständlich überall vertreten sind: auf der Baustelle, im Außendienst, in der Entwicklung, im Vertrieb und in der Geschäftsführung. Frauen bringen neue Perspektiven, Erfahrungen und Stärken ein. Wir müssen nicht besser sein als Männer. Es geht darum, gleichberechtigt teilzunehmen, Wissen zu teilen und die Branche gemeinsam weiterzuentwickeln. Frauenpower heißt für mich auch nicht, sich in den Vordergrund zu stellen. Es heißt, sich seinen Platz zu nehmen, Verantwortung zu übernehmen und gemeinsam etwas zu bewegen. Keine Grenzen, keine Schubladen – sondern echte Möglichkeiten.

Claudia Sindermann ist seit 24 Jahren im Außendienst und seit vier Jahren bei UWS Technologie. Dort hat sie in der Heizwasseraufbereitung ihren fachlichen Schwerpunkt gefunden.



UW

Der Tag der OÖ Installateure

Beim Tag der OÖ Installateure 2026 wurden aktuelle Entwicklungen diskutiert, Kontakte geknüpft und langjährige Mitglieder ausgezeichnet.

Rund 80 Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechniker aus ganz Oberösterreich informierten sich kürzlich beim Tag der Installateure bei der Firma HARGASSNER in Weng im Innkreis über aktuelle Themen der Branche. Den Start des Tages machte eine Führung durch die Produktionsstätten der Firma HARGASSNER.

Danach folgten Vorträge wie „Aufstellung von Wärmepumpen mit brennbaren Kältemitteln“, „Aktuelles zur Heizungs- und Klimaanlagebank“ sowie „Aktuelles aus Normen und Technik“. Den Abschluss bildete diesmal ein besonders Highlight: Der Kabarettist Michael Bauer, auch bekannt als Heidelberghugo, hat die Teilnehmer:innen mit einem Auszug aus seinem Programm bestens unterhalten.

Markus Redl, Innungsmeister der Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechniker sowie Obmann der Sparte Gewerbe und Handwerk, berichtete unter anderem über laufende Projekte auf Landes- und Bundesebene zur Unterstützung der Betriebe rund um Lehrlingsuche und Berufsqualifikation sowie aktuelle Serviceleistungen für Mitglieder. Redl betonte: „Die Sicherstellung des benötigten Fachkräftenachwuchses ist und bleibt ein zentrales Thema. Mit der neuen Ausbildungsordnung werden die Weichen für eine moderne und praxisgerechte Installateurlehre gestellt. Mit unserer laufenden Social Media Kampagne kommunizieren wir das auch an die Jugendlichen.“

MPEC

Ehrung Günther Kaltenbrunner durch OÖ Innungsgeschäftsführer Christoph Stoiber (li.) und LIM Markus Redl.



Die Sicherstellung des benötigten Fachkräftenachwuchses ist und bleibt ein zentrales Thema.

MARKUS REDL, LIM OBERÖSTERREICH



Ehrungen anlässlich des langjährigen Unternehmertums: Thumfarth GmbH (li.) und ECKMAIR Consulting & Counseling GmbH (li. unten).

Darunter: LIM Markus Redl bei der gut besuchten Veranstaltung.



RUDOLF LARESSER (5)

Ehrungen

Auch heuer konnte die Landesinnung wieder Mitgliedern zum langjährigen Bestehen ihres Unternehmens gratulieren. Innungsmeister Markus Redl ehrte folgende Unternehmen mit einer Urkunde und einer Medaille:

- ECKMAIR Consulting & Counseling GmbH aus Ohlsdorf (25 Jahre);
- Thumfarth GmbH aus Freistadt (30 Jahre);
- Günther Kaltenbrunner aus Pucking (30 Jahre).

Vize-Weltmeister mit 21!

Marcel Riener holte bei den WorldSkills in Shanghai Silber in der Sanitär- und Heizungstechnik.

Vier Tage lang zählen jeder Handgriff, jedes Detail und jede Minute. Am Ende steht der 21-jährige Sanitär- und Heizungstechniker Marcel Riener aus dem Waldviertel in Shanghai auf der großen Bühne – als Vizeweltmeister. Mit Silber bei den WorldSkills 2026 zeigt er, wie weit man es mit einer Lehre bringen kann. Rund 1.400 junge Fachkräfte aus aller Welt, 64 Berufe und eine Bühne für die Besten ihres Fachs: Vom 22. bis 27. September war Shanghai Schauplatz der 48. WorldSkills Competition. Österreich trat mit 48 Teilnehmerinnen und Teilnehmern in 42 Berufen an. Einer von ihnen: Marcel Riener aus Reingers in Niederösterreich. Der 21-Jährige ist beim Raiffeisen-Lagerhaus Gmünd-Vitis beschäftigt und trat in der Disziplin Sanitär- und Heizungstechnik („Plumbing and Heating“) gegen internationale Konkurrenz an. Nach vier intensiven Wettbewerbstagen stand fest: Riener holte Silber und zählt damit zu den besten jungen Sanitär- und Heizungstechnikern der Welt.

„Mit dem zweiten Platz hätte ich nie gerechnet“

Als bei der Siegerehrung sein Name fiel, konnte Riener zunächst selbst kaum glauben, was passiert war. „Es ist unglaublich“, sagte er nach der Entscheidung. „Mit dem zweiten Platz hätte ich nie im Leben gerechnet.“ Mit einer Medaille hatte er zwar geliebt, allerdings höchstens mit Bronze. Riener hatte sich mit seinem Staatsmeistertitel bei den AustrianSkills 2025 für die WorldSkills qualifiziert. Die internationale Bühne war dennoch eine neue Herausforderung: In Shanghai musste er sich mit den Besten der Welt messen. Dass seine Eltern und seine Schwester vor Ort waren und den Erfolg miterleben konnten, machte den Moment für ihn noch besonderer.

Vier Tage unter Hochdruck

Bei den WorldSkills müssen junge Fachkräfte ihr Können unter Wettbewerbsbedingungen unter Beweis stellen. In der Sanitär- und



Große Bühne für junge Fachkräfte: Shanghai war Schauplatz der 48. WorldSkills Competition – diese Eindrücke bleiben nicht nur den TeilnehmerInnen noch lange in Erinnerung.

Heizungstechnik sind technisches Verständnis, handwerkliche Präzision und ein sicherer Umgang mit unterschiedlichen Materialien und Verbindungstechniken gefragt. Die Teilnehmer müssen Rohrleitungssysteme fachgerecht installieren, Verbindungen herstellen, Sanitärobjekte und Armaturen montieren sowie ihre Arbeiten überprüfen. Entscheidend ist nicht nur, dass eine Installation funktioniert. Auch Genauigkeit, Qualität und die Einhaltung der vorgegebenen Zeit spielen eine wichtige Rolle. Langlebige Installationen, die Vermeidung von Wasserverlusten und ein effizienter Materialeinsatz gehören ebenfalls zu den Anforderungen moderner Sanitär- und Heizungstechnik. Hier verbinden sich klassisches Handwerk, technisches Know-how und Ressourceneffizienz.

„Für mich war die größte Herausforderung, auch unter enormem Zeit- und Erfolgsdruck ruhig zu bleiben und trotzdem sauber und präzise zu arbeiten. Bei den WorldSkills darf man sich auch von kleinen Fehlern nicht aus der Ruhe bringen lassen. Man muss lernen, konzentriert zu bleiben, weiterzuarbeiten und im entscheidenden Moment das abzurufen, was man im Training gelernt hat“, erklärt Riener. Erschwerend kam hinzu, dass er zu Beginn des Wettbewerbs gesundheitlich angeschlagen war. Dennoch gelang es ihm, sich einen Platz auf dem Podest zu sichern.

Der Erfolg beginnt beim Training

Der Grundstein für eine Silbermedaille bei einer Berufsweltmeisterschaft wird lange vor dem Wettbewerb gelegt. Hinter Rieners Erfolg stehen Monate intensiver Vorbereitung und unzählige Trainingsstunden. Begleitet wurde er von Herbert Gabauer von der Berufsschule Linz 8. Der WorldSkills-Trainer kennt den Druck eines internationalen Berufswettbewerbs aus eigener Erfahrung: 2013 wurde Gabauer selbst Weltmeister in der Sanitär- und Heizungstechnik. Gemeinsam feilten Riener und Gabauer an Technik und Ausführung. Zur Vorbereitung gehörten auch internationale Trainingslager in der Schweiz und in Budapest.

„Besonders schätze ich an ihm, dass er sich mit Verbesserungsvorschlägen auseinandersetzt und bereit ist, an Details zu arbeiten. Trotzdem bleibt ein Wettbewerb eine besondere Situation: Am Ende muss der Teilnehmer selbst seine Leistung abrufen. Marcel hat das geschafft und sich mit der Silbermedaille für seine Arbeit belohnt“, sagt Gabauer.

Was einen hervorragenden Fachmann ausmacht

Was unterscheidet einen guten jungen Installateur von einem wirklich herausragenden? Für Herbert Gabauer ist die Antwort eindeutig: „Den Unterschied macht auf Dauer die Einstellung.“



Marcel Riener, WorldSkills-Silbermedaillengewinner 2026 (li.): „Wenn du gerne praktisch arbeitest, Technik interessant findest und am Ende des Tages sehen möchtest, was du geschafft hast, dann ist die Installateurlehre eine richtig gute Wahl.“

Herbert Gabauer, WorldSkills-Trainer (re.) weiß: „Den Unterschied macht auf Dauer die Einstellung.“



Dabei geht es nicht allein darum, eine technische Aufgabe zu lösen. Entscheidend sei auch, welchen Anspruch man an die eigene Arbeit stelle. „Bin ich mit einer Lösung zufrieden, sobald sie funktioniert? Oder prüfe ich auch, ob sie präzise ausgeführt, langlebig und gut zu warten ist?“

Österreichs Nachwuchs auf internationalem Spitzenniveau

Rieners Silbermedaille war Teil eines starken österreichischen Ergebnisses. Team Austria gewann bei den WorldSkills 2026 vier Silber- und sechs Bronzemedailles sowie 20 „Medals for Excellence“. Insgesamt wurden 32 der 48 österreichischen Teilnehmerinnen und Teilnehmer ausgezeichnet – genau zwei Drittel des Teams. In der von SkillsAustria veröffent-

lichten Nationenwertung belegte Österreich Rang sieben und war hinter der Schweiz und Frankreich das dritterfolgreichste europäische Land.

Von der Lehre auf die WM-Bühne

Für die Installateurbranche ist Rieners Erfolg mehr als eine weitere Medaille in der österreichischen WorldSkills-Bilanz. Er zeigt jungen Menschen, welches Niveau sie in einem Lehrberuf erreichen können. Am Anfang einer solchen Geschichte steht keine internationale Bühne, sondern eine Ausbildung: die ersten Handgriffe im Betrieb, Fehler, aus denen man lernt, Ausbilder und Trainer, die Potenzial erkennen – und der Wille, immer besser zu werden. Dass Österreich in der Sanitär- und Heizungstechnik international mithalten kann,

hat Tradition: Bereits bei der WorldSkills Special Edition 2022 im deutschen Lahr gewann der Tiroler Florian Bliem Gold in dieser Disziplin. Vier Jahre später steht mit Marcel Riener erneut ein junger österreichischer Fachmann auf dem Podest. Für Herbert Gabauer ist eine solche Medaille eine großartige Auszeichnung. Zugleich erinnert er daran, welche Bedeutung der Beruf weit über internationale Wettbewerbe hinaus hat. „Als Installateur trägt man Verantwortung dafür, dass Menschen funktionierende Heizungen, sauberes Wasser und verlässliche Haustechnik haben.“ Seine Botschaft an junge Fachkräfte ist deshalb ebenso einfach wie deutlich: „Seid stolz auf euren Beruf!“

UW



Return-on-Mobility

Intelligentes Lademanagement mit Wattpilot Flex

Niedrigere Gesamtbetriebskosten dank intelligenter Nutzung von PV-Strom, effizientem Energiemanagement und optimal abgestimmten Ladeprozessen – ganz ohne zusätzliche Anschlussleistung.

www.fronius.com/wattpilot-flex

„Wir gehen mit Investitionen konsequent voran!“

Die GC-GRUPPE ÖSTERREICH baut weiter kräftig aus: Ende Oktober erfolgte der Spatenstich für die neue Zentrale der ODÖRFER HAUSTECHNIK in Premstätten bei Graz. Parallel dazu wird die neue Niederlassung der STEINER HAUSTECHNIK in Völs errichtet.

Der „Gelbe“ sprach dazu mit dem geschäftsführenden Gesellschafter der GC-GRUPPE ÖSTERREICH, Hans-Peter Moser:

Die GC-GRUPPE ÖSTERREICH besteht aus insgesamt 9 Unternehmen an mehreren Standorten in ganz Österreich. Können Sie unseren Lesern Einblick geben, was sich in den jeweiligen Häusern getan hat?

MOSER: Wir setzen von Vorarlberg bis ins Burgenland sukzessive Investitionen um, die wir von langer Hand vorausschauend geplant haben. Wesentlich sind unser neuer Logistik-HUB im Norden Wiens, der Ausbau der Logistik bei der STEINER HAUSTECHNIK in Bergheim, die Erweiterung der WAGNER HAUSTECHNIK in Hohenzell, die Neuerrichtung der SCHMIDT'S HAUSTECHNIK in Bludenz samt ELEMENTS Schauraum und die Eröffnung von drei ABEX-Märkten. Wir bauen dort aus, wo es für unsere Kunden und die jeweilige Region sinnvoll ist. Unsere neun GC-Unternehmen sind stark regional verankert und kennen ihre Märkte sehr genau.

Welche Meilensteine wurden 2026 gemacht?

MOSER: In Völs bauen wir eine neue Niederlassung der STEINER HAUSTECHNIK mit ABEX-Markt und ELEMENTS Badausstellung. Im Süden von Graz entsteht in Premstätten die neue Zentrale der ODÖRFER HAUSTECHNIK, die ebenfalls einen ABEX beherbergen wird. Der Spatenstich ist gerade erfolgt. Wir denken hier auch die Gebäudetechnik konsequent weiter. Mit Wärmepumpe, Photovoltaik und Batteriespeicher wird das Gebäude weitgehend energieautark sein.



Die Führungsmannschaft der GC-GRUPPE ÖSTERREICH ist auffallend stabil. Sehen Sie dies als besonderes Merkmal innerhalb der Großhandelslandschaft?

MOSER: Wir sind einfach persönlich und einfach verlässlich. Das ist unser Leitsatz und unser Selbstverständnis, danach handeln wir. Wir sind ein berechenbarer Partner für unsere Kunden und für die liefernde Industrie. Stabilität in der Führungsmannschaft spielt hier eine wichtige Rolle. Wir haben in ganz Österreich starke Teams und Führungskräfte, die aufgrund ihrer Erfahrung und Kompetenz die Entscheidungen treffen können, die es für eine erfolgreiche Zukunft braucht.

Wie Sie bereits erwähnt haben, wurden dieses Jahr mehrere ABEX-Standorte eröffnet. Kommen da noch weitere hinzu?

MOSER: Wir haben derzeit 41 ABEX-Märkte in Österreich, drei davon sind innerhalb weniger Monate neu dazugekommen. Damit sind wir aktuell sehr gut aufgestellt und können unseren Installateurpartnern die Infrastruktur bieten, die sie vor Ort brauchen. Es gibt aber noch Regionen, in denen wir Potenzial sehen, vor allem im Osten Österreichs. Wenn Standort und Wirtschaftlichkeit passen, werden weitere ABEXe folgen.

Das Sortiment, das Sie Ihren Kunden bieten, wird laufend erweitert. Welche neuen Produkte spielen 2026 eine wichtige Rolle?

Moser: Wir verfügen mittlerweile über eine enorme Bandbreite an Produkten, die wir dank unseres länderübergreifenden Logistiknetzwerkes in branchenweit einzigartiger Verfügbarkeit anbieten können. Über unsere Exklusivlieferanten können wir Produkte zur Verfügung stellen, die es sonst am Markt nicht gibt – ein entscheidender Mehrwert für unsere Kunden. Mit dem Relaunch unserer VIGOUR-

Designlinie derby V3 haben wir eine der beliebtesten Serien komplett überarbeitet und dabei bewusst auf eine Preisgestaltung gesetzt, die unseren Kunden noch mehr Differenzierung ermöglicht. Lösungen rund um Photovoltaik, Speicher, Wärmepumpen und intelligentes Energiemanagement gewinnen weiter an Bedeutung. Unsere Aufgabe als Großhandel ist es, aus dieser Vielfalt ein schlüssiges Sortiment zu machen und unseren Kunden maßgeschneiderte Gesamtlösungen und entsprechende Beratung anzubieten.

Was waren die wichtigsten Veränderungen im Großhandel und im Hinblick auf das Fachhandwerk in den letzten Jahren?

MOSER: Geschwindigkeit, Verfügbarkeit und Service sind noch wichtiger geworden. Wir investieren ganz gezielt in Logistik und unsere digitalen Serviceleistungen, Stichwort Digital-Box. Aber: Unser Geschäft bleibt ein Geschäft zwischen Menschen. Beratung, persönliche Ansprechpartner und regionale Nähe lassen sich nicht digitalisieren. Insgesamt nimmt die technische Komplexität zu. Genau darin sehe ich eine große Chance für den dreistufigen Vertriebsweg. Je erklärungsbedürftiger und serviceintensiver ein Produkt ist, desto wichtiger werden qualifizierte Fachbetriebe und ein Großhandel, der sie zuverlässig unterstützt.

Welche Herausforderungen kommen auf den Großhandel, die Industrie und die Handwerker zu?

MOSER: Unsere Branche ist mit hohen Kosten, schwachem Wohnungsneubau und Fachkräftemangel konfrontiert. Wir brauchen verlässliche Rahmenbedingungen und Planbarkeit, hier sehe ich klare politische Versäumnisse – Stichwort wechselnde Förderbedingungen beim Heizungstausch. Ich bin jedoch überzeugt, dass unsere Branche sehr gute Perspektiven hat. Wohnen, Sanieren, Energie und Gebäudetechnik sind Themen, die uns dauerhaft beschäftigen, die Dekarbonisierung geht weiter. Für uns als GC-GRUPPE ÖSTERREICH heißt das, unseren Weg konsequent fortzusetzen und gemeinsam mit unseren Kunden und Industriepartnern die kommenden Jahre erfolgreich zu gestalten.

Vielen Dank für Ihre Antworten!

MPEC

proPellets Austria

Es spricht alles für Pellets

Zwei starke Argumente für den Abschied von Öl und Gas: Ab 2. November können wieder Förderanträge für den Heizungstausch gestellt werden. Gleichzeitig bauen Pellets im Oktober ihren Kostenvorsprung gegenüber Heizöl weiter aus. Für Installationsbetriebe eröffnet diese Kombination neue Chancen, Kundinnen und Kunden beim Umstieg auf erneuerbare Wärme zu begleiten.

Ein 15. Gehalt für Haushalte

Die Zahlen sprechen für sich: Trotz gestiegener Pelletpreise spart ein typischer Haushalt mit einem Jahresbedarf von sechs Tonnen Pellets gegenüber einer vergleichbaren Ölheizung jährlich rund 2.500 Euro an Brennstoffkosten. Das entspricht nahezu einem durchschnittlichen monatlichen Nettoeinkommen – ein überzeugendes Argument, das im Beratungsgespräch bei vielen Haushalten den Ausschlag für einen Heizungstausch geben kann.

6.000 Euro für den Kesseltausch

Auch bei der Investition kommt wieder Bewegung ins Spiel. Am dem 2. November wird der Kesseltausch mit 6.000 Euro gefördert. Das Ziel sind 30.000 getauschte Heizkessel pro Jahr. Für Betriebe ist der Neustart ein wichtiges Signal, um Projekte vorzubereiten und Kunden wieder konkrete Perspektiven aufzu-



PROPELLETS AUSTRIA (2)

zeigen. Maßgeblich sind die zum Start veröffentlichten Förderbedingungen. Der Nutzen reicht weit über den einzelnen Heizraum hinaus: Holzpellets werden in Österreich derzeit an 55 Produktionsstandorten überwiegend aus Sägespänen und Hobelspänen hergestellt, die als Nebenprodukte der Holzverarbeitung anfallen.

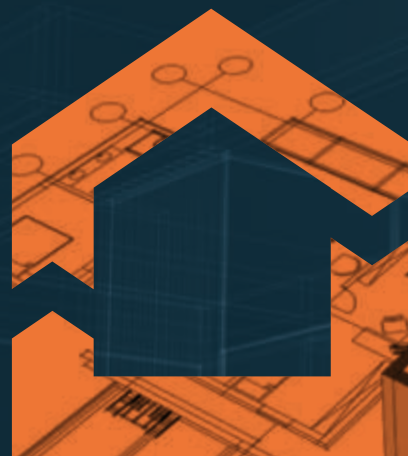
Die heimische Produktion sorgt für kurze Transportwege, stärkt die regionale Wertschöpfung und ermöglicht den Haushalten die Wahl zwischen zahlreichen Anbietern. Das fördert den Wettbewerb und trägt zur Versorgungssicherheit bei. „Wer eine alte Öl- oder Gasheizung tauscht, investiert nicht nur in Klimaschutz, sondern auch in Österreich und in eine regionale Wirtschaft und damit Arbeitsplätze vor der Haustüre.“, betont Doris Stiksl, Geschäftsführerin von proPellets Austria.

Für das heimische Installationsgewerbe ist die Botschaft klar: Wer jetzt über einen Heizungstausch berät, kann mit Pellets nicht nur eine erprobte Technik anbieten, sondern auch überzeugende Betriebskostenvorteile und wieder bessere Förderbedingungen.

RED



ENERGIE SPAR MESSE



DAS BRANCHEN EVENT

Messe Wels

Haustechniktage
03.–05.03.27

Baugewerbetag
04.03.27



**E-CAR
DAYS**

Azyklischer Fortschritt nach Plan

Mit dem Bau eines automatisierten Kleinteilelagers investiert HOLTER weiter in die Modernisierung seiner Logistik. Der „Gelbe“ berichtete. Nun baten wir um Insights zum Baufortschritt sowie zum heurigen Geschäftsjahr und einen Ausblick auf 2027.



Markus Steinbrecher (li.), EMBA, Geschäftsführer von HOLTER und Lukas Vormair, BSc, Ressortleitung Logistik bei HOLTER.



HOLTER ©

Als Gesprächspartner standen Markus Steinbrecher, EMBA, Geschäftsführer von HOLTER sowie Lukas Vormair, BSc, Ressortleitung Logistik bei HOLTER Rede und Antwort:

Wie lange war der Vorlauf bzw. die Planungszeit für das Projekt?

LUKAS VORMAIR: Der HOLTER AutoStore ist kein Projekt, das man aus dem Ärmel schüttelt, sondern ein strategisches Zukunftsprojekt. Von den ersten Überlegungen über die Analyse unserer Logistikprozesse bis zur Detailplanung und dem Spatenstich am 3. August 2026 sind eineinhalb Jahre vergangen. Entscheidend war, eine Lösung zu bauen, die unsere Lieferperformance über Jahre absichert und gleichzeitig Luft für weiteres Wachstum lässt.

Verläuft die Umsetzung der Bauarbeiten bisher nach Plan?

VORMAIR: Derzeit verläuft alles nach Plan. Die Bauzeit ist mit rund zwölf Monaten kalkuliert, die Inbetriebnahme ist für Herbst 2027 vorgesehen und bislang halten wir jeden Meilenstein exakt ein. Bei einem Projekt dieser Größenordnung ist das keine Selbstverständlichkeit, sondern das Ergebnis einer engen Abstimmung aller Beteiligten. Schließlich entstehen eine 1.600 m² große Halle für das AutoStore sowie mehr als 2.000 m² Fläche im Untergeschoß und Obergeschoß mit Büros und Sozialräumen.

Was waren die größten Herausforderungen – bei der Umsetzung der Halle, aber auch generell in 2026?

VORMAIR: Die größte Herausforderung be-

stand darin, sämtliche Abläufe rund um AutoStore neu zu planen. Dazu zählten nicht nur die Prozesse innerhalb der Anlage, sondern auch alle Arbeitsschritte davor und danach. Unser Ziel war es, die Möglichkeiten des neuen Systems bestmöglich zu nutzen. Dafür mussten wir gemeinsam mit externen Partnern und den beteiligten internen Abteilungen ein abgestimmtes Gesamtkonzept entwickeln. Gleichzeitig wird die Halle bei laufendem Betrieb errichtet. Unsere Kund:innen sollen einerseits so wenig wie möglich von der Baustelle und den notwendigen Umstellungen merken, andererseits müssen Verfügbarkeit und Lieferqualität während der gesamten Umsetzung auf demselben hohen Niveau bleiben.

In der nächsten Phase konzentrieren wir uns vor allem darauf, unsere Mitarbeiter:innen bei der Umstellung zu begleiten und den Parallelbetrieb der bisherigen und der neuen Abläufe sicher zu organisieren. So schaffen wir die Voraussetzungen, um im Herbst 2027 wie geplant auf den Vollbetrieb umzustellen.

MARKUS STEINBRECHER: Auf Branchenebene war 2026 wieder kein einfaches Jahr: Es wurde nach wie vor zu wenig gebaut, besonders Neubauten schwächeln weiterhin, und das spürt die gesamte Wertschöpfungskette. Bei Sanierungen sehen wir hingegen eine leichte Steigerung. Deutlich negativ hat sich das Auslaufen der Förderung für den Heizkesseltausch ausgewirkt, deshalb verzeichnen wir im Bereich Heizungen den stärksten Rückgang. Gerade in diesem Umfeld haben wir uns bewusst für eine antizyklische Investition entschieden. Während der Markt insgesamt zurückhaltend ist, investieren wir zwölf Milli-

onen Euro in den Ausbau unserer Logistik. Das ist kein Widerspruch, sondern Kalkül: Wer jetzt in Effizienz und Kapazität investiert, ist bei einer Markterholung im Vorteil, statt erst dann nachzuziehen, wenn es alle tun. Dazu kommen branchenweite Themen wie steigende Effizienzanforderungen und die fortschreitende Digitalisierung. Mit dem AutoStore investieren wir genau in diese Bereiche: in effizientere Prozesse, höhere Kapazitäten und eine langfristig starke Lieferperformance.

Sind bereits weitere Projekte geplant?

STEINBRECHER: Wir stehen nie still. Erst im April dieses Jahres haben wir mit der Augasse 11 unser mittlerweile 15. Abholzentrum in Österreich eröffnet, das fünfte allein in Wien. Neben Logistik und Digitalisierung investieren wir laufend in Servicequalität und Prozessoptimierung, um unsere Kund:innen bestmöglich zu unterstützen. Welche konkreten Projekte als Nächstes folgen, kommunizieren wir, sobald die Planungen abgeschlossen sind.

HOLTER ist quasi Platzhirsch auf der Energiesparmesse – können Sie zum Auftritt 2027 bereits etwas verraten?

STEINBRECHER: HOLTER ist seit Jahren der einzige SHK-Großhändler auf der Messe in Wels und mit rund 600 m² in Halle 20 traditionell der größte Aussteller. 2026 konnten wir ein Besucherplus von rund zehn Prozent gegenüber dem Vorjahr verzeichnen und haben mehr als 2.000 Fachgespräche direkt an unserem Stand geführt. 2027 rückt der Fokus noch stärker auf das Zusammenspiel der Werke, und genau das entspricht auch unse-

rem Ansatz: Bad, Wellness, Heizung und Gebäudetechnik nicht getrennt, sondern als vernetztes Gesamtsystem zu denken. Und bei aller Begeisterung für KI und Digitalisierung dürfen wir eines nicht vergessen: miteinander zu reden. Gerade unsere Branche lebt vom persönlichen Austausch zwischen Installateuren, Industrie und Großhandel. Eine Messe ist dafür der perfekte Ort, um sich zu treffen, Erfahrungen auszutauschen und gemeinsam neue Ideen zu entwickeln.

Haben sich die Herausforderungen im Großhandel in den letzten Jahren verändert – wenn ja, inwiefern?

STEINBRECHER: Ja, deutlich. Produktverfügbarkeit und eine funktionierende Logistik bleiben die Basis. Gleichzeitig sind die Anforderungen an Geschwindigkeit, Digitalisierung sowie Prozessqualität und -kosten enorm gestiegen. Unsere Kund:innen erwarten transparente Informationen, kurze Reaktionszeiten und vor allem einfache, reibungslose Abläufe. Als Großhandel müssen wir deshalb heute weit mehr leisten, als Produkte von A nach B zu bringen. Wir müssen Prozesse für unsere Kund:innen einfacher und effizienter machen.

Investitionsvolumen von 12 Millionen Euro:
Am Standort Wels erfolgte Anfang August 2026 der Spatenstich für das neue AutoStore-System.



Was werden aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen für Gebäudetechniker in der nahen Zukunft sein?

STEINBRECHER: Die Gebäudetechnik entwickelt sich zunehmend zu einem vernetzten Gesamtsystem. Wärmepumpen, Photovoltaik, Energiemanagement und intelligente Steuerungslösungen müssen optimal aufeinander abgestimmt werden. Das erfordert laufende Weiterbildung und technisches Know-how auf hohem Niveau. Gleichzeitig bleibt der Fachkräftemangel die größte Baustelle der Branche – im wörtlichen wie im übertragenen Sinn.

HOLTER hat zahlreiche Ausstellungen und Abholzentren in Österreich und Deutsch-

land – sind diesbezüglich Erweiterungen geplant?

STEINBRECHER: Die regionale Nähe zu unseren Kund:innen ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie. Deshalb entwickeln wir unser Standortnetz laufend weiter. Dabei geht es nicht darum, möglichst viele neue Standorte zu eröffnen, sondern dort präsent zu sein, wo es für unsere Kund:innen und für uns sinnvoll ist. Gleichzeitig investieren wir laufend in die Modernisierung und Weiterentwicklung bestehender Ausstellungen und Abholzentren.

Vielen Dank für Ihre Antworten!

MPEC

Kommentar

Storytelling: Die Superkraft im Verkauf

Die überzeugendste Kommunikation, die es beim Verkaufen und im Marketing gibt, das sind die echten, wahren Erzählungen begeisterter Kunden. Doch es gibt eine Frage, die fast niemand seinen Kunden je stellt: Was ist eigentlich die schönste Geschichte, die Sie bei uns je er-

lebt haben?“ Allein mit dieser einfachen Frage kann es gelingen, sich einen authentischen Geschichtenfundus aufzubauen, der jede gekünstelte PR-Story schlägt. In Zeiten, in denen KI täuschend echte Fakes produziert, sind reale, wahre, authentische Geschichten noch wertvoller als früher. Am wirkungsvollsten sind Geschichten immer dann, wenn die Menschen von ihren Erlebnissen persönlich berichten. Solche Erzählungen sind glaubwürdiger als jede Hochglanzbroschüre. Reden Sie deshalb mit Kunden, Partnern und ihren Mitarbeitern, um passende Geschichten in Erfahrung zu bringen.

ANNE M. SCHÜLLER

Die Autorin Anne M. Schüller ist Vortragsrednerin und Businesscoach.



Einsetzbar für Wärmepumpen, Klimageräte sowie Kälteanlagen. Stilvolle Verkleidung, Sicherheit für Kinder und Haustiere, Schutz vor Witterung und Vandalismus. Farblich auf das Gebäude oder die Umgebung anpassbar.

Modular aufgebaute Design-Schallschutzhaube

Die hochwertige Variante mit starkem Schallschutz

stocker

www.stocker.tirol

H. Stocker GmbH, Stocker Weg 1, 6175 Kematen in Tirol, +43 512 28 88 81, office@stocker.tirol

Kino lebt, atmet und inspiriert

Der „Gelbe“ sprach anlässlich des kürzlich über die Bühne bzw. die Leinwände gegangenen Slash Filmfestivals 2026 mit dem Festivalleiter Markus Keuschnigg.

Installateure brauchen u. a. auch Inspiration und Fantasie – etwa, wenn es um Bäderplanung geht; das Slash bietet seit 17 Jahren nicht nur Grusel-Kino, sondern ist auch DAS Festival des fantastischen Films ...

Wo könnten bei eurem Film-Festival Anknüpfungspunkte für das Handwerk sein?

KEUSCHNIGG: Wir haben uns bereits bei unserer Gründung im Jahr 2010 dazu entschlossen, in Kinos zu spielen, die innenarchitektonisch außergewöhnliche Akzente setzen. Die SLASH-Reise soll für unser Publikum bereits beginnen, sobald sie in das Foyer kommen. Das Filmcasino zum Beispiel ist mit seinen geschwungenen Linien, den verspielten Holzvertäfelungen und den romantisch-kreativen Wandgestaltungen für sich genommen schon eine ziemlich magische Erscheinung, auf die wir als Festival mit unserem zum Großteil handgefertigten Location Design aufbauen können.



TERESA WAGENHOFER (3)



SLASHFILMFESTIVAL.COM

Wo und wann können sich unsere LeserInnen kommendes Jahr „inspirieren“ lassen?

KEUSCHNIGG: Das 18. SLASH Filmfestival findet von 23. September bis 3. Oktober wie immer im Filmcasino, dem Metro Kinokulturhaus sowie im Gartenbaukino statt.

Apropos Inspiration: Wie suchst du als Festivalleiter bzw. das Slash-Team die Filme aus? Wo findet ihr die?

KEUSCHNIGG: Das Programmteam des Festivals sichtet alljährlich mehrere hundert Spielfilme, aus denen wir schließlich in einem monatelangen Prozess unser Programm selektieren. Einerseits scouten wir weltweit auf Festivals wie der Berlinale oder den Filmfestspielen in Cannes nach geeigneten Arbeiten. Dort knüpfen wir auch neue Kontakte und erweitern unser professionelles Netzwerk – das ist das A und O jeder erfolgreichen Programmarbeit, weil über persönliche Kontakte Türen

aufgehen können, die ansonsten verschlossen bleiben. Zum anderen werden auch sehr viele Filme bei uns eingereicht von Regisseuren oder Unternehmen, die hoffen, am SLASH zu laufen. In jedem Falls ist es alljährlich ein gewaltiges Projekt, das Filmprogramm des Festivals zusammenzuschrauben.

Habt ihr eine sehr bestimmte Zielgruppe (bzgl. Alter, Beruf etc.) oder ist diese sehr heterogen?

KEUSCHNIGG: Primäre Zielgruppe von uns sind natürlich alle Menschen, die sich für den fantastischen Film begeistern können. Die Bandbreite ist riesig, da wir von Animationsfilmen (sowohl für Kindern als auch Erwachsene) über verspielte Fantasy hin zu hartem Horror ein sehr diverses Angebot für so gut wie jeden Geschmack haben. Der größte Teil unserer Besucher ist wohl zwischen 25 und 45 Jahren alt, aber es gibt auch viele Ausreißer nach un-

ten wie oben. Wir beobachten zudem, dass Genrekino quer durch alle sozialen Schichten beliebt ist, weshalb zum SLASH sowohl Angestellte wie Arbeiter wie Handwerker wie Akademiker kommen. Darauf sind wir auch stolz.

Dein heißestes Kino-Erlebnis?

KEUSCHNIGG: Die Festivaleröffnung 2018 fand Mitte September bei Außentemperaturen von mehr als 30 Grad statt und die Klimaanlage im Gartenbaukino war entweder nicht existent oder defekt. Zeugnis davon legte unser damaliger Festivalgast Nicolas Cage ab, der in seiner Schlangenlederjacke auf der Bühne so geschwitzt hat, dass ich kurz dachte, er kollabiert.

Das kälteste Kino-Erlebnis?

KEUSCHNIGG: Ich erinnere mich noch sehr gut daran, als ich vor etwa zwanzig Jahren ein kleines Festival im italienischen Pesaro besucht habe. Dort hatte es Außentemperaturen von mehr als 35 Grad. Als ich verschwitzt und mit offenen Schuhen in eines der Kinos gekommen bin, war dieses auf weniger als 20 Grad heruntergekühlt, was sich angefühlt hat, als würde man in einem Eiskasten hocken.

Deine Top-3 Film-Empfehlungen, in denen das Bad die Hauptrolle spielt?

KEUSCHNIGG: Puh, da fallen mir schon aus dem Stand zu viele ein. Nicht fehlen darf natürlich der Überklassiker „The Shining“ von Stanley Kubrick, in dem der kleine Danny im Badezimmer des „verbotenen“ Raums 237 eine enorm verstörende Begegnung hat. Die Duschszene in „Psycho“ erwähne ich nur nebenbei, weil eh allen bekannt. Als Kind hat mich eine Sequenz in der Fernsehfassung von Stephen Kings „ES“ nachhaltig verängstigt, in dem die junge Beverly Marsh meint, die Stimmen der vom Clown Pennywise entführten und getöteten Kinder durch den Abfluss des Waschbeckens zu hören. Außerdem hängen geblieben ist mir der Moment in „Arachnophobia“, in dem dutzende kleine Killerspinnen durch Abflüsse in jenes Badezimmer gelangen,

in dem sich die Familie vor den tödlichen Arachniden versteckt hat.

Der (Heizungs-)Keller spielt natürlich in Horrorfilmen auch immer wieder eine Rolle – fällt dir abseits des klassischen Gruselszenarios vielleicht eine positivere Besetzung des Kellers im Film ein?

KEUSCHNIGG: Die einzig positive Besetzung von Kellern in Genrefilmen die mir einfällt, sind solche in die sich Kinder und Jugendliche zurückziehen um dort in Ruhe z.B. Dungeons & Dragons zu spielen. Ansonsten ist der Keller aber im Horrorfilm natürlich ein Hort des Verbotenen und Verdrängten, wahrscheinlich am bekanntesten inszeniert in „A Nightmare on Elm Street“. Aber auch in Lucio Fulcis „The Beyond“ fungiert der Keller etwa als Portal zur Hölle.

Hättest du die Möglichkeit z. B. eine alte viktorianische Villa neu einrichten bzw. sanieren zu lassen; was wären Wunsch-Marken in deinem Bad? Oder allgemeiner, wie würde dein (Alb-)Traum-Badezimmer aussehen?

KEUSCHNIGG: Ich bin auch in anderen Bereichen meines Lebens kein sonderlich markenbewusst einkaufender Mensch. In meiner viktorianischen Villa kämen aber höchstwahrscheinlich alte Messing-Armaturen und eine Klauenfuß-Badewanne zum Einsatz. Absoluter Badezimmer-Albtraum wäre für mich eine zu kleine Dusche mit altem Duschvorhang. Generell ist aber jedenfalls eine Badewanne ein Muss für mich.

Welches ist dein Lieblings-Kino?

KEUSCHNIGG: Nachdem ich keines der Kinos, in denen SLASH stattfindet, bevorzugen möchte, fällt meine Wahl auf ein ganz anderes, nämlich das Apollo Kino in Wien. Ich liebe die verschachtelte, labyrinthische Architektur dort, die für mich nach dem Anschauen des heurigen Horror-Hits „Backrooms“ das Film-Erlebnis in die reale Welt erweitert und verlängert hat.



Und in Sachen Wohlfühlfaktor aus gebäudetechnischer Sicht? Fällt dir ein Kino ein, das in Sachen Belüftung/Klimatisierung die Nase vorne hat? Ich habe das subjektive Gefühl, dass es in der Mitte von Filmen oft sehr stickig wird im Saal ...

KEUSCHNIGG: Nachdem ich auch hier keines unserer Partnerkinos benachteiligen möchte, mach ich's mir einfach und sag, dass es am luftigsten und angenehmsten zumeist in den Freiluft-Sommerkinos ist.

Abschließende Worte?

KEUSCHNIGG: Ich freue mich sehr, dass wir in „Der österreichische Installateur“ vorkommen und hoffe, dass einige eurer Leser im kommenden Jahr den Weg zum SLASH finden, um sich dort in schauerlichen und fantastischen Welten (und Gebäuden) zu verlieren.

Vielen Dank für deine Antworten und alles Gute für das Slash Filmfestival 2027!

MPEC

Das Slash-Team rund um Markus Keuschnigg sieht jährlich über hundert Filme, um die Highlights daraus den Festival-BesucherInnen zu präsentieren.



So wird die Energiesparmesse 2027

Mit frischem Auftritt, neuem Logo und klarer Positionierung will die Energiesparmesse zeigen, wohin sich die Branche entwickelt: Gewerke wachsen zusammen, Lösungen greifen ineinander und genau dieses Zusammenspiel soll künftig noch stärker auf die (Messe-) Bühne gebracht.

Ein zentraler Mittelpunkt der Energiesparmesse 2027 ist die Vernetzung; oder kurz gesagt: weniger nebeneinander, mehr miteinander. Mit dabei sind im kommenden Jahr auch wieder die E-Car Days, die 2026 eine erfolgreiche Premiere gefeiert haben und 2027 weiter Fahrt aufnehmen sollen. Da Stillstand bekanntlich Energie kostet, arbeitet das Team der Messe Wels GmbH bereits an vielen weiteren Ideen, neuen Formaten und spannenden Konzepten für 2027 – der „Gelbe“ sprach dazu mit Mag. Robert Schneider, Geschäftsführer der Messe Wels:

Wie läuft die Planung zur Energiesparmesse 2027?

SCHNEIDER: Wir sind bereits sehr konkret

unterwegs. Die Gespräche mit Ausstellern laufen sehr gut, viele Bereiche sind schon ausgezeichnet gebucht. Gleichzeitig ist 2027 für uns kein Jahr, in dem wir einfach das bestehende Konzept fortschreiben. Wir verändern die Aufteilung der Messe, bauen bestehende Formate aus und setzen neue Schwerpunkte. Da ist natürlich noch Detailarbeit zu tun – aber die Richtung steht.

Auffällig ist der neue Auftritt der Energiesparmesse ...

SCHNEIDER: Wir wollten einen selbstbewussten Auftritt, der verständlich macht, worum es bei der Energiesparmesse heute geht. Deshalb steht das Haus im Mittelpunkt. Am Ende dreht sich alles um das Gebäude – vom Bauen über Heizung und Sanitär bis zu Energieerzeugung, Elektrotechnik und Steuerung. Die grafischen Richtungspfeile im Haus sollen die Synergien und das Zusammenspiel von Technik und Gewerken darstellen. Sie stehen dafür, dass viele Bereiche nicht voneinander losgelöst funktionieren. Genau diese Verbindung wollen wir zeigen. Und zwar sowohl für das Fachpublikum als auch für private Besucher.

Stichwort neue Hallenaufteilung – was ändert sich konkret?

SCHNEIDER: Wir schaffen mit der Neuplanung der Hallen 20 und 21 mehr Raum, um die Messe gezielt weiterzuentwickeln. Diese Hallen werden künftig stärker als gemeinsamer Haustechnik-Bereich gedacht. Heiz- und Energietechnik rücken zusammen, ebenso Photovoltaik, Wechselrichter, Energiespeicher, Energiemanagement und die E-CAR Days. Die Halle 20 wird dabei zum zentralen B2B-Platz. So entstehen kürzere Wege, klarere Themenwelten und eine bessere Besucherführung. Die Halle 22 bleibt weiterhin das Zentrum für Bauen, Sanieren und Wohnen.

Bildet die Messestruktur also stärker die Realität ab?

SCHNEIDER: Das Tätigkeitsfeld vieler Installationsbetriebe erweitert sich um Themen wie Wärmepumpe, PV, Speicher und Energie-

management. Ich glaube, man muss es sehr praktisch sehen. Der Kunde möchte wissen: Wie nutze ich meinen eigenen PV-Strom möglichst gut? Wann läuft die Wärmepumpe? Wann wird der Speicher geladen? Wann das Auto? Heizung, Elektrotechnik, das klassische Installationsgeschäft und Energiemanagement wachsen in vielen Projekten enger zusammen. Für SHK-Installationsbetriebe entstehen daraus neue Anforderungen, aber durchaus auch neue Möglichkeiten. Und man sieht bereits, dass viele Betriebe Doppelkonzessionen haben oder sehr eng mit Elektrotechnikunternehmen zusammenarbeiten.

Was kann man von den E-Car-Days erwarten?

SCHNEIDER: Wir verstehen die E-Car-Days nicht als klassische Autoschau. Für den Installateur ist weniger entscheidend, welches Fahrzeug dort steht, sondern was rundherum passiert. Eine Wallbox braucht einen Anschluss, vielleicht ein Lastmanagement, sie soll mit der PV-Anlage kommunizieren und möglichst dann laden, wenn eigener Strom vorhanden ist. Plötzlich sind wir mitten im Gebäudeenergiemanagement. Deshalb werden die E-Car-Days in Halle 20 angesiedelt und damit noch näher an diese Themen heranrücken. Und dazu kommt künftig, dass ein E-Auto nicht nur Fortbewegungsmittel sein wird, sondern auch ein Zwischenspeicher – Stichwort „Bidirektionales Laden“.

Gibt es weitere wichtige Neuerungen?

SCHNEIDER: Das Kompetenzzentrum Wärmepumpe wird 2027 deutlich größer und bietet gerade multienergetischen Anbietern zusätzliche Möglichkeiten. Sie können dort beispielsweise gezielt ihre Wärmepumpenlösungen zeigen und am eigenen Messestand andere Themen in den Mittelpunkt stellen – jeweils im passenden fachlichen Umfeld.

Neu ist der Fokus auf das Thema Raumluft, dem ein eigenes Kompetenzzentrum in Zusammenarbeit mit dem Verband Komfortlüftung Austria (KLA) gewidmet wird.

Die Bundesinnung der Installateure ist seit vielen Jahren ein wichtiger Partner der Energiesparmesse. Welche Rolle spielt diese Zusammenarbeit für 2027?



Geschäftsführer der Messe Wels, Mag. Robert Schneider, skizziert die Energiesparmesse 2027.

SCHNEIDER: Wir freuen uns sehr auf die weitere intensive und vor allem konstruktive Zusammenarbeit mit der Bundesinnung. Sie ist eng in die aktuelle Neukonzeption der Energiesparmesse eingebunden und für uns ein wichtiger ideeller Träger. Der regelmäßige Austausch über aktuelle Branchenthemen und Entwicklungen ist dabei eine wesentliche Grundlage, um die Fachmesse gemeinsam weiterzuentwickeln. Besonders freut mich, dass heuer auch die Landesinnungen aus Salzburg, Niederösterreich, Wien und der Steiermark aktiv in die Programmgestaltung der Bundesländertage eingebunden sind. Auch der regelmäßige Austausch mit Bundesinnungsmeister Anton Berger und Bundesgeschäftsführer Dr. Paul Morolz ist für uns ein wichtiger Bestandteil dieser gemeinsamen Entwicklung.

Für 2027 haben wir ein klares Ziel: Wir wollen österreichweit noch stärker vermitteln, dass die Energiesparmesse mit ihrer neuen Positionierung als unabhängige Fachmesse der zentrale Fixpunkt im Messekalender für Installateure und die gesamte Branche sein soll.

Wie will die Messe Wels im kommenden Jahr noch mehr Firmen und noch mehr Installateure mobilisieren und motivieren, die Energiesparmesse zu besuchen?

SCHNEIDER: Für Fachbesucher aus weiter entfernten Bundesländern wird es Hotelkontingente mit einem Shuttledienst von und zur Messe geben. Am Donnerstag findet erstmals

ein großer Abendevent in Halle 19 statt. Wir bringen die gesamte Branche zusammen: Partner, Verbände, Stakeholder, Presse, Aussteller, Fachbesucher – rund 1.000 Menschen an einem Abend. Die Energiesparmesse ist ein Treffpunkt, an dem man sich informiert, austauscht, neue Kontakte knüpft und gemeinsam die Zukunft der Branche gestaltet.

Sie sind nun schon länger als Messedirektor im Amt und haben die Entwicklung der Energiesparmesse hautnah miterleben können – welche waren die prägendsten Veränderungen über die letzten Jahrzehnte?

SCHNEIDER: Der erste Meilenstein war der Bau der Halle 20 im Jahr 2006. Hier hatten wir den großen Qualitätssprung für die Heizungsindustrie und konnten uns erstmals auf internationalem Niveau präsentieren. Ein paar Jahre später haben wir mit dem Bau der Halle 21 das gleiche für die Sanitärbranche erreicht. Voriges Jahr wurden die alten Hallen im Ostgelände abgerissen und mit der Halle 22 ist jetzt auch ein Zentrum für Bauen, Wohnen Sanieren entstanden. Also die Infrastruktur treibt schon immer die Entwicklung einer Messe. Die nächsten Jahre konzentrieren wir uns auf die Verbesserung und Weiterentwicklung des Messekonzeptes für die Energiesparmesse.

Was erwarten Sie von der Zukunft?

SCHNEIDER: Die Technik wird nicht einfacher, aber die Möglichkeiten werden größer.



Über 90 Prozent der Fachbesucher wünschen sich eine unabhängige Messe als Branchentreffpunkt. Neben den digitalen Formaten wird die Energiesparmesse auch in Zukunft ihre Bedeutung nicht verlieren.

Die Vorbereitungen laufen – kann man sich für 2027 noch anmelden?

SCHNEIDER: Durch die neuen Hallenstruktur und die Kompetenzzentren gibt es für Unternehmen unterschiedliche Möglichkeiten, sich passend zu ihrem Angebot zu präsentieren. Unternehmen können sich noch ein paar wenige Plätze sichern.

Vielen Dank für Ihre Antworten und alles Gute für die Energiesparmesse 2027!

MPEC

Messe Frankfurt GmbH

Gewerkeübergreifend planen

Gebäudetechnik intelligent vernetzen – das will man auch auf der ISH in Frankfurt am Main. Dort treffen vom 15. bis 19. März 2027 sämtliche Technologien und Akteure zusammen, die dafür entscheidend sind. Wie schnell die Komplexität bei großen Bauprojekten zunimmt, zeigt ein Blick auf die Gebäudeautomation. Hier laufen Informationen und Steuerungsaufgaben aus unterschiedlichen Gewerken zusammen.

„Es geht um die Integration aller Mess-, Steuer- und Regeltechnik in Hardware und Software für

ISH 2027: Moderne Gebäude vereinen immer mehr technische Systeme, digitale Funktionen und Datenströme. Wärme- und Kälteversorgung, Lüftung, Wasser, Energie, Beleuchtung und Gebäudeautomation müssen dabei nicht nur für sich effizient arbeiten, sondern als Gesamtsystem funktionieren.

Heizung, Klima und Lüftungstechnik, Aufzüge, Jalousien, Licht und mehr. In großen Gebäuden können bis zu 40.000 und mehr Datenpunkte anfallen – vieles davon versteckt hinter Decken, im Keller oder auf dem Dach“, erklärt Dr. Peter Hug, Geschäfts-



führer des Fachverbandes Gebäudeautomation im VDMA. Für Planer und Ingenieure liegt die Herausforderung deshalb längst nicht mehr allein in der Dimensionierung einzelner Anlagen. Sie müssen auch berücksichtigen, welche Systeme miteinander in-

teragieren, welche Informationen dafür benötigt werden und wie die einzelnen Komponenten in eine übergeordnete Steuerungs- und Managementstruktur eingebunden werden können.

MPEC



INSTALLATEUR DES MONATS

Kleine Mannschaft, großer Anspruch

Ein Familienbetrieb aus Neuhofen an der Ybbs setzt mit einem kleinen Team auf persönliche Beratung und Qualität vor Quantität.

Der Grundstein für die heutige Rudolf Hürner GmbH wurde im eigenen Privathaus gelegt: Dort gründete Rudolf Hürner seine Firma als Einzelunternehmen. Daraus ist ein moderner Installationsbetrieb im Herzen des Mostviertels entstanden, der nach wie vor in Familienhand liegt. Inzwischen führen Tochter Sabrina Bauer und Schwiegersohn Clemens Bauer die Geschäfte. Firmengründer Rudolf Hürner bleibt dem Unternehmen als Gesellschafter verbunden. Das Team umfasst sechs Mitarbeiter: Neben dem Geschäftsführerpaar

sind Karin Hürner im Sekretariat, die Monteure Jeton Rrustemi und Andreas Schmied sowie Petra Reitbauer im Lager tätig. Ein wichtiger Meilenstein war der Neubau des Firmengebäudes im herausfordernden Jahr 2020. Seit 1. August 2025 gehört das Unternehmen außerdem zu den 1a-Installateuren.

Von Neuhofen bis Afrika

Für einen Betrieb dieser Größe kann sich die Referenzliste sehen lassen. Hürner errichtete ein großes Heizungshaus für die Firma Starkl und war auch beim Bau von Dach- und Freifeldphotovoltaikanlagen für das Diagnosezentrum in Amstetten im Einsatz. Besonders stolz ist das Unternehmen auf die Zusammenarbeit mit VAMED bei Projekten zum Bau und zur Ausstattung von Krankenhäusern und Entbindungsstationen in Afrika. Die größte Freude bereiten dem Team jedoch langjährige Kundenbeziehungen. Wenn Familien dem

Betrieb über Generationen hinweg vertrauen oder sich Kunden viele Jahre nach einem Projekt wieder melden, ist das die schönste Bestätigung. Für Sabrina und Clemens Bauer liegt darin ein wesentlicher Teil des Erfolgs: „Als Familienbetrieb arbeiten wir persönlich, bodenständig und ehrlich. Unsere Kunden wissen, wer bei ihnen vor Ort ist und wer die Verantwortung trägt.“ In Notfällen ist das Team auch am Wochenende persönlich erreichbar.

Kein Angebot von der Stange

Die Rudolf Hürner GmbH begleitet ihre Kunden von der Planung bis zur Umsetzung rund um Heizung, Sanitär und moderne Energielösungen. Besonders häufig gefragt sind Heizungsmodernisierungen und Komplettbadsanierungen. Auch Photovoltaik- und Solaranlagen sowie der laufende Heizungsservice zählen zu den wichtigen Leistungsbe-



RUDOLF HÜRNER GMBH (6)

Die Rudolf Hürner GmbH glänzt mit einem starken Team: Ob bei der Teamarbeit auf dem Dach (die Montage von Photovoltaikanlagen gehört natürlich auch zum Leistungsspektrum des Unternehmens) oder bei Arbeiten im Badezimmer – es geht immer um „Handwerk im Detail“. Bei der Badinstallation montieren die Mitarbeiter Sanitärausstattung und Armaturen. Komplettbadsanierungen zählen zu den häufig angefragten Leistungen des Betriebs.

Links Der Standort der Rudolf Hürner GmbH in Neuhofen an der Ybbs: Das Firmengebäude wurde 2020 neu errichtet. Daneben (v. l.): Zwei Generationen, ein Familienbetrieb – Firmengründer Rudolf Hürner, Karin Hürner sowie Sabrina und Clemens Bauer. Heute führen Sabrina und Clemens Bauer die Geschäfte.



Zeit, hören zu und sagen auch klar, wenn wir von einer Lösung nicht überzeugt sind.“ Clemens Bauer betont weiter: „Tradition bedeutet im Familienbetrieb saubere Handwerksarbeit, Verlässlichkeit und Handschlagqualität.“ Gleichzeitig steht der Betrieb neuen Technologien offen gegenüber. Bewährtes wird mit modernen Lösungen kombiniert – stets mit dem Ziel, das Beste für die Kunden zu erreichen.

Auch der bewusste Umgang mit Energie hat in den vergangenen Jahren an Bedeutung gewonnen. Einen einzelnen Schlüsselmoment gab es dabei nicht. Vielmehr haben zahlreiche Erkenntnisse, Studien und Entwicklungen das Unternehmen Schritt für Schritt überzeugt. Im Mittelpunkt stehen dabei Projekte, die Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit miteinander verbinden. Sabrina Bauer formuliert den Anspruch so: „Besonders am Herzen liegen uns Projekte, bei denen Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit gut zusammenpassen.“

Schwierige Suche nach Fachkräften

Gute und vor allem motivierte Fachkräfte zu finden, ist derzeit sehr schwierig. Aktuell beschäftigt das Unternehmen keine Lehrlinge. Neben dem Fachkräftemangel beschäftigen den Betrieb der steigende Beratungsauf-

wand, neue technische Anforderungen und die hohe Auslastung. Vor allem aber erschweren Preisvergleiche aus dem Internet die Arbeit. Clemens Bauer: „Utopische Preise, welche die Kunden im Internet finden und dies als Diskussionsbasis verwenden – das macht uns die Arbeit nicht gerade einfacher.“

Dennoch blickt man in Neuhofen positiv in die Zukunft. Das Ziel bleibt, den Betrieb gesund und nachhaltig weiterzuführen – nach dem Grundsatz: Qualität vor Quantität.

UW

reichen des Unternehmens. Zugleich gewinnt die Beratung an Bedeutung: Viele Kunden möchten wissen, welche energieeffizienten Systeme für ihr Gebäude sinnvoll sind, welche technischen Möglichkeiten bestehen und welche Förderungen aktuell infrage kommen. Pauschalangebote gibt es nicht. Jedes Angebot wird individuell erstellt und transparent kalkuliert. Eine faire Partnerschaft bedeutet für das Unternehmen offene Kommunikation und realistische Lösungen. Die Kunden sollen verstehen, was gemacht wird, und sich gut aufgehoben fühlen. Die Geschäftsführung bringt es auf den Punkt: „Wir nehmen uns

Tradition bedeutet im Familienbetrieb saubere Handwerksarbeit, Verlässlichkeit und Handschlagqualität.

CLEMENS BAUER, GESCHÄFTSFÜHRER, RUDOLF HÜRNER GMBH

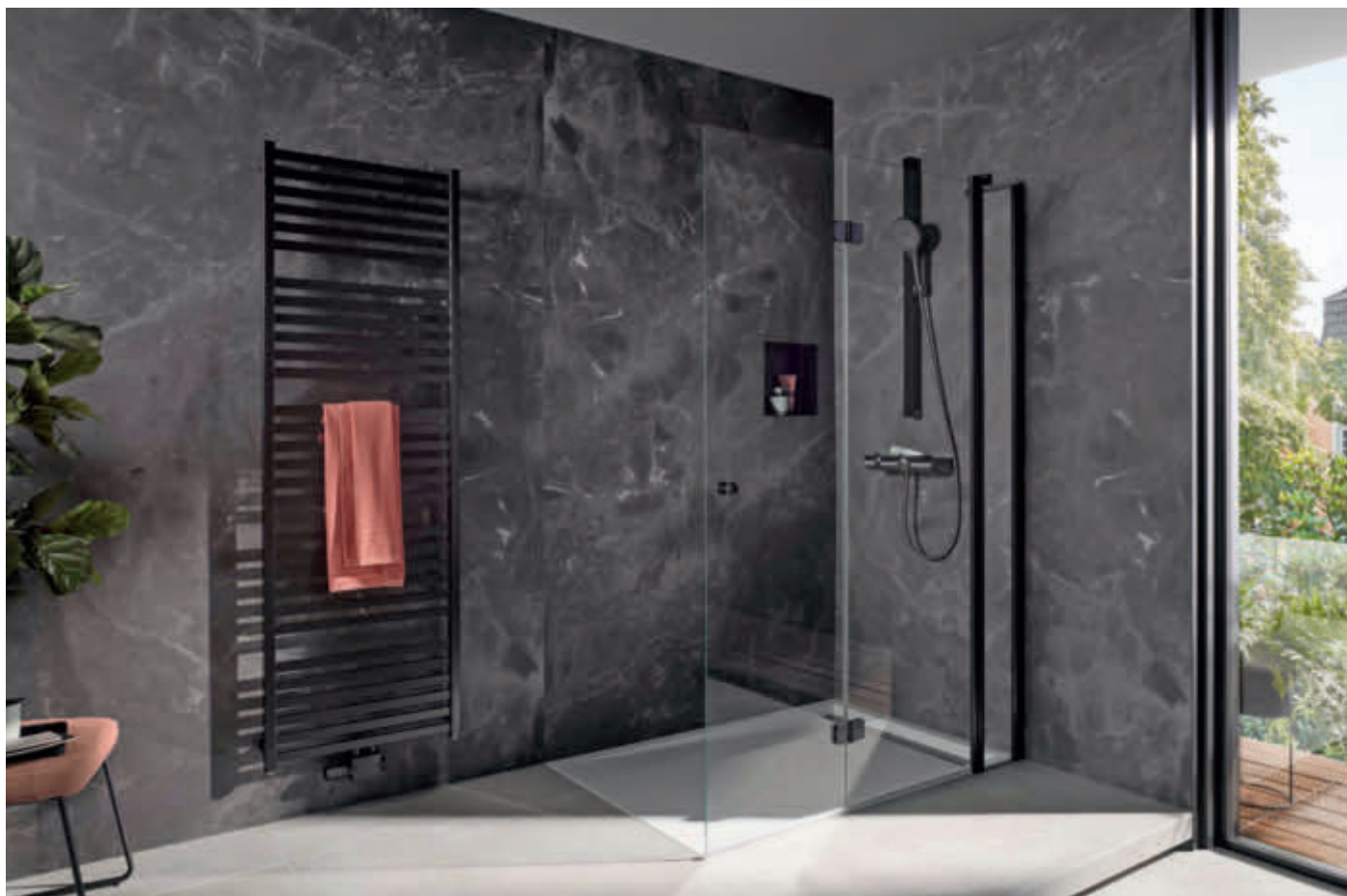
Rudolf Hürner GmbH

Das Unternehmen wurde von Rudolf Hürner als Einzelfirma im eigenen Privathaus gegründet.

- Der Firmensitz befindet sich in der Euratsfelderstraße 3 in 3364 Neuhofen an der Ybbs. Das Firmengebäude wurde 2020 neu errichtet.
- Sabrina und Clemens Bauer führen das Unternehmen, das sechs Mitarbeiter beschäftigt.
- Das Leistungsspektrum umfasst Heizung, Sanitär, Badsanierung, Photovoltaik, Solar und Heizungsservice.



Platzprobleme im Bestandsbad lösen



HSK (4)

Klein und schmal, verwinkelt mit Dachschrägen oder groß und weitläufig – österreichische Badezimmer sind so vielseitig wie ihre Bewohner. Deswegen gilt es, Duschkabinen individuell auf die Bedürfnisse der Kunden und jedes Badezimmer abzustimmen.

Das Angebot an Duschtüren ist inzwischen deutlich umfangreicher. Natürlich gibt es noch die klassische Drehtür, welche sich in den Raum öffnet, sowie die pendelbare Drehtür, welche sich auch in die

Mit der Walk In Exklusiv 2.0 mit Drehfalttür lässt sich eine großzügige Walk in Dusche auch in kleinen Badezimmern umsetzen. Ist die Dusche nicht in Benutzung, wird die Duscabtrennung einfach an die Wand geklappt.



Passgenaue Türen-Lösungen bedeuten nicht nur schöne und funktionale Badezimmer, sondern auch glückliche Kunden.

STEFAN HIRNSTEIN, ABTEILUNGSLEITER SCHULUNG, HSK DUSCHKABINENBAU

Duschkabine schwenken lässt. Diese bergen jedoch einen entscheidenden Nachteil. Der Schwenkbereich solcher Türen ist recht groß, wodurch sie besonders in kleinen Badezimmern häufig an andere Sanitäreinrichtungen oder Badezimmermöbel stoßen.

Abhilfe schaffen hier alternative Tür Lösungen: Zweiteilige Pendeltüren haben einen deutlich kleineren Schwenkbereich und

Drehtüren an einem Nebenteil verhindern das Anschlagen der Türen an Gegenstände. Doch es geht noch platzsparender: Drehfalttüren lassen sich vollständig nach innen an die Duschwände zusammenklappen – so ist sogar im kleinsten Badezimmer ein bequemer Einstieg möglich. Für besonders längliche Duschkabinen eignen sich zudem Schiebetüren. Diese ragen nicht in den Raum hi-

Die Favorit Plus mit Pendeltür bietet die perfekte Nischenlösung für das Badezimmer und verbindet Innovation mit Funktionalität. Durch die Pendeltür wird ein großzügiger und komfortabler Ein- und Ausstieg gewährleistet.

nein, sondern verschwinden hinter dem Festteil. Ein spezieller Abklappmechanismus begünstigt eine mühelose und schnelle Reinigung. Am häufigsten jedoch fragen Kunden nach Walk In Duschkabinen – nicht nur aus optischen, sondern auch aus ganz praktischen Gründen. Sie haben weniger Putzfläche als geschlossene Duschkabinen und überzeugen im täglichen Gebrauch: einfach rein und Dusche an. Die einzigen Nachteile dieser Variante sind mehr Spritzwasser auf dem Boden, und dass sie in der Regel mehr Fläche benötigen. Letzteres kann jedoch dank innovativer Technik einfach umgangen werden. Mit einer Drehfaltvariante lässt sich die Duschtrennung komplett an die Wand falten. So ist eine stylische Walk In Dusche auch auf kleinem Raum möglich.

Individueller Glaszuschnitt – Sonderlösungen auf Maß

Bei besonderen Herausforderungen, wie Dachschrägen oder Wandvorsprüngen sind ungerahmte oder teilgerahmte Modelle gefragt, deren Gläser exakt nach Maß zugeschnitten werden. Um Fachbetriebe bei Aufmaß und Montage zu entlasten, bieten



Hersteller wie HSK Duschkabinenbau einen eigenen Aufmaß- und Montageservice an.

Der millimetergenaue Zuschnitt der Scheiben erfolgt direkt in der hauseigenen Glaserie in Olsberg.

Heutzutage lässt sich dank der Vielfalt an Duschtür-Lösungen die perfekte Option für jede Bausituation finden. Häufig können mittlerweile selbst in kleinsten Badezimmern so etwa Walk In Duschen realisiert werden.

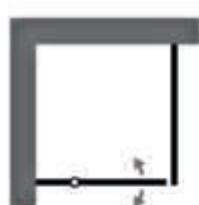
MPEC



Pendeltür Nische



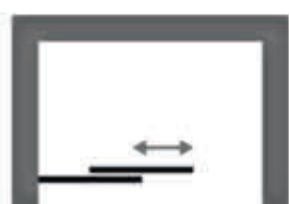
Drehtür mit Seitenwand



Drehtür pendelbar
an Nebenteil
mit Seitenwand



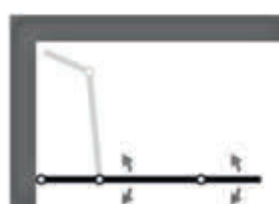
Drehfalttür EckEinstieg
pendelbar



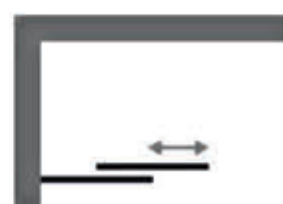
Schiebetür Nische, 2-teilig



Walk In Frontelement



Walk In Drehfalttür
pendelbar an Nebenteil



Walk In Schiebetür, 2-teilig

Ein gutes Bad beginnt mit dem Menschen

Fragen mich Branchenkollegen, was wir bei „Bäder fürs Leben“ anders machen, antworte ich meist: Wir beginnen nicht mit Produkten, sondern mit Fragen und echtem Interesse an unseren Kunden. Ein Kommentar.

Bevor ich über Armaturen, Keramik oder Fliesen spreche, möchte ich verstehen, wie mein Kunde lebt. Was stört ihn am bestehenden Bad? Was fehlt ihm? Und was wird er vielleicht in zehn oder zwanzig Jahren brauchen? Für mich ist das der wichtigste Teil professioneller Badberatung. Ein wesentlicher Teil findet direkt beim Kunden statt. Vor Ort erkenne ich Dinge, die mir kein Grundriss erzählen kann. Laufwege, Raumgefühl, Licht, Installationen, bauliche Gegebenheiten und Alltagsprobleme, an die sich der Kunde längst gewöhnt hat. Kunden sagen uns häufig, was sie möchten. Unsere Aufgabe als Spezialisten ist es herauszufinden, was sie brauchen. Erst danach beginne ich zu planen. Ich denke ein Bad nie ausschließlich gestalterisch. Hinter jeder schönen Idee muss eine technisch saubere und wirtschaftlich sinnvolle Lösung stehen. Leitungsführung, Vorwandtechnik, Ent-

wässerung, Abdichtung, Montagehöhen, Ergonomie und zukünftige Barrierefreiheit gehören für mich ebenso dazu wie Farben, Materialien und Licht. Dabei wird auch Künstliche Intelligenz für unser Handwerk zunehmend interessant. Kreative Ideen, Raumkonzepte oder strategische Ansätze lassen sich mit KI heute in kürzester Zeit entwickeln. Viele Kunden nutzen diese Möglichkeiten und kommen mit Bildern und Ideen zu uns, die vor wenigen Jahren noch kaum vorstellbar waren. Das empfinde ich als Chance.

Eine KI kennt jedoch nicht automatisch die Realität hinter der Wand. Sie kann ein beeindruckendes Badezimmer visualisieren, aber nicht zuverlässig beurteilen, ob Leitungsführung, Gefälle, Anschlusssituationen, Normen oder bauliche Voraussetzungen eine Umsetzung tatsächlich ermöglichen. KI liefert Ideen – Fachwissen macht daraus machbare Lösungen. Genau darin sehe ich künftig eine unserer wichtigsten Kompetenzen. Ich übersetze diese Lösungen für unsere Kunden in eine 3D-Planung. Sehen sie ihr zukünftiges Bad erstmals nahezu real, wird aus Produkten ein Lebensraum und aus einer Idee echte Vorfreude. Nach der Beauftragung beginnt die nächste entscheidende Phase, die

Organisation. Eine Komplettbadsanierung ist ein kleines Bauprojekt. Installation, Elektro, Fliesenleger, Trockenbau, Maler und weitere Gewerke müssen präzise ineinandergreifen. Wir koordinieren unsere regionalen Partnerbetriebe, erstellen klare Terminablaufpläne und bleiben zentraler Ansprechpartner. Ich bin überzeugt, dass darin eine große Chance für unsere Branche liegt. Moderne Technologie ersetzt unser Handwerk nicht – sie erweitert unsere Möglichkeiten. Entscheidend bleiben Fachwissen, Erfahrung, Empathie, Gestaltungskompetenz und die Verantwortung für das gesamte Projekt. Mein Anspruch ist nicht, möglichst viele Bäder zu verkaufen. Ich möchte Bäder schaffen, bei denen unsere Kunden Jahre später sagen: „Genau so würden wir es wieder machen.“ Denn Zukunft entsteht dort, wo Handwerk, Mensch und Technologie intelligent zusammenspielen. Genau deshalb heißen wir Bäder fürs Leben.

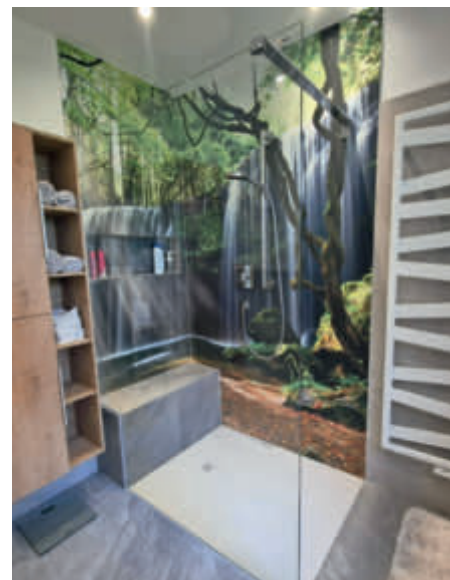


PHOTO: STYLE

**BARBARA MAXONUS,
GESCHÄFTSFÜHRERIN,
BÄDER FÜR'S LEBEN GMBH**



Badsanierung mit „Bäder fürs Leben“: Bei einem ersten Gespräch werden Punkte wie „Was stört am bestehenden Bad?“, „Was fehlt?“ oder „Was wird in zehn-zwanzig Jahren gebraucht?“ geklärt; erst dann kommt man über die Planung vom Ist- (links) in den Soll-Zustand (re.).



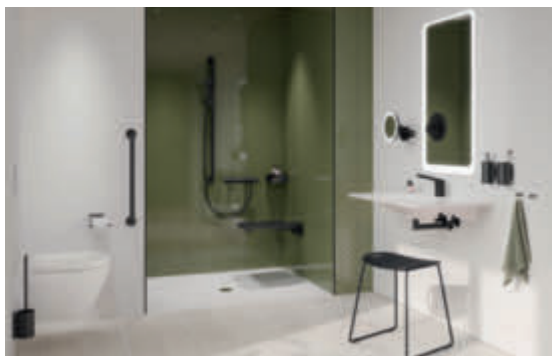
HEWI

Sanierung mit Weitblick

Eine Badsanierung bietet die Gelegenheit, nicht nur die Ausstattung und Gestaltung zu erneuern, sondern auch den Nutzungskomfort langfristig zu verbessern. Das kann sich besonders dann auszahlen, wenn sich die Anforderungen mit zunehmendem Alter verändern oder ein Bad von mehreren Generationen verwendet wird. Wer barrierearme Elemente bereits bei der Sanierung berücksichtigt, kann spätere Anpassungen erleichtern und erneute Eingriffe in den Bestand vermeiden. HEWI setzt deshalb auf Sanitärlösungen, die unterschiedliche Anwendungssituationen berücksichtigen und bei Bedarf zusätzliche Unterstützung bieten. „Eine gute Badsanierung orientiert sich nicht nur an der aktuellen Raumsituation. Entscheidend ist, welche Bedürfnisse die Nutzer heute haben und wie sich diese im Laufe der Zeit verändern können. Wer dafür bei der Planung frühzeitig Spielraum schafft, kann langfristig Selbstständigkeit ermöglichen und spätere Anpassungen zudem deutlich erleichtern. Bei HEWI steht bei der Produktentwicklung der Mensch mit seinen individuellen Voraussetzungen im Mittelpunkt. Unser Anliegen ist es, Lösungen zu schaffen, die möglichst vielen Menschen Eigenständigkeit und Wohlbefinden im Alltag ermöglichen. Mit Produkten wie unserem System 900 unterstreichen wir diesen Ansatz, indem sich die Ausstattung modular um unterstützende Komponenten ergänzen lässt“, so Florian Haude, Produktmanager bei HEWI.

Bedürfnisse vorausschauend planen

Ein wichtiger Ansatzpunkt für die Badsanierung ist die Dusche. Ein bodengleicher Duschplatz reduziert Schwellen und erleichtert den Zugang, während eine ausreichende Bewegungsfläche die Anwenderfreundlichkeit erhöht. Rutschhemmende Oberflächen tragen dazu bei, das Sturzrisiko auf nassen Bodenbelägen zu reduzieren, während Greifmöglichkeiten Halt bieten. Diese Maßnahmen erhöhen die Sicherheit unabhängig von Alter oder Mobilität. Ändern sich die körperlichen Gegebenheiten der Nutzer, kann beispielsweise ein Duschsitz ergänzt werden. Damit sich diese ohne erneute größere Arbeiten nachrüsten lassen, sollten Wandaufbau und Befestigung von Beginn an bei der Sanierung entsprechend vorbereitet werden. Das



Funktion und Gestaltung gehen bei HEWI Hand in Hand.

HEWI Sortiment bietet Produkte, die im Alltag die Handhabung im Duschbereich erleichtern und bei veränderten Bedingungen Hilfestellung leisten können, darunter auch mobile Ausführungen, die sich schnell installieren und wieder abnehmen lassen. Auch am WC können bereits bei der Sanierung die Voraussetzungen geschaffen werden, um gegebenenfalls ergänzende Elemente nachrüsten zu können. Lässt beispielsweise die Kraft beim Hinsetzen oder Aufstehen nach, können Stützklappgriffe oder Winkelgriffe Sicherheit und Halt schaffen. Eine weitere Möglichkeit sind höhenverstellbare WC-Module wie S 50 von HEWI, mit denen sich die Sitzhöhe flexibel an verschiedene Personen und veränderte Erfordernisse ausrichten lässt. Ähnliche Überlegungen gelten für den Waschtisch, wobei hier vor allem ausreichend Bewegungsfreiheit für diverse Alltagssituationen eine Rolle spielt. Unterfahrbare Waschtische von HEWI schaffen den erforderlichen Freiraum, wenn eine Verwendung im Sitzen notwendig wird, während ausgewählte Modelle zusätzlich über integrierte Haltemöglichkeiten verfügen. Mit S 50 lässt sich der Gedanke der Höhenverstellung auch am Waschtisch fortführen und die Höhe an jeweilige Körpergrößen oder Mobilitätsanforderungen anpassen. Gerade in generationenübergreifend genutzten Bädern kann der Waschtisch dadurch individuellen Bedürfnissen gerecht werden. Mehr Komfort und eine barrierearme Ausstattung bedeuten keinen Verzicht auf gestalterischen Anspruch. Gerade bei einer umfassenden Sanierung können funktionale Elemente von Beginn an in das Ausstattungskonzept einbezogen werden, anstatt später als Ergänzung hinzuzukommen. Dafür bietet HEWI Accessoires und barrierefreie Produkte in vielfältigen Materialien und Oberflächen. Bei der Materialwahl können damit neben der Optik auch Aspekte wie Widerstandsfähigkeit und der langfristige Einsatz berücksichtigt werden.

MPEC

EXKLUSIVES GESCHENK

CARE-PAKET FÜR IHR DUSCH-WC
IM WERT VON RUND 100 EURO



Jetzt Care-Paket sichern



Von der Installations- zur Trennwand

Wo zwei Bäder Rücken an Rücken angeordnet sind, entsteht im konventionellen Innenausbau eine klassische Konstruktion: Eine massive Trennwand wird auf beiden Seiten jeweils mit Vorwandinstallationen ergänzt. Raumhohe TGA-Installationstrennwände hingegen – wie sie immer häufiger zwischen den Bädern zweier Hotelzimmer oder zweier Apartments in Wohnheimen eingesetzt werden – verfolgen einen fortschrittlicheren Ansatz.

Raumhohe TGA-Installationstrennwände übernehmen zugleich die Funktion der Trennwand und der Installationsebene, sodass Sanitärleitungen, Armaturen und Anschlüsse vollständig in einem vorgefertigten Wandsystem untergebracht werden. Mit einer mineralischen Einblasdämmung lassen sich darüber hinaus die Anforderungen an Brand- und Schallschutz in einer einzigen Konstruktion erfüllen. Wie dieses Konzept in der Praxis funktioniert, zeigt die Sanierung und Aufstockung eines Studierendenwohnheims in Passau. Das Studierendenwerk Niederbayern/Oberpfalz modernisierte 254 Apartments und schuf durch eine zweigeschossige Aufstockung in Holzmodulbauweise weitere 100 Wohneinheiten in fünf Gebäuden. Auf Empfehlung des Fachplaners Maximilian Sczepurek kamen industriell vorgefertigte Installationstrennwände von TECEsystem zum Einsatz. Zwischen den Bädern jeweils zweier Apartments bilden sie die raumhohe Trennwand und nehmen gleichzeitig die komplette Sanitärinstallation auf. Insgesamt wurden 335 vorgefertigte Module von TECEsystem verbaut. „Der große Vorteil bei der Nutzung der Installationstrennwände ist die Planungssicherheit beim Brand- und Schallschutz und die einfache Realisierung auf der Baustelle“, sagt Architekt Daniel Wall.

15 Zentimeter Bauraum gespart

Die industriell vorgefertigten Installationstrennwände optimieren die Grundrisse und sparen in jedem Bad 10 bis 15 Zentimeter Bauraum. Als raumhohe Trennwand zwischen zwei Nutzungseinheiten nimmt sie die TGA-Installationen beider Bäder platzsparend auf. Das reduziert Montagezeit, Kosten und Schnittstellen, schafft zusätzliche Wohnfläche und erhöht die Planungssicherheit – insbesondere bei Sanierungen und Umnutzungen. Die vorgefertigten TECEsystem-Installationstrennwände kommen ab Werk mit Ü-Zeichen als



Bei Sanierung und Aufstockung eines Studierendenwohnheims in Passau sorgen TGA-Installationstrennwände mit Einblasdämmung für horizontalen und vertikalen Brandschutz.

zugelassenen Bauprodukt für Brandschutzkonstruktionen (abZ: Z-41.90-717) auf die Baustelle. Dort werden sie gemäß allgemeiner Bauartgenehmigung (aBG: Z-41.9-718) mit Gipskarton beplankt und mit mineralischer Einblasdämmung rauchdicht und hohlraumfrei verfüllt, und stellen so den horizontalen und vertikalen Brand- und Schallschutz als auch den Übergang zwischen Bestand und Aufstockung her. „Die Leitungen konnten zusammengeführt und in einem integrierten Schacht gebündelt werden. Eine Durchdringung der Wand, die neue Anforderungen mit sich gebracht hätte, war somit nicht mehr nötig“, erklärt Wall. Der Schacht wurde auf die vorhandenen Deckendurchbrüche gesetzt und ausgeblasen. So entstanden vertikaler Brand- und Schallschutz ohne zusätzliche Brandschutzmanschetten und Deckenvergüsse. „Wir haben keinen zusätzlichen Brandschutz benötigt, was natürlich auch ein Kostenfaktor ist“, sagt Sczepurek.

Nur eine Falleitung und die Steigleitungen anzuschließen

Die Aufstockung erfolgte geschossweise. Per Kran wurden die vorgefertigten Elemente an ihren Einbauort gehoben. „Die Zeitersparnis ist im Aufbau so extrem“, erklärt Wall. Zwei Mitarbeiter benötigten pro Modul zwei Stunden. „Wir haben nur eine Falleitung und die Steigleitungen brauchen diese nur anschließen und haben eigentlich zwei Bäder damit angeschlossen. Wenn das konventionell mit einer gemauerten Trennwand gemacht wird, ist auf beiden Seiten ein Schacht und ich muss das zweimal machen“, erklärt Jürgen Herzig, Chef der ausführenden Herzig GmbH.

Pro Geschoss entstanden acht Apartments und eine Küche. Die Apartments messen ohne Bad 13 Quadratmeter. Zwischen jeweils zwei neuen Bädern lag eine Installationstrennwand. „Die Platzersparnis war bei den engen Platzverhältnissen einfach ein weiteres großes Argument für Installationstrennwände“, erklärt Wall. So entstehen mehr Mietfläche und mehr Lebensraum. Auch die Einblasdämmung vereinfachte die Ausführung. „Die Deckendurchbrüche müssen nicht mehr mit vielen unterschiedlichen Manschetten geschottet werden. Mit der Einblasdämmung ist eigentlich für den ganzen Schacht der Brandschutz erledigt, das macht es für uns noch einmal einfacher. Es ist ausgeschlossen, dass man irgendwas vergisst. Wir haben außerdem weniger organisatorischen Aufwand. Wir hätten sonst jeden einzelnen Durchbruch beauftragen müssen, schotten müssen, kontrollieren müssen“, sagt Alfred Bauer, Projektleiter der Herzig GmbH. Dieser Arbeitsaufwand entfällt nun.

Die Beteiligten zogen allesamt ein positives Fazit. Besonders beim Brandschutz habe die Kombination aus TECEsystem und Einblasdämmung die Arbeit deutlich erleichtert.

Artweger

Leicht wie Acryl – stabil wie Mineralguss

Mineralguss-Duschtassen sind aus modernen Bädern kaum mehr wegzudenken. Ihre natürliche Anmutung, die schieferähnliche Oberfläche und das massive Erscheinungsbild bringen ein Stück Natur ins Bad. Für den Verarbeiter bedeuten diese Eigenschaften jedoch häufig Schwerstarbeit: Gerade bei größeren Abmessungen sind Gewichte von 50 kg und mehr keine Seltenheit. Mit ARTNOVA bringt Artweger nun eine neue Generation von Duschtassen auf

den Markt, die die Vorteile von Mineralguss mit einer innovativen Leichtbauweise verbindet. Optisch sind die neuen Duschtassen bewusst an klassische Mineralgusswannen angelehnt: Die strukturierte Schieferoberfläche und eine Materialstärke von 2,7 cm vermitteln Wertigkeit und Natürlichkeit, eine Anti-Rutschoberfläche sorgt für sicheren Stand beim Duschen. Der entscheidende Unterschied zeigt sich beim Handling: Die neuen Duschtassen sind rund 70 Pro-

zent leichter als vergleichbare Mineralgussmodelle. Möglich wird dies durch eine Hightech-Wabenstruktur im Inneren, die für hohe Stabilität bei deutlich reduziertem Gewicht sorgt. Neben der hohen Festigkeit bietet ARTNOVA weitere Eigenschaften, die die Anwender besonders schätzen: gute Schalldämmung, angenehme Wärmespeicherung, einfache Reinigung, eine hochwertige Haptik sowie eine Anti-Rutschoberfläche für sicheren Stand beim Duschen. Die Duschtassen



ARTWEGER (2)

können direkt auf den vorbereiteten Boden geklebt werden, ein Zuschnitt vor Ort ist ebenfalls möglich. „Mit ARTNOVA gibt es jetzt eine moderne Alternative zu Mineralguss-Duschtassen, die sich durch ihr deutlich geringeres Gewicht auszeichnet. Damit reagieren wir gezielt auf die Wünsche unserer Partner. Unser Anspruch ist es, praxisnahe Lösungen zu entwickeln, die dem Handwerk die Arbeit erleichtern“, erklärt Jürgen Berner, Verkaufsleiter von Artweger.

MPEC



Mit ARTNOVA gibt es jetzt eine moderne Alternative zu Mineralguss-Duschtassen, die sich durch ihr deutlich geringeres Gewicht auszeichnet.

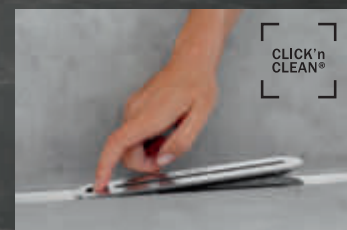
JÜRGEN BERNER, VERKAUFSLEITER ARTWEGER

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 Wohlfühl-Loose zu vereinen. Als Experte für barrierefreies 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.

Geberit

Fernbetätigung mit Bluetooth

In einigen WC-Anlagen, insbesondere in barrierefreien Sanitärräumen, stellt die klassische Spülauslösung mit einer mechanischen Betätigungsplatte nicht immer die optimale Lösung dar. Um den unterschiedlichen Bedürfnissen der Menschen gerecht zu werden, sind alternative Auslösungsmöglichkeiten sinnvoll – zum Beispiel direkt am Stützklappgriff oder an einer einfach zu erreichenden Position an der Wand. Im Neubau, bei nachträglichen Umbauten oder Modernisierungen stellt sich häufig die Frage: Wie lässt sich eine zusätzliche Auslösungsvariante integrieren, ohne Wände aufzureißen oder aufwendige Verkabelungen vorzunehmen? Hier setzt die neue Bluetooth-Fernbetätigung von Geberit an. Die kabellose Komplettlösung bietet Flexibilität bei der Planung, Installation und Nutzung.

Von Funk zu Bluetooth

Bisher war das Auslösen des Spülvorgangs am WC mittels Fernbetätigung ausschließlich über ein 868-MHz-Funksignal an die Geberit WC-Steuerung möglich. Mit der Bluetooth-Technologie, die seit 2022 in allen elektronischen WC-Steuerungen von Geberit enthalten ist, ermöglicht die neue Geberit Fernbetätigung das drahtlose Auslösen der Spülung ohne zusätzliche Funkplatine: ein Preisvorteil, denn Fernbetätigung und WC-Steuerungen

mit Funk sind teuer. Durch die Bluetooth-Technologie ist die neue Fernbetätigung preislich deutlich attraktiver als eine herkömmliche Spülauslösung über Funk.

Komplett aus einer Hand

Wer bislang die elektronische Geberit WC-Steuerung per Funktaster auslösen wollte, musste auf ein Produkt eines Drittanbieters ausweichen. Mit der neuen Bluetooth-Fernbetätigung bietet Geberit eine Komplettlösung: Fernbetätigung, Steuerung und Spültechnik stammen aus einer Hand. Das bedeutet: Zum einen ist die Kompatibilität zwischen Bluetooth-Taster (Sender) und WC-Steuerung (Empfänger) stets gewährleistet, zum anderen gibt nur einen Ansprechpartner.

Kabellos, flexibel, nachrüstbar

Bei kabelgebundenen Auslösemechanismen muss die Position des Funktasters zuvor sauber definiert und geplant worden sein. Das Kabel muss im Vorfeld installiert werden. Doch nicht immer ist vorher klar definiert, ob der Taster an der Wand oder am Stützklappgriff montiert werden soll. Die Geberit Fernbetätigung mit Bluetooth lässt sich ganz ohne Kabel installieren. Die exakte Positionierung erfolgt flexibel beim Fertigbau. Die Montage ist wahlweise mit zwei Schrauben an der Wand oder mit Metallbügeln direkt am Stützklappgriff möglich – ideal für barrierefreie WC-Räume. Beide Varianten lassen sich mit demselben Artikel umsetzen. So hat der Sanitärprofi immer das richtige Montage-material dabei.

MPEC

Die Bluetooth-Technologie ist seit 2022 in allen elektronischen WC-Steuerungen von Geberit enthalten.

Villeroy & Boch

Die Oberfläche wird zentrales Gestaltungsprinzip

Mit Antao Earth erweitert Villeroy & Boch die Antao Kollektion um eine Dimension, in der Form und Haptik auf faszinierende Weise verschmelzen. Die vom Kölner Designstudio KASCHKASCH entworfenen Aufsatzwaschbecken sind mit handaufgetragener Artisan Glaze versehen

– einer Technik, die natürliche Variationen in Farbe und Textur erzeugt und so jedes Stück zum Unikat macht. Die organische Formensprache der Kollektion basiert auf der bestehenden Antao Serie und ist von der Form eines Tautropfens inspiriert. KASCHKASCH-Gründer Florian Kallus und Sebastian Schneider entwickelten die Silhouette in einem iterativen Prozess: Formen wurden fotografiert, vereinfacht, in die dritte Dimension übertragen und immer wieder reduziert. „Es geht nicht um Minimalismus im eigentlichen Sinne“, sagt Schneider. „Es geht darum, ein Design auf seine zentrale Idee zu verdichten“ – eine zeitlose Form, die spürbar, aber nicht aufdringlich ist.

Jeder Waschtisch ein Unikat

Das prägende Element von Antao Earth ist die neuartige Artisan Glaze. Sie wird von Hand aufgetragen und entfaltet beim Brennvorgang eine faszinierende, chemische Dynamik: Es entsteht eine Oberfläche, deren visuelle Tiefe im Zusammenspiel mit Licht und Wasser lebendig wird. Feine Va-



VILLEROY & BOCH

Eine von drei Varianten: Smoke – modern und vom stetigen Wandel der Luft und des Lichts inspiriert.

riationen werden dabei bewusst inszeniert. Sie sind kein Makel, sondern das authentische Qualitätsmerkmal echter Handwerkskunst. Entwickelt wurde die Technik mit dem Villeroy & Boch Glasurlabor in Mettlach. Die Anforderungen an das Material waren extrem hoch: Die Glasur musste eine skulpturale Ästhetik besitzen und gleichzeitig den strengen Standards der industriellen Serienfertigung in puncto Pflegeleichtigkeit und Robustheit entsprechen. „Die Herausforderung lag darin, ein emotional berührendes, hochgradig haptisches Erlebnis mit absoluter Alltagstauglichkeit zu vereinen“, so Florian Kallus. Sebastian Schneider ergänzt: „Die physikalische Komplexität im Brennofen ist enorm. Eine solche Struktur kontrolliert und reproduzierbar auf das gesamte Becken zu übertragen, erfordert höchste Präzision an der Schnittstelle von Design und High-End-Keramiktechnologie.“

MPEC



GEBERIT

Kaldewei

Sicherer Stand

Ganz gleich, ob bei der Sanierung oder im Neubau: Kaldewei Duschflächen aus Stahl-Emaile schaffen ein Gefühl von Weite. Ihre puristische Formensprache macht sie zum Design-Statement, ihre Oberfläche zum Genuss für die Sinne: hautschmeichelnd, sicher unter den Füßen und dauerhaft schön. Innovative Technologien sorgen für maximale Trittsicherheit. Das Ergebnis: Ein Raum, der Freiheit schenkt – in jeder Lebensphase. Invisible Grip von Kaldewei ist die Lösung für alle anspruchsvollen Nutzer, die sich festen Halt und einen sicheren Stand wünschen, dabei aber nicht auf eine edle Optik im Bad verzichten möchten. Selbst bei der Verwendung

Duschgenuss ohne Hoppala:
Kaldewei Superplan Zero Warm
Grey 70 mit Secure Plus.

von Duschgel und Shampoo oder einfach beim Kontakt mit Wasser sorgt die unsichtbare Mikro-Strukturierung der Emaile-Oberfläche für besonders starken Halt. Und das haptische Erlebnis lässt nahezu keinen Wunsch offen: Der Hautkontakt mit der plastikfreien Kaldewei Oberfläche ist absolut angenehm. Die LGA Bautechnik bestätigt Invisible Grip eine Rutschhemmung gemäß Bewertungsklasse C für nassbelastete Barfußbereiche nach DIN EN 16165.

Sinnlich & sicher

Kaldewei Secure Plus ist eine vollflächige und nahezu unsichtbare rutschhemmende Emaillierung für Duschflächen. Sie ist erhält-



lich für alle Farben der Coordinated Colours Collection. Secure Plus sorgt für mehr Komfort und Sicherheit, ohne das Design der Dusche zu beeinträchtigen und erfüllt gleichzeitig die Bedingungen der DIN 18040-2. Der TÜV Rheinland bestätigt der Oberflächenvergütung eine Rutschhemmung gemäß Bewertungsgruppe B für nassbelastete Barfußbereiche (DIN 51097) und Bewertungsgruppe R 10 für

rutschhemmende Eigenschaften in Arbeitsräumen und Arbeitsbereichen mit erhöhter Rutschgefahr (DIN 51130). Schwellenlos, elegant, langlebig und sicher. So entsteht ein Bad, das nicht nur Komfort bietet, sondern ein Stück Lebensqualität. Denn gutes Design ist mehr als schön – es begleitet uns durchs ganze Leben, jeden Tag, auf die leichteste Art der Welt.

MPEC

DER SCHÖNSTE WEG FÜR WASSER

TECEdrainway – attraktiv, hygienisch, sicher.

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

spotlight.tece.com



close to you

Laufen

Eine nachhaltige Investition in mehr Lebensqualität



PARK HYATT VIENNA

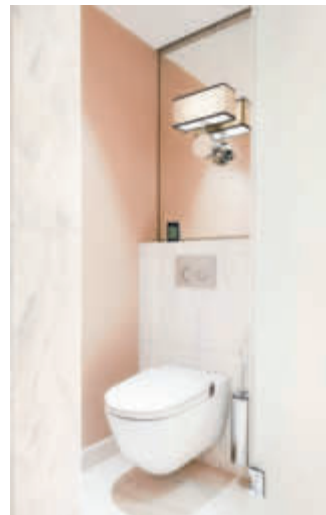
Das Badezimmer hat sich in den letzten Jahren vom rein funktionalen Nassraum zu einem zentralen Wohlfühlort entwickelt. Bei einer Badsanierung stehen daher neben moderner Ästhetik vor allem Hygiene, Zukunftsfähigkeit und zusätzlicher Komfort im Vordergrund. Eine der effektivsten Aufwertungen im Bestandsbad ist die Integration eines Dusch-WCs. Die Reinigung mit angenehm warmem Wasser sorgt nicht nur für ein vollkommen neues Frischegefühl, sondern schon durch den reduzierten Papierverbrauch auch nachhaltig die Umwelt.

Flexibel und einfach im Bestand zu integrieren

Ein häufiges Vorurteil bei der Sanierung lautet, dass die Nachrüstung eines Dusch-WCs mit

enormem baulichem Aufwand verbunden ist. In den meisten Fällen lässt sich der Umbau von einem klassischen WC auf ein Dusch-WC sogar unkompliziert realisieren. Entscheidend für die Montage ist lediglich ein Stromanschluss im Bereich der Toilette. Von der unkomplizierten, preislich attraktiven Einstiegslösung mit Dusch-WC-Aufsatz bis zum vollintegrierten Premium-System bietet LAUFEN für jede Sanierungssituation die passende Lösung.

„Ein Dusch-WC ist längst kein Nischenprodukt mehr, sondern eine nachhaltige Investition in die Lebensqualität und den Wert einer Immobilie“, erklärt Christian Babinetz, Verkaufsleiter von LAUFEN Austria. „Gerade im Zuge einer Teilsanierung schätzen Kundinnen und Kunden Lösungen, die sich architek-



Auch das Park Hyatt Vienna hat die Vorzüge der CLEANET Modelle von LAUFEN erkannt – und diese eingesetzt!

tonisch nahtlos in das bestehende Bad einfügen und gleichzeitig maximale Hygiene auf neuestem Stand der Technik bieten.“

Design trifft auf smarte Hygiene

Wer bei der Badsanierung auf ein langlebiges Gesamtsystem setzt, findet in den CLEANET Modellen von LAUFEN die ideale Verbindung aus zeitloser Ästhetik und intelligenter Funktionalität. Ergonomische Steuerungen, intuitive App-Anbindungen und selbstreinigende Düsen machen die CLEANET Serie zur perfekten Wahl für moderne Badsanierungen.

MPEC

Hamberger Sanitary

Upgrade: Kundenportal

Das Hamberger Sanitary Kundenportal bringt den Anspruch des Unternehmens, Top-Service für seine Kunden zu bieten, in eine zeitgemäße, digitale Form. B2B-Partner erhalten rund um die Uhr Zugriff auf ihr individuelles Sortiment und können über einen leistungsstarken Produktfinder schnell und gezielt auf detaillierte Produktinformationen zugreifen. Produktdetails bündeln Eigenschaften der Sitze, Montageanleitungen, Montagevideos sowie Verpackungs- und Zubehörinformationen übersichtlich an einem Ort. Ein zentrales Highlight ist die Möglichkeit, Produktdatenblätter im Corporate Design des Kunden zu erstellen: inklusive kundenspezifischer Artikelbezeichnungen, Artikelnummern und Logos, was speziell Vertrieb und Marketing deutlich entlastet. Hinzu kommt die schrittweise Digitalisierung der Passlisten für HARO- und kundenspezifische Sortimente, die die Suche nach passenden WC-Sitzen einfacher, schneller und sicherer macht. Wie stark der praktische Nutzen ist, zeigt der Einsatz bei namhaften Partnern wie Reisser, die das Portal bereits als zentrale Plattform für Beratung, Vertrieb und Content-Bereitstellung nutzen. Kundenfeedback fließt zudem kontinuierlich in die Erweiterung und Optimierung des Systems mit ein.

MPEC



HAMBERGER SANITARY

Vom Kundenportal zur digitalen Service-Drehseibe.



LAUFEN (2)

Ein Dusch-WC ist längst kein Nischenprodukt mehr, sondern eine nachhaltige Investition in die Lebensqualität und den Wert einer Immobilie.

CHRISTIAN BABINETZ, VERKAUFSLEITER, LAUFEN AUSTRIA

Grohe

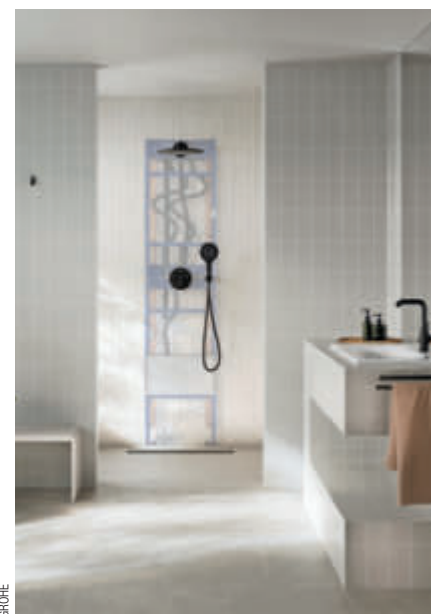
Energieeffizienz neu denken

Die EU hat Vorschriften zur Verbesserung der Energieeffizienz von Wohngebäuden eingeführt, um die gesteckten Energie- und Klimaziele zu erreichen. Die Bereitstellung von Warmwasser macht unter den verschiedenen Quellen des Verbrauchs einen erheblichen Anteil aus. Denn insbesondere beim Duschen geht oft wertvolle Energie verloren. Dieser Herausforderung nimmt sich GROHE, eine weltweit führende Marke für ganzheitliche Badlösungen und Küchenarmaturen, an und erweitert das umfassende Angebot an Duschsystemen um eine neue nachhaltige Lösung: GROHE Rapido Heat Recovery. Das energieeffiziente Unterputz-Duschsystem wurde gemeinsam mit dem

niederländischen Start-up Hamwells, einem Experten für nachhaltige Duschlösungen, entwickelt. Es pumpt warmes Abwasser der Dusche durch ein separates Rohr, das vom Kaltwasserzulauf umschlossen ist, und überträgt so Restwärme. In Zeiten schwankender Energiepreise kann ein Vier-Personen-Haushalt dadurch bis zu 299 Euro pro Jahr einsparen und sowohl Energiekosten als auch CO₂-Emissionen um bis zu 48 Prozent reduzieren. Diese erheblichen Energieeinsparungen gehen nicht zu Lasten des Duschkomforts oder des Designs: GROHE Rapido Heat Recovery ist mit GROHE Thermostaten wie SmartControl kompatibel. Es ist in Mono- oder Duo-Versionen für die Installation ei-

Uncovered: Das GROHE Rapido Heat Recovery basiert auf dem GROHE Rapido Duschrahmen, der eine schnelle, einfache und sichere Installation von Unterputz-Duschsystemen ermöglicht.

ner Ein- oder Zweistrahl-Kopfbrause in Kombination mit einer Handbrause erhältlich. Das Duschsystem bietet außerdem zwei verschiedene Effizienzklassen: die Einrohr- und die effizientere Zweirohr-Variante. Im Vergleich zu anderen energiesparenden Modernisierungsmaßnahmen ist GROHE Rapido Heat Recovery eine praktische und weniger aufwendige Lösung, die zur Reduzierung der CO₂-Emissionen beiträgt, ohne



GROHE

Abstriche bei Komfort und Design zu machen. Zusätzlich steigert sie den langfristigen Immobilienwert und erfüllt die Erwartungen nachhaltigkeitsbewusster Mieter:innen und Eigentümer:innen.

MPEC

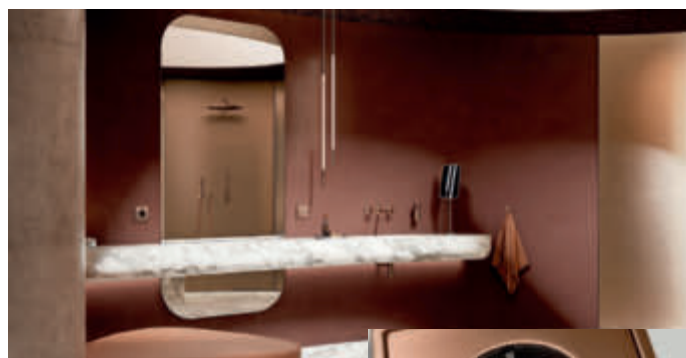
JUNG / DORNBRACHT

Echtmetall in Kooperation

Das Unternehmen JUNG erweitert die Serie LS: die neue Oberfläche Bronze gebürstet entsteht im Rahmen einer markenübergreifenden Kooperation und ist exakt auf die DORNBRACHT Armaturen in der Ausführung Bronze gebürstet abgestimmt. Ziel ist eine gewerkeübergreifend identische Gestaltung für JUNG Produkte und Armaturen. Gerade in Bad, Küche und wohnungsnahen Bereichen treffen unterschiedliche Elemente mit metallischen Oberflächen aufeinander. Mit der Oberfläche Bronze gebürstet in einem warmen Brauntönen ermöglicht JUNG eine kompromisslos durchgängige Gestaltung. Dank der präzisen Übereinstimmung in Farbnuance, Struktur und Materialwirkung entsteht eine markenüber-

greifend konsistente Lösung für Architektur- und Interiorkonzepte. Für Planende vereinfacht dies die Abstimmung und erhöht die ästhetische Qualität im Detail. Hochwertige Materialien und eine reduzierte Formsprache prägen das Design der Serie LS. 2026 jährt sich ihre Markteinführung zum 60. Mal. In Bronze gebürstet wird die Serie um eine ausdrucksstarke Gestaltungsvariante ergänzt, die Charakter, Tiefe und Wertigkeit in den Raum bringt.

Mit der Erweiterung unterstreicht JUNG erneut den Premiumanspruch des Designklassikers. Die besondere Detailqualität zeigt sich darin, dass nicht nur die Rahmen, sondern auch die Abdeckungen in Echtmetall Bronze angeboten werden. Bronze ge-



JUNG / DORNBRACHT (2)

Gesehen auf der Architect@Work: Die Unternehmen Dornbracht und Jung haben sich für einen einheitlichen Look markenübergreifend abgestimmt – eine spannende Kooperation.



bürstet ist für ausgewählte Funktionen der Serie LS verfügbar. Die Qualität entsteht aus der Verbindung von Gestaltung und Fertigung. Alle Schritte – von der Herstellung der Rohteile bei JUNG bis zur finalen Veredelung – erfolgen in Deutschland. Um die exakte Übereinstimmung mit den DORNBRACHT Armaturen zu gewährleisten, werden die Kom-

ponenten der Serie LS mit derselben Oberflächenkompetenz und nach denselben Qualitätsmaßstäben veredelt, die auch die charakteristischen DORNBRACHT Finishes prägen. So entsteht eine präzise abgestimmte Materialität, die Armaturen, Schalter und Steckdosen zu einem harmonischen Gesamtbild verbindet.

MPEC

Winterbaubeheizung für Hotelbaustelle in Heide

Im vergangenen Winter unterstützte ENERENT den Bau des „Mercure Living Heide“ im deutschen Schleswig-Holstein mit einer umfassenden Winterbaubeheizung. Die mobilen Heizzentralen und Lüfter sorgten auch bei niedrigen Temperaturen für geeignete Bedingungen auf der Baustelle.



ENERENT (5)

Willkommen in der warmen Stube: Auf der Baustelle des neuen „Mercure Living Heide“ in Schleswig-Holstein sichert ENERENT den Baufortschritt während der kalten Jahreszeit – mit drei mobilen Heizzentralen mit je 150 kW und insgesamt 18 Lüftern, die die Wärme im Gebäude verteilen.

In Heide im deutschen Schleswig-Holstein entsteht mit dem „Mercure Living Heide“ ein Hotel, das speziell auf Langzeitaufenthalte ausgerichtet ist. Zum Zeitpunkt des Einsatzes befand sich der Hotelkomplex noch mitten in der Bauphase. Die Eröffnung war für die zweite Jahreshälfte 2026 vorgesehen. Realisiert wird das Projekt von der französischen Hotelgruppe Accor mit dem norwegischen Betreiber CIC Hospitality.

Das „Mercure Living Heide“ verbindet klassische Hotelservices mit wohnlichen Elementen und richtet sich besonders an Gäste, die Arbeit und Aufenthalt im Sinne einer „Workation“ miteinander verbinden möchten. Nach Fertigstellung soll das Hotel über 106 Gästezimmer verfügen. 27 davon sind mit einer

Kitchenette ausgestattet und ermöglichen so eine flexible Selbstverpflegung bei längeren Aufenthalten. Gleichzeitig können Gäste alle Annehmlichkeiten eines Hotels nutzen, darunter einen Frühstücksraum, ein Restaurant und eine Bar. Ergänzt wird das Angebot durch einen Fitnessbereich sowie eine Tiefgarage mit Stellplätzen für Autos und Fahrräder.

Drei mobile Heizzentralen und 18 Lüfter sichern Baufortschritt im Winter

Die Baustelle besteht aus zwei Gebäuden mit jeweils drei Etagen und insgesamt drei Treppenaufgängen. Ein Treppenaufgang gehört zum entstehenden Boardinghaus, zwei weitere zum Hotelgebäude. Die Service-

techniker von ENERENT Deutschland aus der Region Nord lieferten drei mobile Heizzentralen mit jeweils 150 kW Leistung nach Heide. Diese wurden auf die drei Treppenaufgänge verteilt. An jede Heizzentrale schlossen die Techniker über Verteilerbalken jeweils sechs mobile Lüfter mit einer Leistung von je 20 kW an. Insgesamt wurden mehr als 600 Meter Verbindungsleitungen verlegt. Die Geräte kamen je nach Baufortschritt abwechselnd auf den verschiedenen Etagen zum Einsatz, sowohl für die Baubeheizung als auch für die technische Bautrocknung.

Die Beheizung sorgte nicht nur für angenehme Arbeitsbedingungen für Bauarbeiter und Handwerker. Sie stellte auch sicher, dass die erforderlichen klimatischen



Eine mobile ENERENT Heizzentrale mit 150 kW sorgt auf der verschneiten Hotelbaustelle in Heide für die notwendige Wärme während der Wintermonate.



Ein mobiler ENERENT Lüfter mit 20 kW verteilt die Wärme im Rohbau. So entstehen auch bei Minusgraden geeignete Bedingungen für die Bauarbeiten.

Bedingungen für die Lagerung und Verarbeitung von Zement, Estrich, Bodenbelägen und Farben eingehalten werden konnten. Gleichzeitig wurde ein geeignetes Raumklima geschaffen, das eine effiziente Bautrocknung unterstützte.

Kosten sparen mit wassergeführter Baubeheizung

Die Winterbaubeheizung von ENERENT arbeitet mit einem wassergeführten Heizsystem. Die Wärme wird dabei außerhalb des Gebäudes durch eine mobile Heizzentrale erzeugt. Über Schlauchleitungen gelangt das erwärmte Wasser zu den Lüftungsgeräten im Inneren, die die Wärme an die Raumluft abgeben.



an. Dieser Service stellt sicher, dass die Anlagen kontinuierlich und zuverlässig mit Brennstoff versorgt werden und ermöglicht damit einen möglichst unterbrechungsfreien Betrieb.

Challenge: Schnee und Minusgrade

Jan Förster, ENERENT-Regionalleiter der Region Nord, berichtet von den Herausforderungen des Einsatzes: „Ende 2025 besuchten wir die Baustelle, um uns vor Ort einen

Dank schnellen Handelns und flexibler Anpassung unserer Maßnahmen konnten wir alle Probleme umgehend beheben.

JAN FÖRSTER, REGIONALLEITER NORD, ENERENT

tig liefern. Mit einem engagierten Team von Servicetechnikern gelang der Aufbau und die Inbetriebnahme reibungslos. Unter den extremen Wetterbedingungen mit Schnee und tiefen Minustemperaturen traten während des Anlagenbetriebs kurzfristige Herausforderungen auf. Dank des schnellen Handelns und der flexiblen Anpassung unserer Maßnahmen konnten wir alle Probleme umgehend beheben. Dabei standen die Sicherheit unserer Kunden und die Zuverlässigkeit unserer Systeme jederzeit im Vordergrund. Besonders erfreulich war die stets angenehme und professionelle Zusammenarbeit mit dem Bauherrn und dem zuständigen Architekten, die den gesamten Ablauf sehr partnerschaftlich gestaltete“, resümiert Jan Förster von ENERENT.

FW

Im Vergleich zu direkt befeuerten Baubeheizungen ist dieses System deutlich effizienter und verbraucht wesentlich weniger Heizöl. Beim Beheizen eines Rohbaus wie auf der Hotelbaustelle können so Brennstoffkosten von bis zu 50 Prozent eingespart werden. Darüber hinaus gewinnen Bauherren an Planungssicherheit. Bauzeiten lassen sich zuverlässiger einhalten und witterungsbedingte Verzögerungen werden minimiert. Gerade auf Winterbaustellen trägt der Einsatz mobiler Heizzentralen dazu bei, Termine sicherer zu planen und umzusetzen.

Dank der digitalen Fernüberwachung können Auftraggeber jederzeit alle wichtigen Betriebsdaten der mobilen Energiezentralen im Blick behalten. Treten Störungen auf, lässt sich schnell reagieren oder direkt Kontakt mit den Technikern von ENERENT Deutschland aufnehmen. Zusätzlich bietet ENERENT ein optional buchbares Brennstoffmanagement

Eindruck zu verschaffen und wichtige Details direkt zu besprechen. Die Bestellung war bereits Anfang des Jahres eingegangen und trotz herausfordernder Wetterbedingungen konnten wir die Anlagen und Lüfter kurzfris-

Eine von drei mobilen ENERENT Heizzentralen mit jeweils 150 kW versorgt die Hotelbaustelle in Heide mit Wärme für die Baubeheizung und die Bautrocknung.



Zwei Megawatt Wärme aus Pellets für den Bau

Beim Bau des neuen MedUni Campus Mariannengasse in Wien war eine flexible Heizung der Baustelle gefragt. Die Lösung: Zehn Heizanlagen, drei Pellet-Silos und ein digital unterstütztes Betriebskonzept von energy4rent wärmten während der Bauphase.

Im 9. Wiener Gemeindebezirk entsteht mit dem MedUni Campus Mariannengasse ein neuer Standort der Medizinischen Universität Wien. Im Jänner 2023 ging das Großbauprojekt in die nächste Phase. Auf einer Fläche von rund 35.000 m² werden am neuen Standort bisher verstreute vorklinische Einrichtungen der MedUni Wien gebündelt. Geplant sind Einrichtungen für Physiologie und Pharmakologie, Anatomie und Zellbiologie, Pathobiochemie und Genetik sowie Medizinische Physik und Biomedizinische Technik. Auch das Institut für Krebsforschung wird hier angesiedelt. Bis zum Studienjahr 2027/2028 sollen rund 2.000 Studierende und 750 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von ihren bisherigen Arbeitsplätzen an den neuen Standort übersiedeln.

Im September 2025 lud der Bauleiter des Generalunternehmers Gerstl Bau GmbH das Unternehmen energy4rent ein, ein Angebot für die Beheizung der gesamten Baustelle zu



Die Pellets-Heizzentrale G200 wird vom LKW angeliefert und mittels Kran zum Aufstellplatz verho-



Mobiles Heizen am MedUni Campus Mariannengasse: Eine mobile Pelletslösung lieferte dafür insgesamt zwei Megawatt Heizleistung und brachte die Wärme über mehr als 800 Meter Warmluftschläuche in das Gebäude.

legen. „Nach der ersten Besichtigung war für uns sofort klar, dass diese Aufgabe nur mit Pellets-Anlagen machbar ist, mit denen wir warme Luft erzeugen“, sagt Josef Spath, Geschäftsführer von energy4rent. Die Lufteinbringung in das Gebäude wurde mittels Warmluftschläuchen geplant. „Die Gespräche und unser vorgelegtes Konzept vielen auf fruchtbaren Boden, da schnell klar war, dass es keine Genehmigung für einen Öltank in diesem Teil der Stadt geben wird“, so Spath.

Zehn Anlagen, drei Pellet-Silos

Am Beginn stand die genaue Planung. Zu klären waren vor allem: Wo können die Heizgeräte stehen? Wie viele Anlagen sind nötig? Und welche Pelletsilos brauchte es, um sie zuverlässig zu versorgen? Bei mehreren Begehungen und Abstimmungsgesprächen wurden die Standorte festgelegt und die offenen Fragen geklärt. Anfang November 2025 begann dann die Montage.

Die Anlagen und das benötigte Material kamen von den energy4rent-Standorten in Brunn am Gebirge und aus der Zentrale in Plainfeld bei Salzburg. Ein Baustellenkran hob die Geräte an ihre vorgesehenen Plätze. Die Techniker installierten sie gemeinsam mit den Kollegen aus der Schweiz. Insgesamt nahmen sie zehn Pelletanlagen und drei Pelletsilos in

Betrieb. Danach verlegten sie die Luftschläuche und schlossen die Verbindungen zwischen den Anlagen und den Silos an. Nach einer intensiven Arbeitswoche konnte die Beheizung der Baustelle starten. In Summe lieferten die zehn Anlagen zwei Megawatt Heizleistung. Die warme Luft strömte durch ein Schlauchsystem mit einer Gesamtlänge von mehr als 800 Metern ins Gebäude. So ließ sich die Wärme dorthin bringen, wo sie während der Bauphase gebraucht wurde.

Den Betrieb digital im Blick

Mit der Installation allein war es nicht getan. Das Angebot umfasste auch das laufende



Das Warmluftschlauch-System verteilte insgesamt zwei Megawatt Wärme im gesamten Gebäude.

Überwachen, das regelmäßige Entleeren der Aschenladen sowie das Kontrollieren und Warten der Anlagen. Dank der digitalen Ausstattung ließ sich ihr Betriebsstatus laufend verfolgen. „Durch den hochgradigen Digitalisierungsgrad unserer Anlagen hatte die Bauherrschaft und wir immer einen Überblick über den aktuellen Status der Anlagen“, sagt Josef Spath. Auch die Pelletversorgung musste mit dem Bauablauf Schritt halten. „Unser Partner organisierte die Befüllungen der Pellet-Silos und stimmte sie mit der Baustellenlogistik ab. Dafür nutzten die Beteiligten unsere Workspace-Plattform“, sagt Spath. Über einen eigenen Zugang konnte auch der Pelletlieferant die relevanten Informationen zum Füllstand abrufen und die Nachlieferung entsprechend planen. So sollte der Brennstoff rechtzeitig verfügbar sein, ohne den Betrieb der Baustelle unnötig zu unterbrechen.

Wenn etwas Unvorhergesehenes passierte oder eine kleinere Störung auftrat, stand ein 24/7-Notdienst von energy4rent bereit. Dieser konnte kurzfristig reagieren und bei Bedarf eingreifen. Daneben blieb der regelmäßige Austausch mit der Bauleitung wichtig. Einmal pro Woche stimmten sich die Beteiligten ab, um den Betrieb mit dem Baufortschritt zu koordinieren und einen reibungslosen Ablauf sicherzustellen.

Pellets statt Heizöl

Am Ende der Heizperiode fiel die Bilanz positiv aus: Zehn Anlagen, drei Pellet-Silos und mehr als 800 Meter Warmluftschläuche sorgten dafür, dass insgesamt 2 Megawatt Wärme im Gebäude ankamen. Das Projekt am



Man dachte dreidimensional und konnte die Anlagen auf mehreren Geschoßen bis zum Dach positionieren.

MedUni Campus Mariannengasse zeigt, dass sich auch große Baustellen mit Pellets beheizen lassen. Entscheidend ist, die Anlagen passend zum Gebäude zu dimensionieren, ihre Standorte sorgfältig zu wählen und die Brennstoffversorgung von Anfang an mitzudenken. Digitale Überwachung, regelmäßige Wartung und ein erreichbarer Notdienst helfen dabei, den Betrieb auch über längere Bauphasen aufrechtzuerhalten. Damit demonstriert das Projekt, wie sich für die Baustellenbeheizung Alternativen zu Öl und Gas nutzen lassen – auch mit hohem Wärmebedarf mitten in einer Millionenstadt wie Wien. Oder wie Geschäftsführer Josef Spath bilanziert: „Am Ende der Heizperiode hatten wir einen zufriedenen Kunden und einen gelungenen Wechsel zur grünen Energie.“

FW



Am Ende der Heizperiode hatten wir einen zufriedenen Kunden und einen gelungenen Wechsel zur grünen Energie.

JOSEF SPATH, GESCHÄFTSFÜHRUNG, ENERGY4RENT



Der Blick von Oben: Insgesamt sind am MedUni Campus Mariannengasse zehn Pellet-Heizanlagen aufgestellt. Der schwarze Schlauch ist stärker isoliert und bringt die Wärme von den Anlagen ins Gebäudeinnere.



Wärme
to go



Visit us!

**Mobile Energiezentralen,
mieten oder kaufen.**



**12 NIEDERLASSUNGEN
MIT VOR ORT BERATUNG**



DIGITALE FERNÜBERWACHUNG



BRENNSTOFF-MANAGEMENT

www.enerent.at

Woher soll der Strom denn kommen?

Die Vereinigung Österreichischer Kessel- und Heizungsindustrie (VÖK) vertritt die Interessen der heimischen Heizungsindustrie sowie des -Handels „unter Wahrung der Energieneutralität“ – soweit so bekannt.

Auch unsere Gesprächspartnerin, Geschäftsführerin Dr. Elisabeth Berger, dürfte jede und jeder aus der Branche kennen – der Austausch mit ihr ist immer wieder erfischend, reich an Erkenntnissen und nicht zuletzt auch sehr unterhaltsam. Lesen Sie nachfolgend unser Gespräch für den „Gelben“, geführt Ende des Sommers:

Wird Energie – bzw. das Heizen – in absehbarer Zeit wieder günstiger?

BERGER: Da muss ich gleich mal mit der schlechten Nachricht beginnen; solange sich Präsidenten in der Rolle des Kriegsherrn gefallen, wird es leider nicht billiger werden – ganz sicher nicht in der kommenden Heizperiode. Die Idee der Europäer



PECHAL

VÖK Geschäftsführerin, Dr. Elisabeth Berger.

gendem Verbrauch funktionieren? Und das, wenn die einen keine Atomkraftwerke wollen, alle keine fossilen Energieträger und ganz Progressive die Bäume lieber den Borkenkäfern überlassen wollen, anstatt eine nachhaltige Waldbewirtschaftung zu unterstützen. Eine tolle Idee, wäre es auch mal den Energiebedarf und damit die Nachfrage deutlich zu reduzieren. Dieses Thema ist völlig aus dem Fokus geraten, weil es nun zum guten Ton gehört überall riesige Rechenzentrum hinzustellen, nachdem die US Bürger das nicht mehr wollen.

Wie sollte ein optimales Fördersystem aus Ihrer Sicht aussehen?

BERGER: Ich bin ein großer Verfechter der steuerlichen Absetzbarkeit. Dadurch, dass da zuerst mal die Rechnung bezahlt werden muss und erst dann eine Rückerstattung durch das Finanzamt erfolgt, scheinen die Betroffenen genauer zu überlegen, was denn nun eigentlich wirtschaftlich und technisch vernünftig ist. Bei Förderungen kommt mir das manchmal vor, wie die Multipackangebote – man nimmt sie, weil es ein Sonderangebot ist. Förderungen werden gerne von der Politik gegeben und von den Bürgern als Selbstverständlichkeit genommen – egal welche. Vielleicht kommt ja mal wieder eine Zeit, wo die Staatsquote deutlich unter 50 Prozent sinkt, dann können wir uns wieder notwendige Dinge ohne Förderung leisten.

Die größte Herausforderung sind Stopp-and-Go Förderungen. Qualifizierte Mitarbeiter kann man weder aus dem Hut zaubern, wenn es grad viel Fördergeld gibt, noch entlassen, wenn es grad mehr keine gibt. Mal wird eine Technologie gepusht, dann die andere – je nach ideologischer Ausrichtung. Das hält das beste Unternehmen nicht lange aus. Anreize zu schaffen ist ja in Ordnung. Neuen Technologien im Markt auf die Beine zu helfen auch. Wenn die technischen Anforderungen immer höher geschraubt werden und damit die Geräte fast unleistbar werden, dann braucht es Förderungen. Aber warum muss jede Technologie bis zum technisch machbaren ausgereizt werden?

wäre gewesen, wir setzten massiv auf Strom, den erzeugen wir mit Wind, Wasser, Sonne und Uran selbst und sodann sind wir nicht mehr von den internationalen Energiemärkten abhängig.

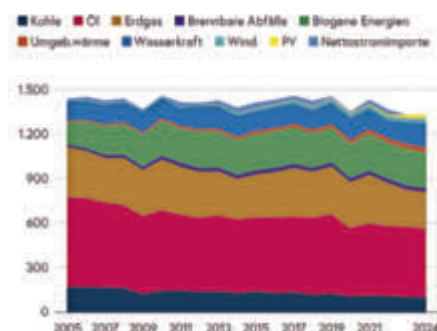
Das klingt grundsätzlich gut, klappt nur leider nicht. In der Heizperiode ist einfach wenig Sonnenenergie verfügbar – sonst müssten wir ja nicht heizen. Wind hat bei Nebel auch gerne Flaute und Wasser lagert als Schnee auf den Bergen. Einzig Atomstrom funktioniert, weil das Thema Kühlwasser im Winter eher kein Problem ist. In Summe ist der Anteil an Strom bei den Erneuerbaren aber überschaubar, weil da auch die Biomasse enthalten ist – die ist ein zuverlässiger Energieträger im Winter, aber auch hier bestimmt Angebot und Nachfrage den Preis.

Was wäre eine Voraussetzung für eine Preissenkung?

BERGER: Ein Ende der sinnlosen Kriege! Und für Europa etwas mehr Realitätssinn; vielleicht überlegt mal wer, woher der Strom kommen soll? Wir schaffen es jetzt schon kaum den Strombedarf im Winter zu decken, obwohl wir fossile Energie und Atomkraftwerke einsetzen. Wie soll das bei stark stei-



Der Energieverbrauch in der EU (oben) und in Österreich (unten).



Welche Chancen gibt es für das Fachhandwerk (in der Heizungsbranche) abseits von Förderungen?

BERGER: Ich sehe hier das Thema Hybridheizungen – wir können die Energiepreise nicht beeinflussen, aber wir müssen uns auch nicht von einem Energieträger/-versorger abhängig machen! Ich halte sehr viel davon, den funktionierenden und vorhandenen Holz-, Gas- oder Ölkessel noch im Heizraum zu belassen und mit einer Wärmepumpe zu ergänzen. Damit kann der Eigenstrom aus der PV in der Übergangszeit vor Ort verwendet werden und wenn es richtig kalt wird, schaltet sich statt einer E-Patrone (Anm.: Elektroheizstab oder Heizstab) der vorhandene Kessel zu.

Diese Wärmepumpe wird dann allerdings nicht gefördert, da ja ein Verschrottungsgebot für vorhandene Kessel gilt. Eine solche Hybridheizung rechnet sich allerdings ziemlich rasch: Wenn sie gut gemacht ist, dann wird 60 bis 90 Prozent Energie eingespart UND der teure „Winterstrom“ vermieden. Hybridheizungen sind auch volkswirtschaftlich optimal, weil dadurch die Stromnetze im Winter entlastet werden und keine neuen Gaskraftwerke gebaut werden müssen.

Gibt es bereits Feedback zum neuen Schallrechner des VÖK?

BERGER: Allerdings, auf der Homepage (Anm.: www.schallrechner.at) ist ordentlich was los. Dadurch, dass der Rechner kostenlos von jedem – also auch Nichtmitgliedern – genutzt werden kann, haben sich schon viele davon überzeugt, dass er einfach und verständlich ist.

Was hat diesen Schallrechner notwendig gemacht und was kann er, was andere nicht können?

BERGER: Es ist aus unserer Sicht wichtig, dass jeder nachrechnen kann, ob die Schallgrenzwerte eingehalten werden. Das geht nun, da keine Mitgliedschaft, Registrierung oder sonstiges zur Nutzung erforderlich sind. Anhand der integrierten Karte, kann jeder in das betroffene Grundstück hineinzoomen, mit einem Klick die Wärmepumpe platzieren und rechnen. Es sind alle Wärmepumpen verfügbar, da diese direkt von der Förderdatenbank übernommen werden. Die Aufstellungssituation kann einfach mit Bildern ausgewählt werden, der Untergrund und die

Dachaufstellung können berücksichtigt werden und Tag, Abend und Nacht können in einem Schritt berechnet werden. Ausdrucken und der Behörde übergeben – fertig.

Oft wird Primär- mit Endenergie verwechselt; was ist Ihrer Meinung nach der Richtige Ansatz, um CO₂ einzusparen?

BERGER: Selbstverständlich die Primärenergie. Man kann Gas direkt verbrennen – dann wäre es nach den EU Vorgaben schädlich fürs Klima. Wenn man Gas aber in Kraftwerken zu Strom verarbeitet, dann werden CO₂-Zertifikate gekauft und der Strom wird dann vor Ort als klimaneutral gewertet. Das ist doch sehr schräg! Ähnliche Szenarien gibt es bei der Fernwärme: Da will man Unsummen an Geld in der Ausbau der Fernwärme investieren und die Gasthermen alle verschrotten; die Fernwärme wird aber überwiegend mit Gas produziert ... Die deutlich höheren Wirkungsgrade von Brennwertthermen in Relation zur Fernwärme machen das Ganze noch kurioser.

Logisch wäre doch, zuerst viel Geld in Geothermie zu investieren, damit die Fernwärme nachhaltig wird und dann auszubauen. Wenn Fernwärme unschlagbar günstig ist würde sich jeder darum bemühen einen Anschluss zu bekommen. Aktuell will bzw. muss man die Menschen dazu zwingen!

Gibt es eine zu favorisierende Heiz- bzw. Energielösung?

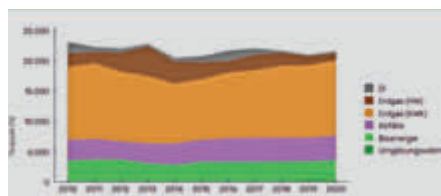
BERGER: Das kommt immer auf die Gesamtsituation an. Es hat einen guten Grund, warum es eine Vielfalt an Heizlösungen gibt und es gibt hervorragende Fachleute – die Installateure – und die wissen, was am besten passt. Wenn jemand nur eine Lösung für alle propagiert, dann sollte man schnell den Berater wechseln!

Abschließende Worte?

BERGER: Ich wünsche uns allen etwas ruhigere Zeiten sowie konstantere Rahmenbedingungen und Märkte.

Dem schließen wir uns an – vielen Dank für das Gespräch!

MPEC



Die Fernwärmeerzeugung in Wien.

energy4rent®

Wärme. Kälte. Dampf. Strom.



**Warmluft-
Bauheizung
mit Pellets
aus der Region.**

**Damit Ihr Bau
im Zeitplan bleibt.**

Die energy4rent steht für mobiles Heizen mit Warmluft und Heißwasser. Als Partner der Suter Gruppe AG setzen wir auf Erfahrung, Innovation und nachhaltige Lösungen.

Gerne unterstützen wir auch Sie bei Ihrem Bauvorhaben:

+43 6229 39106

www.energy4rent.at

Vier Abgasanlagen für Biomasse-Heizwerk

Abgaslösung für das moderne Heizwerk in Hinzenbach: Stocker hat vier doppelwandige Edelstahl-Abgasanlagen mit einer Höhe von 15 Metern umgesetzt. Angeschlossen wurden sie an die Hackschnitzelkessel von ETA Heiztechnik.

Umgesetzt wurde das Projekt beim Heizwerk der HWP GmbH im oberösterreichischen Hinzenbach. Das Unternehmen ist auf die Errichtung und den Betrieb eines Heizwerks ausgerichtet. Als Kesselhersteller kommt die ETA Heiztechnik GmbH aus Hofkirchen an der Trattnach zum Einsatz. Für die Ableitung der Abgase wurden vier Anlagen mit dem doppelwandigen Edelstahl-Abgassystem NiroLine DW von Stocker mit jeweils rund 15 Metern Höhe ausgeführt.

Die H. Stocker GmbH ist ein Familienunternehmen aus Kematen in Tirol und bietet Abgassysteme aus Kunststoff, Edelstahl und Keramik in insgesamt elf Lines sowie das passende Zubehör, Schachtelemente, Kaminöfen und Schallschutzsysteme. Für jedes Bauvorhaben unterstützt Stocker seine Partner bei der Auswahl und Auslegung der passenden Systemlösung.



NiroLine Edelstahl-Abgassystem

NiroLine DW 25/50 ist ein universell einsetzbares, doppelwandiges Edelstahl-Abgassystem. Es eignet sich für Regelfeuerstätten mit Öl, Gas und Festbrennstoffen – darunter naturbelassenes Holz, Pellets und Hackschnitzel. Damit ist das System sowohl für klassische Feuerstätten als auch für größere Biomasseanlagen und Heizwerke einsetzbar.

Mit einer zusätzlichen Silikon-Systemdichtung kann das System bis DN 350 für den Überdruckbetrieb bei Abgastemperaturen bis 200 Grad eingesetzt werden. Dadurch



Das Projekt in Hinzenbach zeigt, wie Biomasse-Heiztechnik und Abgastechnik zusammenspielen – durch vier Hackschnitzelkessel von ETA Heiztechnik und vier abgestimmte NiroLine DW Abgasanlagen von Stocker.

lässt sich das System flexibel an unterschiedliche Feuerstätten und Betriebsbedingungen anpassen. Je nach Dimension ist das System mit 25 oder 50 mm Wärmedämmung erhältlich. Bei NiroLine DW 25 stehen Innendurchmesser von DN 80 bis DN 350 zur Verfügung; die Ausführung mit 50 mm Dämmung erweitert den Dimensionsbereich bis DN 700.

Vier Abgasanlagen mit je 15 Metern Höhe und die Montage an Tragmasten setzen gute Planung und Abstimmung voraus.

DANIEL CANESTRINI, VERTRIEBSKOORDINATOR STOCKER

Neben der technischen Funktion bietet das Edelstahl-System unterschiedliche Möglichkeiten bei der Oberflächengestaltung. Standardmäßig stehen hochglänzende und matte Ausführungen zur Verfügung; gegen Mehrpreis sind auch pulverbeschichtete Oberflächen sowie Ausführungen in Kupfer erhältlich. Damit kann NiroLine DW 25/50 sowohl bei technisch geprägten Heizwerksanlagen als auch bei architektonisch sichtbaren Anwendungen eingesetzt werden. Das Projekt in Hinzenbach zeigt exemplarisch, wie moderne Biomasse-Heiztechnik und professionelle

Abgastechnik zusammen funktionieren. Vier leistungsstarke Hackschnitzelkessel von ETA Heiztechnik und vier darauf abgestimmte NiroLine DW Abgasanlagen von Stocker bilden gemeinsam eine leistungsfähige Lösung für die Wärmeversorgung.

Lösung für diverse Anforderungen

Mit NiroLine DW 25/50 bietet Stocker ein Abgassystem, das von kleineren Feuerstätten bis hin zu groß dimensionierten gewerblichen Anlagen eingesetzt werden kann. Die Kombination aus hochwertigen Edelstahlwerkstoffen, unterschiedlichen Dämmstärken, einem großen Dimensionsbereich und montagefreundlicher Systemtechnik ermöglichen Lösungen für die unterschiedlichsten Anforderungen.

Das Fazit von Daniel Canestrini, Vertriebskoordinator der H. Stocker GmbH lautet: „Projekte wie das Heizwerk sind auch für uns immer etwas Besonderes. Vier Abgasanlagen mit jeweils rund 15 Metern Höhe und die Montage an Tragmasten stellen Anforderungen, die eine gute Planung und Abstimmung voraussetzen. Umso schöner ist es, wenn am Ende alles zusammenpasst und eine saubere, technisch überzeugende Lösung entsteht.“

ALVA

Smarte Lösungen für Baustelle und Heiztechnik

Mit zwei praxisorientierten Lösungen adressiert ALVA Installateure und Elektriker: Die neue mobile Elektro-Heizzentrale ALVA Mobil sorgt für flexible Wär-

me auf Baustellen. Die ALVA Pumpenbaugruppe mit ALVA Flow Umwälzpumpe verbindet einfache Montage mit effizientem Anlagenbetrieb. Die neue Elektro-Heizzentrale ALVA Mobil wurde speziell für den flexiblen Einsatz auf Baustellen, bei Sanierungen und zur Estrichaufheizung entwickelt. Mit einem Gewicht von rund 32 Kilogramm lässt sie sich von einer Person transportieren und einfach in Betrieb nehmen. Die Bedienung erfolgt direkt am Gerät oder komfortabel per Smartphone. Eine intelligente Leistungsregelung stellt dabei nur so viel Energie bereit, wie tatsächlich benötigt wird. Da ALVA

Die Elektro-Heizzentrale ALVA Mobil.

Die neue ALVA Pumpenbaugruppe.

Mobil rein elektrisch arbeitet, entstehen vor Ort keine Abgase; ein Vorteil beim Einsatz innerhalb von Gebäuden. Die Heizzentrale soll künftig auch zur Miete angeboten werden. „Mit unseren ALVA Lösungen wollen wir den Arbeitsalltag der Profis einfacher machen. Entscheidend sind für uns Produkte, die sich schnell installieren und intuitiv bedienen lassen und gleichzeitig einen effizienten Betrieb ermöglichen“, erklärt Pejo Krnjic, Category Management Energie.

Vormontierte Pumpenlösung

Auch bei der neuen ALVA Pumpenbaugruppe steht die einfache Installation im Mittelpunkt. Die vormontierte Einheit und die ALVA Flow Hocheffizienz-Umwälzpumpe sind optimal aufeinander abgestimmt. Das reduziert den Montageaufwand auf der Baustelle. Die Lösung eignet sich für Wär-



mepumpen-, Heizkörper- und Flächenheizungssysteme und ist wahlweise als gemischter Heizkreis mit Stellmotor oder als ungemischter Heizkreis erhältlich. Robuste Armaturen, Edelstahl-Verrohrung und eine langlebige EPP-Wärmedämmung sorgen für Betriebssicherheit. Integrierte Thermometer und Absperreinrichtungen erleichtern zudem Inbetriebnahme, Anlagenkontrolle und Wartung.

FW

Eder Spirotech

Expansionsgefäße mit neuer Struktur

Geschlossene Expansionsgefäße sind Sicherheits-einrichtungen für Anlagen, in denen ein flüssiger Wärmeträger zum Transport der Wärme oder der Kälte vom Erzeuger bis zu den Verbrauchern eingesetzt wird. Ein Expansionsgefäß besteht aus zwei Kammern, die mittels einer hochwertigen Membran voneinander getrennt sind.

Volumenänderung beim Aufheizen. Der Druck im Gasraum drückt das Medium bei Abkühlung wieder in das System zurück. Eder Spirotech hat nun sein Ausdehnungsgefäß-Sortiment neu strukturiert und optimiert: klarer aufgebaut, einheitlich gestaltet und optimal auf Heizungs-, Kühl- und Solaranlagen abgestimmt.

FW

Neu abgestimmt

Bei Expansionsgefäßen von Eder Spirotech ist diese als Sackmembran ausgeführt, das Anlagenmedium ist vollständig umschlossen. Eine Berührung mit der Blechwand des Behälters wird verhindert, wodurch Korrosion vermieden wird. Der Wasser-raum dient zur Aufnahme der



Das Elko Flex von Eder Spirotech.

DIE CO2 MINUS HACKSCHNITZELHEIZUNG

Wärme erzeugen. Pflanzenkohle gewinnen.



POWERCHIP
BIOCHAR



Hackschnittelheizung mit integriertem Biochar-Betrieb.

Erfahre mehr und besuche uns!
Haus & Bau in Ried im Innkreis
Halle 19, Stand Nr. 19055!



Frische Luft und konstante Feuchte

Die Investition in erneuerbare Energien ist keine reine Frage der Wertsteigerung mehr. Für die deutsche Familie Müller ging es bei der Sanierung ihres 1960er-Jahre-Hauses auch um ein komfortables Raumklima. Dabei hat eine Komfortlüftung mit integrierter Luftbefeuchtung von Pluggit geholfen.



PLUGGIT GMBH, MÜNCHEN (©)

Weniger Energiebedarf und Lüftungsverluste: Das zentrale Komfortlüftungsgerät von PluggEasy mit Wärmerückgewinnung und Enthalpietauscher hat beim 1960er-Jahre-Bungalow gewirkt. Außerdem schützt die präzise geregelte Luftfeuchte sowohl den Parkettboden als auch den Flügel vor klimabedingten Spannungen im Holz.

Das Einfamilienhaus – ein Flachbungalow als Reihenmittelhaus aus Kalksandstein und Beton – wurde 1965 erbaut und befand sich in einem stark sanierungsbedürftigen Zustand. Veralterte Technik, fehlende Dämmung und ein hoher Energieverbrauch machten eine umfassende Modernisierung nötig. Ziel der Sanierung war es, das Gebäude energetisch und technisch auf den neuesten Stand zu bringen und gleichzeitig ein altersgerechtes Wohnen zu ermöglichen. Im Zuge der Kernsanierung wurde das Haus vollständig „auf Links gedreht“: Die Wasserleitungen sowie die gesamte Elektroinstallation wurden erneuert, Bäder und Küche komplett modernisiert und teilweise neue Innentüren sowie eine neue Haustür eingebaut. Es wurden moderne, dreifach verglaste Fenster eingebaut, ergänzt durch eine Innendämmung sowie eine Dacherneu-

erung mit zusätzlicher Dämmung. Für die Wärmeversorgung sorgt nun eine moderne reversible Wärmepumpe, die über eine Deckenheizung sowohl heizen als auch kühlen kann. Zusätzlich wurde eine Photovoltaikanlage installiert, die den Strom für die Wärmepumpe liefert, sowie eine Wallbox für das Elektrofahrzeug. Diese Maßnahmen führten nicht nur zu einer deutlichen Reduzierung des Primärenergiebedarfs – ein entscheidender Faktor für die Beantragung von Fördermitteln –, sondern auch zu einer spürbaren Senkung des Endenergieverbrauchs und damit der Heizkosten.

Luftdicht saniert, Luftwechsel möglich
Durch die umfassende Sanierung wurde das Gebäude dauerhaft luftundurchlässig – wie es das Gebäudemodernisierungsgesetz (GModG) fordert. Und genau hier liegt die

Herausforderung: Ein dichter Baukörper verhindert den natürlichen Luftaustausch. Ein konstanter Luftwechsel ist jedoch wichtig, um Feuchtigkeit sowie Schadstoffe und CO₂ abzuführen. Dabei reicht einfaches Fensterlüften allein nicht aus. Denn um die hygienisch notwendige Luftqualität zu gewährleisten, müsste alle zwei Stunden stoßgelüftet werden – ein unrealistisches Szenario.

Die Lösung ist eine kontrollierte Wohnraumlüftung, die kontinuierlich Feuchtigkeit und Schadstoffe abführt, Wärmerückgewinnung ermöglicht und so Bausubstanz und Gesundheit schützt. Die Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung minimiert darüber hinaus Lüftungsverluste und verbessert die CO₂-Bilanz des Hauses. Ein zusätzlicher Gewinn ist der gestiegene Komfort: Geschlossene Fenster sorgen für Lärmschutz – was für ein Haus in der Stadt und in Autobahnnähe



Ziel war es, den 1965 erbauten Flachbungalow der Familie Müller energetisch und technisch auf den modernsten Stand zu bringen.

unverzichtbar ist. So muss Familie Müller, vor allem nachts, nicht zwischen Stille und frischer Luft entscheiden.

Ganzjährig angenehmes Raumklima

Herzstück des Lüftungskonzepts ist das zentrale Komfortlüftungsgerät Pluggit ASPV3.0-E der Serie PluggEasy. Dieses ist mit einem hocheffizienten Enthalpietauscher ausgestattet, der neben der Wärmerückgewinnung auch die Feuchterückgewinnung sicherstellt. Auch hier gehen Komfort und Effizienz Hand in Hand. Denn der Enthalpietauscher reduziert die Heizlast und sorgt für ein ausgeglichenes Raumklima – auch in der Heizperiode.

Der Enthalpietauscher funktioniert nach dem Prinzip der Gegenstromwärmeübertragung: Dabei strömen die warme Abluft aus dem Innenraum und die kalte Außenluft in getrennten Kanälen in entgegengesetzter Richtung aneinander vorbei. Durch die große Austauschfläche und die lange Kontaktzeit wird die Wärme der Abluft auf die frische Außenluft übertragen, ohne dass sich die Luftströme vermischen. Bei einem Enthalpietauscher wird Feuchtigkeit zurückgeführt, sodass die Zuluft nicht zu trocken wird. Dieses Verfahren erreicht Wirkungsgrade von über 90 Prozent – ein entscheidender Beitrag zur Energieeffizienz und zum Komfort. Während der Heizperiode enthält die Außenluft an den



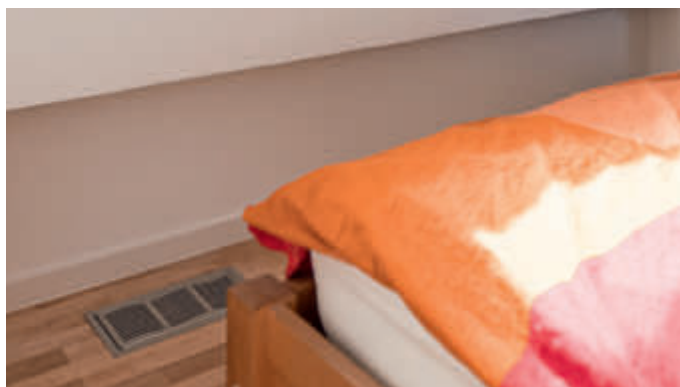
besonders kalten Tagen, deutlich weniger Feuchtigkeit. Dies reduziert durch den Luftaustausch auch die Innenfeuchte in dem Gebäude. Wenn das mit reduzierten Aufenthaltsdauern zusammenfällt, entsteht weniger Wohnfeuchte. Da kommt dann auch ein Enthalpietauscher an seine Grenzen. Zur Stabilisierung der Feuchtwerte wurde daher das Luftbefeuchtungssystem AeroFresh Plus in die bestehende Lüftungsanlage von Familie Müller integriert. In der Befeuchtungsstrecke BF5-BS wird die zugeführte Feuchte von der Zuluft aufgenommen. Der Dampfluftbefeuchter, BF6, produziert kontinuierlich

Moderne Wohnraumlüftung schafft ein gesundes Wohlfühlklima, ohne Kompromisse bei der Energieeffizienz einzugehen.

MATTHIAS RADEGAST, PRODUKTMANAGER PLUGGIT

Feuchte und erhöht dadurch die Feuchte in der Zuluft. Das Sicherheitsset BF6-FS kontrolliert alle relevanten Prozessgrößen und schützt das System vor Betriebsstörungen.

Durch die kontrollierte Einhaltung der Luftfeuchte profitieren insbesondere hydrophile Materialien wie Parkettböden, Holzmöbel und Musikinstrumente – wie etwa der Flügel von Familie Müller –, da Feuchteschwankungen minimiert und damit Materialspannungen, Rissbildungen oder Verwerfungen reduziert werden.



Nachts muss Familie Müller nicht mehr zwischen frischer Luft und ruhigem Schlaf entscheiden. Denn das Komfort-Lüftungssystem von Pluggit ermöglicht saubere, gesunde Luft auch bei geschlossenen Fenstern.

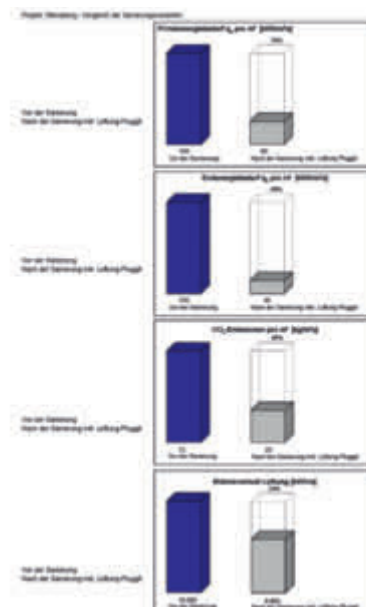


Gesundes Raumklima mit Luftbefeuchter: Der AeroFresh Plus von Pluggit bietet optimale Luftfeuchtigkeit.

Fazit

Die Sanierung des Reihenmittelhauses in Weinsberg zeigt, wie sich energetische Effizienz und Wohnkomfort verbinden lassen. Neben der umfassenden Modernisierung der Gebäudehülle und Haustechnik spielt die kontrollierte Wohnraumlüftung eine Schlüsselrolle: Das zentrale Komfortlüftungsgerät Pluggit ASPV3.0-E mit hocheffizientem Enthalpietauscher sorgt nicht nur für einen kontinuierlichen Luftaustausch, sondern trägt durch Wärmerückgewinnung und Feuchterückführung maßgeblich zur Energieeinsparung bei. Ergänzt durch die integrierte Luftbefeuchtung AeroFresh Plus entsteht ein ganzjährig angenehmes Raumklima.

FW



Energieeffizienz im Vergleich: PluggEasy konnte den Energiebedarf und die Lüftungsverluste reduzieren.

Wärmepumpe für das wohltemperierte Klavier

Die Arbeit an den Hölzern alter Flügel erfordert ein gleichmäßiges Raumklima. Eine Luft/Wasser-Wärmepumpe von Mitsubishi hilft einer Werkstatt, die Temperaturen über das ganze Jahr konstant zu halten.

Die Werkstatt Robert A. Brown Fortepianos hat sich auf die Restaurierung sowie den originalgetreuen Nachbau historischer Hammerflügel des späten 18. und frühen 19. Jahrhunderts spezialisiert. Mit großer handwerklicher Präzision entstehen hier Instrumente, deren Klangästhetik den Originalen aus der Zeit von Mozart, Beethoven, Haydn und Schubert entspricht.

Die Verarbeitung hochwertiger Hölzer und traditioneller Materialien stellt höchste Anforderungen an das Raumklima. Bereits geringe Temperatur- oder Feuchtigkeitsschwankungen können sich auf die Bearbeitung und die spätere Klangstabilität der Instrumente auswirken. Daher war bei der Modernisierung der Werkstatt die Installation eines zuverlässigen und energieeffizienten Heizsystems von besonderer Bedeutung. Neben den Anforderungen an ein konstantes Raumklima spielte auch der Schutz vor möglichen Überschwemmungen eine wesentliche Rolle bei der Planung. Um die technische Anlage bestmöglich vor Wassereinwirkungen zu schützen, wurde das Außengerät der Wärmepumpe erhöht montiert. Auch die Ausstattung der Werkstatt wurde unter diesem Gesichtspunkt angepasst: Arbeitsbereiche und sensible Einrich-



Historisches Handwerk: Die Klavier-Werkstatt Robert A. Brown Fortepianos suchte eine Lösung für konstantes Raumklima. Gefunden hat sie diese in einer Ecodan Luft/Wasser-Wärmepumpe von Mitsubishi Electric.

tungen können bei Bedarf angehoben werden, um im Hochwasserfall das Risiko von Wasserschäden an den wertvollen Instrumenten und der Einrichtung zu minimieren. Zusätzlich wurde eine spezielle Wandheizung integriert, die im Falle einer Überschwemmung eine schnelle und effiziente Trocknung der Gebäudesubstanz unterstützt und somit zur langfristigen Erhaltung der Werkstatt beiträgt.

Luft/Wasser-Wärmepumpe

Nach sorgfältiger Planung fiel die Entscheidung auf eine Mitsubishi Electric Ecodan Luft/Wasser-Wärmepumpe des Typs PUZ-SHW-M140YAA in Verbindung mit dem Hydromodul EHSD-YM9D. Die Planung, Installation und Inbetriebnahme der Anlage erfolgten durch Ing. Dieter Holzapfel Energietechnik-Installationen, der das Heizsystem optimal auf die besonderen Anforderungen der Werkstatt abgestimmt hat. Seit der Inbetriebnahme sorgt die Anlage für ein gleichmäßiges und angenehmes Raumklima während des gesamten Jahres. Die moderne Inverter-Technologie passt die Heizleistung stufenlos an

den tatsächlichen Wärmebedarf an. Dadurch werden Temperaturschwankungen vermieden und gleichzeitig ein wirtschaftlicher Energieverbrauch erreicht.

Hohe Leistung bei tiefen Graden

Besonders überzeugend ist die hohe Leistungsfähigkeit der Anlage bei tiefen Außentemperaturen. Dank der Zubadan-Technologie ist selbst im Winter eine konstante Heizleistung möglich. Die hohen Vorlauftemperaturen eignen das System besonders für die Modernisierung bestehender Gebäude. Hinsichtlich der Schallemission erfüllt die Anlage ebenfalls hohe Anforderungen. Der niedrige Schallleistungspegel des Außengeräts ermöglicht einen geräuscharmen Betrieb und bietet bei der Wahl des Aufstellungsortes zusätzliche Flexibilität. Dadurch lässt sich die Wärmepumpe auch in Bereichen mit erhöhten Anforderungen an den Schallschutz gut in die Umgebung integrieren. Auch im Sommer bietet die Anlage grundsätzlich eine integrierte Kühlfunktion. Das Ergebnis ist ein nachhaltiges, komfortables und wirtschaftliches Heiz- und Kühlsystem, das den besonderen Anforderungen einer auf historische Musikinstrumente spezialisierten Werkstatt gerecht wird.



Das Außengerät der Mitsubishi Electric Ecodan Luft/Wasser-Wärmepumpe läuft äußerst geräuscharm.

Meltem

Regelmäßiger Filterwechsel für hohe Luftqualität

Komfortlüftungsgeräte ermöglichen durch einen regelmäßigen Luftaustausch auch in geschlossenen Räumen ein Wohlfühlklima. Damit die zugeführte Luft stets sauber ist, sollten sie jedoch regelmäßig gewartet und neue Filter eingesetzt werden. Der Filterwechsel gestaltet sich bei den Lüftungsgeräten von Meltem „kinderleicht“. Buchstäblich im Handumdrehen und ohne Werkzeug sind die Filterpatronen in wenigen Minuten ausgetauscht. Wann es Zeit für den Wechsel ist, zeigt eine automatische Anzeige an

den M-WRG-II- und den M-WRG-Geräten an. Mindestens einmal pro Jahr muss ein Austausch erfolgen. Ein idealer Zeitpunkt ist im Herbst zu Beginn der Heizperiode. Ergeben sich im Jahresverlauf hohe Schadstoffbelastungen in der Luft, wie starker Pollenflug im Frühjahr oder Feinstaubbelastungen an vielbefahrenen Straßen, kann ein mehrfacher Filterwechsel notwendig sein.

Allergie- und Grobstaubfilter

In den Geräten der Serie M-WRG-II ist für die Zuluft ein Allergikerfilter der Klasse ISO ePM1 60 %

(F7) serienmäßig eingesetzt. Für die Abluft und damit den Schutz der Bauteile, ist ein Grobstaubpartikelfilter ISO Coarse 60 % (G4) verbaut. Die Filter verfügen über eine sehr große Oberfläche von bis zu 0,4 m² und erlauben deshalb auch lange Filterwechselintervalle. Zusätzlich bietet Meltem als Option spezielle Aktivkohlefilter ISO ePM2,5 55 %

(F7) an. Diese Variante zeichnet sich durch ein feineres Filtergewebe aus, das neben Pollen auch Bakterien sowie auch unangenehme Gerüche und Schadgase wie beispielsweise Treibstoffe und Stickoxide zurückhält.

FW

Ein regelmäßiger Filterwechsel sichert eine gleichbleibend hohe Luftqualität. Die M-WRG-Geräte von Meltem melden automatisch, wann der Tausch nötig ist.



MELTEM GMBH, ALLING

BerlinerLuft. Technik

Schadstofffreie Luft in der Automobilproduktion

Wenn in industriellen Fertigungsprozessen bei Schneid- und Schweißarbeiten schädliche Emissionen in die Luft gelangen, ist vor allem eines wichtig: ein ausgeklügeltes Lüftungssystem für die Raum- und Prozessluft. An einem spannenden Projekt in der Automobilindustrie war kürzlich die Berliner-

Luft. Technik GmbH beteiligt. Im neuen Komponentenwerk eines deutschen Automobilherstellers gelangt die gefilterte Abluft über einen speziellen Lüftungsturm nach draußen. Der Abluftkamin ist fast 17 Meter hoch und ragt zehn Meter über das Hallendach hinaus. Dabei handelt es sich um eine anspruchsvolle Sonderkonstruktion, die im RegionalCenter Süd der BerlinerLuft. Technik GmbH in Obertaufkirchen gefertigt wurde. Nötig wurde die Installation, weil der Automobilhersteller in seinem neuen Komponentenwerk bei der Fertigung von Bauteilen CO₂-Laser und Lasercutter zum Schweißen und Schneiden einsetzt und daher der Betrieb einer entsprechenden Absaug- und Filteranlage unverzichtbar ist. „Das war ein außergewöhnliches Projekt für uns, denn mit seiner Länge von 16,65 Metern übersteigt der Turm das übliche Standardmaß bei weitem. Auch die Montage des Abluftkamins war sehr kom-

plex, da hat der regionale Kaminbau-Spezialist wirklich ganze Arbeit geleistet“, sagt Jan Pomplun, Geschäftsführer der BerlinerLuft. Technik GmbH.

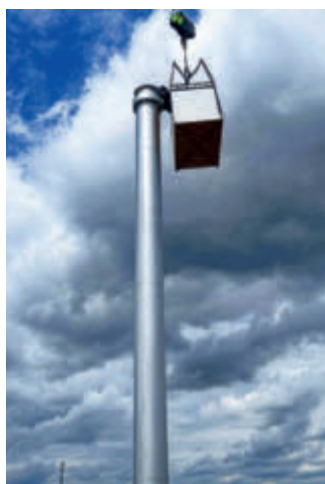
16,65 m hoher Lüftungsturm

Die aus Edelstahl 1.4301 gefertigte Sonderkonstruktion hat einen Durchmesser von 70 cm, eine matt gebeizte Oberfläche und eine Wandstärke von 3 mm. Diese wurde im Werk in Obertaufkirchen vollständig in einem Stück gefertigt, ist also ohne die übliche Flanschteilung ausgeführt. Die gefilterte Abluft gelangt über

eine Abluftleitung, die seitlich mit einem Durchmesser von 500 mm im 90-Grad-Winkel am Lüftungsturm angeschlossen ist, in den Kamin. Ein integrierter Ablaufboden fängt im Inneren anfallende Flüssigkeit auf und leitet sie über ein seitliches Entwässerungssystem kontrolliert ab.

Wind und Betriebslasten

„Aufgrund seiner Länge musste der Lüftungsturm mit einem Kran durch das Dach der Fertigungshalle hinuntergelassen werden“, erklärt Josef Oßner vom Vertrieb für Prozesslufttechnik der BerlinerLuft. Technik GmbH. Das für die Montage verantwortliche Kaminbauunternehmen installierte den Turm auf einer freistehenden Tragkonstruktion, dem sogenannten Königsstuhl. Dieser sorgt für die seitliche Stabilisierung, indem er die durch Wind und Betrieb entstehenden horizontalen Kräfte in die bauseitige Gebäudestruktur einleitet. Die vertikalen Lasten werden indes über die Bodenplatte in das Fundament übertragen. Zudem erhöhen mehrere seitliche Längssteifen die Stabilität des neuen Abluftsystems.



BERLINERLUFT. TECHNIK GMBH (2)

Maßgefertigt: Der Abluftkamin der BerlinerLuft. Technik ist 16,65 m hoch.



Ein Anschluss mit 500 mm Durchmesser ist an den Lüftungsturm angebunden.

FW

Stille Nacht: Leise rieselt das Abwasser

Strömungs- und Fallgeräusche können schnell zum Störfaktor werden. Deshalb setzt Pipelife bei Master3Plus nicht nur auf ein leistungsfähiges Abflusssystem, sondern auf ein Gesamtkonzept, das den Schallschutz konsequent mitdenkt.



WIENERBERGER (4)

Drei Schichten für einen ruhigeren Abfluss: Master3Plus ist als mehrschichtiges PP-Abflusssystem aufgebaut. Die schlagzähe Außenschicht macht die Rohre robust und ermöglicht die Verlegung auch bei tiefen Temperaturen. Die massive Mittelschicht sorgt für hohe Steifigkeit und unterstützt die Schalldämmung. Die glatte, weiße Innenschicht gewährleistet gute Abflussleistungen, beugt Ablagerungen vor und erleichtert Kamerainspektionen. Das

In Wohnanlagen, Hotels, Bürogebäuden oder Mehrfamilienhäusern können Strömungs- und Fallgeräusche die Ruhe stören. Das Master3Plus-Abflusssystem gibt möglichst wenig Rohr vibrationen ans Gebäude weiter.

Zusammenspiel der drei Schichten reduziert insbesondere die Weitergabe von Schall innerhalb des Gebäudes.

Schallschutz endet nicht beim Rohr

Bei Abflussleitungen muss zwischen Luftschall und Körperschall unterschieden werden. Luftschall breitet sich über die Luft aus und kann

durch einen entsprechend schallgedämmten Rohr- und Wandaufbau reduziert werden. Körperschall entsteht durch Vibrationen des Rohrsystems und kann über Befestigungen in Wände und Decken eingeleitet und von dort in angrenzende Räume übertragen werden. Genau hier setzt die speziell entwickelte Master3Plus-Schallschutzschelle an.



Das Master3Plus-Abflusssystem mit Rohren, Fittings und Sonderformteilen dämmt den Schall und lässt sich einfach verarbeiten.

Die Schelle gegen Körperschall

Die Master3Plus-Schallschutzschelle wurde so konstruiert, dass Rohr vibrationen möglichst wenig an die Gebäudestruktur weitergegeben werden. Eine speziell abgestimmte Gummieinlage übernimmt dabei eine zentrale Funktion: Sie absorbiert Schwingungen und reduziert die Bildung von Schallbrücken. Die Schelle besteht aus einer Fix- und einer Gleitschelle und lässt sich dank Klickverbindung schnell und werkzeuglos montieren. Farbige Markierungen erleichtern die korrekte Montage.

Wie viel die Befestigung ausmacht, zeigen die Prüfungen: In Untersuchungen des Fraunhofer-Instituts erzielte die Pipelife-Schall-

Gut steckbarer Schallschutz

Gernot Schröck leitet bei Pipelife Austria das Produktmanagement für Gebäudetechnik und Elektro. Er beschäftigt sich vor allem mit der Weiterentwicklung des Sortiments, neuen Produkten und der Unterstützung von Vertrieb und Kunden. Wichtig ist ihm, dass die Pipelife-Lösungen in der Praxis funktionieren und für den Installateur einen Mehrwert bringen.

Wann hat Pipelife das Abflusssystem Master3Plus auf den Markt gebracht?

GERNOT SCHRÖCK: Master3Plus wurde 2018 in Österreich eingeführt und seither laufend weiterentwickelt.

Welche Herausforderungen waren bei der Entwicklung zu meistern?

SCHRÖCK: Die Herausforderung war, guten Schallschutz, hohe Robustheit und gleichzeitig eine einfache Verarbeitung auf der Baustelle zusammenzubringen. Am Ende muss das gesamte System – vom Rohr über die Formstücke bis zur Befestigung – funktionieren.

Wie reagieren Installateure auf den Schallschutz Ihres Abwassersystems? Was sagen die ersten Kunden?

SCHRÖCK: Das Feedback ist sehr positiv.

Neben dem Schallschutz werden vor allem die einfache Verarbeitung und die gute Steckbarkeit des Systems hervorgehoben.

Welche praktischen Vorteile ergeben sich für das Fachhandwerk?

SCHRÖCK: Master3Plus lässt sich einfach und sicher verarbeiten. Details wie Einschubmarkierungen, das Dichtsystem oder die gute Ausrichtung der Formstücke erleichtern dem Installateur die tägliche Arbeit.

Welche Weiterentwicklungen oder Adaptierungen von Master3Plus sind noch geplant?

SCHRÖCK: Wir entwickeln das System laufend weiter und nehmen dabei auch das Feedback unserer Kunden und Installateure auf. Konkrete Neuheiten kommunizieren wir, sobald sie fertig entwickelt sind.

Plant Pipelife im kommenden Jahr Sortiments-Erweiterungen oder andere Neuheiten?

SCHRÖCK: Ja, wir arbeiten auch für 2027 an verschiedenen Neuheiten und Sortimentserweiterungen. Im Vordergrund steht dabei vor allem der Nutzen für den Installateur in der alltäglichen Praxis, nicht die Vergrößerung unseres Sortiments.



Bei welchen Messen wird man Pipelife demnächst antreffen?

SCHRÖCK: Unser Fokus liegt künftig verstärkt darauf, unsere Kunden und Installateure direkt vor Ort über Neuheiten zu informieren und mit ihnen persönlich in Austausch zu kommen. Bei diesen Veranstaltungen kommt zum Beispiel unser Show-Van zum Einsatz. Das bedeutet – wir warten nicht darauf, dass der Installateur auf eine Messe kommt, wir kommen aktiv zu ihm.

Vielen Dank für Ihre Antworten!

schutzschelle gegenüber einer Standard-Rohrschelle mit Gummieinlage eine Schallreduktion von bis zu 5 dB(A); die Doppelschelle erreichte bis zu 10 dB(A). Grundlage dafür ist die Messung des charakteristischen Schallpegels nach EN 14366 bei 4 l/s.

Durchdacht für die Praxis

Schallschutz und einfache Verarbeitung schließen sich bei Master3Plus nicht aus. Das System ist auf eine sichere und effiziente Montage ausgelegt. Die Fittings verfügen über eine Einschubtiefenmarkierung, sodass

auf einen Blick kontrolliert werden kann, ob die Steckverbindung korrekt ausgeführt wurde. Eine ausschubsichere Dichtungssicke hält den EPDM-Dichtring zuverlässig in Position. Außenliegende Verstärkungsrippen dienen als Orientierungshilfe bei der Ausrichtung. Doppelmuffen können zudem mit wenigen Handgriffen als Überschubmuffen eingesetzt werden. Das Sortiment umfasst Rohre, Formstücke und Sonderformteile und ermöglicht damit durchgängige Lösungen für die Gebäudeentwässerung.

Akustik als Planungsaufgabe

Für ein gutes akustisches Ergebnis reicht es nicht, lediglich ein schallgedämmtes Rohr einzusetzen. Entscheidend ist das Zusammenspiel von Rohr, Formstücken, Befestigung und baulicher Situation. Bereits in der Planungsphase sollte darauf geachtet werden, Abwasserleitungen nach Möglichkeit nicht an Wänden von Schlaf- oder Aufenthaltsräumen zu führen und Rohrleitungen schalltechnisch vom Baukörper zu entkoppeln. Genau deshalb ist die Befestigung als integraler Bestandteil der Schallschutzplanung zu betrachten. Gerade im mehrgeschossigen Wohnbau, in Hotels oder in Gebäuden mit sensiblen

Nutzungsbereichen wird die akustische Qualität der Haustechnik zunehmend mitgedacht. Abwassergeräusche lassen sich nicht vollständig vermeiden – entscheidend ist, wie stark sie im Gebäude wahrgenommen und weitergeleitet werden. Eine Kombination aus schalloptimiertem Rohrsystem, geeigneten Formstücken und entkoppelter Befestigung schafft dafür eine wichtige technische Grundlage.

FW



Messbar weniger Schall: Die Master3Plus-Schallschutzschelle reduziert Lärm um bis zu 10 dB(A).



Master3Plus hat sich bei Entwässerungsanlagen innerhalb von Gebäuden bewährt.

Pentair Jung Pumpen

Frei aufstellbarer Fettabscheider



Der Fettabscheider Splitfix von Pentair Jung Pumpen (links). Hier kombiniert mit einer Compli-Hebeanlage für den Rückstauschutz.

Mit dem Splitfix erweitert Pentair Jung Pumpen sein Sortiment um einen kompakten, freiaufstellbaren Fettabscheider. Er ist für Betriebe mit geringem bis mittlerem Fetthanfall im Abwasser konzipiert, etwa in Gastronomie und Lebensmittelverarbeitung. Das modulare System ist in fünf Größen erhältlich und lässt sich mit mehreren Zubehörsets bedarfsgerecht erweitern.

Kompakt, einfach zu warten

Der innenaufgestellte Fettabscheider Splitfix ermöglicht eine

geruchsfreie, geschlossene Entsorgung. Dank kompakter Bauform und freier Aufstellung ohne Tiefbauarbeiten ist die Installation einfach und eine Nachrüstung im Bestand in vielen Fällen möglich. Der Behälter aus hochwertigem Polyethylen ist langlebig und korrosionsbeständig. Wartungen sind von zwei Seiten aus möglich, was besonders bei beengten Platzverhältnissen hilfreich ist. Ein integriertes Sichtfenster erleichtert die Kontrolle des Fettstands und Entleerung.

FW

ecoturbino

Wassersparen mit dem Produkt des Jahres

Beim Duschen weniger Wasser verbrauchen? Das Wassersparsystem ecoturbino macht's möglich. Hinter dem ecoturbino Wassersparsystem steht Ingenieur Werner Krenek. Das ausgeklügelte Prinzip: Der ecoturbino wird zwischen die Armatur und den Duschschlauch geschraubt. In seinem Inneren baut er Unterdruck auf, reichert das durchströmende Wasser mit Luft an und lässt es mit gesteigerter Energie aus dem Duschkopf wieder herausbrausen. Der Wasserstrahl ist voluminös, das Duserlebnis komfortabel und der Wasserverbrauch ist laut Hersteller um 40 bis 50 Prozent geringer als noch zuvor.

Produkt des Jahres 2026

Außerdem bringt der ecoturbino ein Zusatzplus in puncto Hygiene. Das turbulente Wasser-Luft-Gemisch hält den Duschschlauch sauber, vermin-

dert Kalkablagerungen und verhindert die Bildung von Biofilm. Nun haben ntv und das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) das Wasserspar-System als „Produkt des Jahres 2026“ ausgezeichnet. Das Juryurteil lautet: „In Zeiten anhaltend hoher Warmwasser- und Energiekosten überzeugte das System durch seine Effizienz im Alltag: Der ecoturbino reduziert den Wasser- und Energieverbrauch beim Duschen um 40 bis 50 Prozent – ohne jeglichen Verlust an Duschkomfort oder Strahldruck.“

FW



ECOTURBINO (2)

Sieger in der Kategorie „Energie und Versorgung“: Der ecoturbino.

RAIN-O-TEC

Energie aus dem Abfluss nutzen

Jeden Tag verschwindet Energie im Abfluss. Sie fließt aus Duschen, Küchen, Hallenbädern und Produktionsbetrieben – warm, wertvoll und bislang meist ungenutzt. Doch könnte man diese Energie auch nutzen? RAIN-O-TEC aus Martinsberg macht mit innovativer Wärmerückgewinnung aus Abwasser wieder nutzbare Energie. Das Prinzip dahinter: Die im Abwasser enthaltene Restwärme wird genutzt, um Frischwasser vorzuwärmen oder in Kombination mit einer Wärmepumpe den

Energiebedarf für die Warmwasserbereitung deutlich zu reduzieren. Die Wärmerückgewinnung basiert auf dem physikalischen Prinzip eines Wärmetauschers mit einer essenziellen Besonderheit – der automatischen Heizflächenreinigung.

Prinzip Wärmetauscher

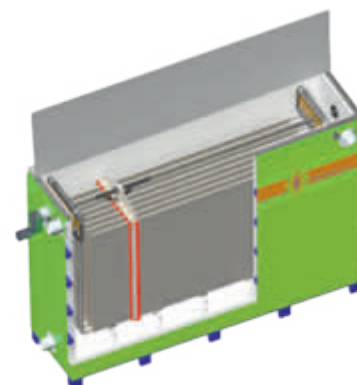
Dadurch wird ein konstanter hoher Wirkungsgrad garantiert: Bis zu 2/3 der enthaltenen Wärme wird zurückgewonnen, die Wartungs- und Betriebskosten sind gering und 30 Prozent

Bundesförderung in Österreich von der KPC sind möglich. Weiters ist der Wärmetauscher in verschiedenen Modellen und Größen erhältlich und kann individuell an die jeweiligen Projektanforderungen angepasst werden. Ein nachträglicher Einbau ist in den meisten Fällen möglich.

Zu den RAIN-O-TEC-Referenzen zählen: das Krankenhaus Krems, das Otto-Wagner-Spital in Wien, das Naturbad Amstetten, das Hallenbad Zwettl, das Hallenbad Znaim, das Waldbad Hummelhof Linz, die HLUW Yspertal und Semperit in Wimpassing.

FW

Die Wärmerückgewinnungsanlage von RAIN-O-TEC kann individuell an die jeweiligen Projektanforderungen angepasst werden.



RAIN-O-TEC

ACO

ACO Österreich startet Service-Offensive für die Haustechnik

Mit der neuen Service-Offensive erweitert ACO Österreich sein Leistungsangebot rund um die Gebäude- und Grundstücksentwässerung. Der Fokus liegt nicht mehr allein auf der Anlagentechnik, sondern auf deren langfristig sicherem und zuverlässigem Betrieb. Dafür steht österreichweit ein

Netzwerk aus zertifizierten Servicetechniker*innen und Servicepartner*innen zur Verfügung. Das Angebot beginnt bereits bei der fachgerechten Montage von Hebeanlagen, Fettabscheidern und Pumpstationen. Bei neuen Anlagen übernimmt ACO auf Wunsch die professionelle Inbetriebnahme und unter-

stützt damit einen optimal abgestimmten Anlagenbetrieb von Beginn an. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf regelmäßiger Wartung und Service. Dokumentierte Wartungen tragen dazu bei, die Betriebssicherheit und normgerechte Funktion langfristig zu gewährleisten und ungeplante Stillstände möglichst zu

vermeiden. Kommt es dennoch zu einer Störung, sorgt die Instandsetzung durch den ACO Service für rasche Unterstützung und möglichst kurze Ausfallzeiten. Ergänzt wird das Angebot durch Anwender- und Produktschulungen für Betreiber und Fachpersonal. Die Serviceleistungen stehen für zentrale Bereiche der Haustechnik zur Verfügung: Fettabscheider, Ölabscheider, Pumpstationen, Hebeanlagen und Rückstausysteme. Auch für Installateurbetriebe und Planende bietet das neue Angebot Vorteile: Wartungs- und Servicekonzepte können bereits in der Projektplanung berücksichtigt werden. So entsteht eine durchgängige Betreuung – von der Planung und Installation bis zum laufenden Betrieb.

Weitere Informationen unter:
www.aco.at/service

RED



Von der Montage über die Inbetriebnahme bis zur laufenden Wartung: ACO Österreich baut seinen technischen Service für die Haustechnik umfassend aus.



ACO (2)

ADVERTORIAL



PIPELIFE 
w wienerberger

Das Abfluss-System für Profis

MASTER 3 PLUS – Hören und erleben Sie den Unterschied

- Ausgezeichnete Schalldämmung
- Einfache, schnelle und sichere Verlegung
- Langlebig und zuverlässig dicht
- Verbesselter UV-Schutz
- Strömungsoptimiertes Design
- Verlegung auch bei niedrigen Temperaturen ❄️



MASTER 3 PLUS-Schallschutzschellen sind integraler Bestandteil des Abfluss-Systems MASTER 3 PLUS. Die Gleit-, Fix- und Doppelschellen reduzieren wirksam die Übertragung von Körperschall und Vibrationen in angrenzende Räume.

Fronius

Neue Chancen für Installateure am E-Mobilitätsmarkt



Die Wallbox von Fronius als Bestandteil eines ganzheitlichen Energiesystems. Dieses bietet neue Geschäftsmöglichkeiten für Installationsbetriebe.

Die Elektromobilität entwickelt sich zunehmend von der reinen Ladeinfrastruktur hin zum fixen Bestandteil eines ganzheitlichen Energiesystems. Für Installationsbetriebe eröffnet das neue Geschäftsmöglichkeiten, gleichzeitig steigen jedoch die Anforderungen an intelligente Laststeuerung, PV-Integration und abrechnungsfähige Lösungen. Mit dem Wattpilot Flex positioniert sich Fronius gezielt an dieser Schnittstelle zwischen Photovoltaik, Energiemanagement und E-Mobilität.

Vom Stromverbraucher zum intelligenten Energiemanager

Heute sind Systeme gefragt, die den Eigenverbrauch erhöhen, Netzanschlüsse entlasten und sich flexibel in bestehende Energiekonzepte integrieren lassen. Genau hier setzt der Fronius

Wattpilot Flex an. Die Wallbox nutzt überschüssigen PV-Strom und passt die Ladeleistung dynamisch an die aktuell verfügbare Energie an. Herzstück ist die automatische 1-/3-Phasen-Umschaltung. Dadurch kann das System bereits geringe PV-Überschüsse für das Laden des Elektrofahrzeugs nutzen.

„Für Installateure ergibt sich daraus ein starkes Verkaufsargument, denn statt überschüssigen Solarstrom ins Netz einzuspeisen, kann dieser für das Fahrzeug verwendet werden. Das steigert den Eigenverbrauch der PV-Anlage und erhöht deren Wirtschaftlichkeit“, erklärt Harald Scherleitner, CSO, Fronius International.

Lastmanagement dynamisch

Ein wesentlicher Aspekt bei der Planung von Ladeinfrastruktur ist die verfügbare Anschlussleistung. Besonders relevant wird dies, sobald mehrere Ladepunkte gleichzeitig betrieben werden. Der Wattpilot Flex löst diese Herausforderung mit integriertem Dynamic Load Balancing. Die verfügbare Leistung wird intelligent auf die angeschlossenen Verbraucher verteilt, wobei mehrere Ladepunkte nahtlos koordiniert werden können. Aus Installateurssicht liegt der Mehrwert auf der Hand, denn in vielen Einfamilienhäusern oder kleine-



Statt überschüssigen Solarstrom ins Netz einzuspeisen, wird dieser für das Fahrzeug verwendet.

HARALD SCHERLEITNER, CSO FRONIUS INTERNATIONAL

ren Gewerbeobjekten kann dadurch vermieden werden, dass der Hausanschluss kostspielig erweitert werden muss.

OCPP sorgt für Investitionssicherheit

Ein weiterer wichtiger Faktor im professionellen Umfeld ist die Systemoffenheit. Der Wattpilot unterstützt OCPP und kann damit in übergeordnete Backend-Systeme integriert werden. Für Installateure bedeutet dies Planungssicherheit. Die standardisierte Schnittstelle ermöglicht die Einbindung in bestehende Flotten-, Abrechnungs- oder Gebäudemanagementsysteme und schafft damit langfristige Flexibilität für die Betreiber.

Fronius Wattpilot Flex Pro

Die Variante Wattpilot Flex Pro verfügt über einen integrierten MID-Zähler. Dieser erfasst jede geladene Kilowattstunde exakt und schafft die Voraussetzungen für eine transparente und rechtssichere Verrechnung der geladenen Energiemengen. Das ist insbesondere bei der Verrechnung von Dienstwagenladungen oder bei mehreren Nutzern eines Ladepunkts von Bedeutung.

Installationsfreundlich

Neben technischen Funktionen entscheidet im Alltag oft der Installationsaufwand über die Wirtschaftlichkeit eines Projekts. Der

Wattpilot Flex wurde mit Fokus auf eine einfache Montage entwickelt. Die Wandmontageplatte mit integrierter Wasserwaage sowie unterschiedliche Möglichkeiten der Kabeleinführung erleichtern das Leben des Installateurs. Die alubeschichtete Montagesäule ist im Lieferumfang enthalten. Zusätzliche Vorteile ergeben sich durch die verfügbare Grundplatte mit Blindabdeckung. Dadurch kann die Infrastruktur bereits vorbereitet werden, während das eigentliche Ladegerät erst zu einem späteren Zeitpunkt installiert wird. Dies reduziert den Koordinationsaufwand erheblich. Die robuste Ausführung spricht für sich. Der Wattpilot Flex verfügt über die Schutzart IP66 und eine hohe Stoßfestigkeit. Das Gerät wurde mit dem German Design Award 2025 ausgezeichnet und verbindet eine kompakte Bauweise mit intuitiver Bedienung über Tasten, Display und LED-Ring.

Win-win

„Mit dem Fronius Wattpilot Flex entsteht für Installateure die Möglichkeit, sich als Partner für integrierte Energielösungen zu positionieren und ihren Kunden ein sinnvolles Gesamtsystem zu bieten. Der Fronius Wattpilot Flex schafft eine Win-win Situation“, fasst Scherleitner zusammen.

FW



Bereits geringe PV-Überschüsse für das Laden des E-Fahrzeugs nutzen.



Der Wattpilot Flex wurde mit Fokus auf eine einfache Montage entwickelt.

PEUGEOT

Nutzfahrzeug mit flexiblen Fahrersitzen



AUTOMOBILES PEUGEOT

Der neue PEUGEOT Partner ACTIVE erfüllt mit seinem innovativen Innenraumlayout die Bedürfnisse von Gewerbetreibenden und erleichtert das Fahren und Arbeiten.

Dieses Jahr feiert PEUGEOT das 30-jährige Jubiläum seines Kompakttransporters PEUGEOT Partner. Heute erweitert PEUGEOT die Modellpalette seiner Nutzfahrzeuge um eine neue Version: den PEUGEOT Partner ACTIVE. Dieser Kompakttransporter wurde so konzipiert, dass er auf die tatsächlichen Bedürfnisse von Gewerbetreibenden

benden aller Art reagiert. Studien zeigen, dass 40 Prozent der Befragten nicht an Kompakttransportern mit drei Sitzplätzen interessiert sind und 90 Prozent ihrer Arbeitszeit allein im Fahrzeug verbringen. Basierend auf diesen Erkenntnissen ist der neue Partner ACTIVE darauf ausgelegt, die tägliche Arbeit des Fahrers zu erleichtern.

Die Innovation des Flexiseat ist ein modularer Beifahrersitz, dessen Sitzfläche sich im Handumdrehen vertikal umklappen lässt, wodurch sich das Laderaumvolumen um 0,5 m³ vergrößert.

Flexiseat und Modutable

Er kann durch den Modutable ergänzt werden, der über eine verschiebbare Tischplatte verfügt und sich in einen Schreibtisch oder Esstisch verwandeln lässt. Bei Nichtgebrauch kann er in einer dafür vorgesehenen Tasche im Laderaum des Fahrzeugs verstaut werden. Da der Flexiseat an seinem Platz verbleibt, bleiben all seine Funktionalitäten in vollem Umfang erhalten. So verwandelt sich die Kabine des neuen PEUGEOT Partner ACTIVE durch den Flexiseat in einen hocheffizienten Arbeits- und Lebensraum, der durch clevere zusätzliche Ausstattungen weiter aufgewertet werden kann:

Weitere Upgrades

- **Moduconsole:** Eine schnell ein- und ausbaubare Mittelkonsole mit einem Becherhalter und einem geschlossenen Staufach für kleine Werkzeuge, Tablets, Smartphones und Dokumente.
- **Dashbox:** Zwei geschlossene Staufächer und ein Becherhalter, die in das Armaturenbrett integriert sind.
- **Drivedrawer:** Eine Schublade unter dem Fahrersitz zur sicheren, blickgeschützten Aufbewahrung von Laptops, Tablets.
- **Moduwork:** Diese Option bietet einen modularen dritten Sitz in der Mitte. Bei Nichtgebrauch verwandelt er sich in einen funktionalen Raum mit einem geschlossenen Staufach. Er kann auch als großer Tisch zum Arbeiten oder Essen genutzt werden.
- **220 V-Steckdose:** Neben dem Moduwork positioniert, ermöglicht sie das Laden von Laptops oder Tablets.

FW

VW Nutzfahrzeuge

Ein Wahrzeichen wird zum Denkmal mit Zukunft

Auf der IAA Transportation in Hannover hat Volkswagen Nutzfahrzeuge (VWN) seinen B2B-Fokus geschärft. Für unterschiedliche professionelle Anforderungen möchte VWN die passende Lösung anbieten. Caddy und Multivan punkten unter anderem mit einem neuen Frontpartie-Design samt neuer LED-Scheinwerfer, einer komplett neuen Cockpit-Landschaft inklusive neuester Infotainmentsysteme und modernen Assistenzsystemen wie dem „Travel Assist“ mit neuer Ampelerkennung. Komplett neu im Programm ist der ID. Buzz Cargo mit langem Radstand (LWB, Long Wheel Base). Er bietet einen auf 4,4 m³ vergrößerten Laderaum und eine Zuladungskapazität von bis zu 697 kg. Der Vorverkauf des mit

Heck- oder Allradantrieb angebotenen ID. Buzz Cargo LWB wird zeitnah in diesem Herbst starten.

Digitales B2B-Ökosystem „Connect Pro“

Volkswagen Nutzfahrzeuge bündelt digitale Geschäftskundenlösungen im vernetzten Ökosystem „Connect Pro“ und verbindet Fahrzeug, Flotte, Fahrer, Werkstatt und betriebliche Prozesse. Flottenbetreiber erhalten Transparenz über Fahrzeugstatus und Wartungsbedarf; zugleich unterstützt das System vorausschauenden Service. So werden aus Daten frühere Entscheidungen, die helfen können, Ausfallzeiten zu vermeiden. „Connect Pro“ bildet zudem die Grundlage für weitere Lösungen, von Lade- und Energiemanagement über intel-

Volkswagen Nutzfahrzeuge verbindet ein breites Produktportfolio mit digitalen Services, individuellen Aufbau- und Zukunfts-technologien.



VW NUTZFAHRZEUGE

ligente Laderäume bis zu künftigen autonomen Services.

Intelligent Loading Space

Der intelligent vernetzte Laderaum der Zukunft soll Ausrüstung und Ladung erfassen, Abläufe dokumentieren, Logistik vereinfachen und Informationen mit Aufträgen oder Flottenprozessen verknüpfen. Indem er dabei unterstützt, benötigte Werkzeuge zur richtigen Zeit im Fahrzeug verfügbar zu machen, trägt der „Intelligent Loading Space“ zur Produktivität und zur Einsatzbereitschaft des Fahrzeugs bei. Die intelligente Verbindung von Fahrzeug, Inventar

und digitalen Diensten erfolgt über „Connect Pro“. Im Einsatzszenario „Customized Solution“ verbindet VWN Fahrzeug, Aufbaukompetenz, technische Integration, digitale Dienste und After-Sales-Unterstützung. Dazu gehört der neue e-Transporter Pritschenwagen mit Doppelkabine. Er transportiert auf seiner 4,2 m² großen Ladefläche große Mengen Material und in der Doppelkabine sechs Personen lokal emissionsfrei zur Baustelle oder in den forstwirtschaftlichen Betrieb. Drei Leistungsvarianten sowie Heck- oder Allradantrieb stehen zur Wahl.

FW

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.



KODEX Steuergesetze 2026/27

In der Neuauflage behandelt werden aktuelle Themen wie:

- Budgetbegleitgesetz 2027–2028;
- Budgetmaßnahmengesetz 2026;
- Paketsteuergesetz;
- Kontenregister- und Konteneinschaugesetz.

Des Weiteren werden Änderungen zur Sachbezugswertverordnung sowie zur Forschungsprämienverordnung erläutert. Der Anhang bietet amtliche Erläuterungen zum Budgetbegleitgesetz 2027–2028, zum Budgetmaßnahmengesetz 2026 und zum Paketsteuergesetz.

Linde Verlag, Buch kartoniert mit App 1.818 Seiten, 78. Auflage 2026, 49 Euro
ISBN: 978-3-707-35573-4



Kapital und Krise

Steigende Lebensmittelpreise, unbezahlbare Mieten, Sorgen um die Rente: Deutschland schlittert immer tiefer in die Wirtschaftskrise. Wie konnte ein Land, das lange zur ökonomischen Spitzenklasse gehörte, so schnell den Anschluss verlieren? Der Ökonom Tom Krebs sagt: Diese Krise ist kein Schicksal, sondern das Ergebnis politischer Fehlentscheidungen. Er warnt vor Scheindebatten über angeblich faule Beschäftigte und den Abbau des Sozialsystems. Stattdessen plädiert er für eine Politik, die ihre Gestaltungsrolle ernst nimmt, und für eine Marktwirtschaft, in der ein gutes Leben für die Bevölkerung Vorrang vor kurzfristigen Kapitalinteressen hat.

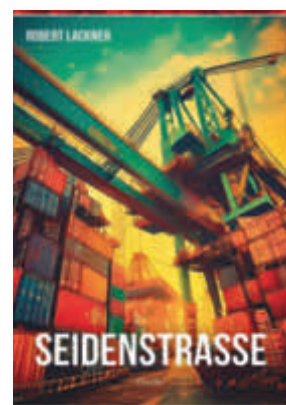
Oekom Verlag, 352 Seiten, Hardcover-Buch: 26,00 Euro / E-Book: 20,99 Euro
ISBN: 978-3-987-26529-7



Österreich geschwindelt

Rot-Weiß-Rot vom blutigen Hemd? Österreich seit mehr als 1.000 Jahren? In „Österreich geschwindelt“ hinterfragt Fritz Dittlbacher vertraute Erzählungen unserer Geschichte. Vieles ist nicht völlig falsch, aber zu dick aufgetragen, freundlich interpretiert oder schlicht unvollständig. Von Ostarrichi und den Habsburgern bis zur Zweiten Republik, Cordoba und dem EU-Beitritt zeigt Dittlbacher, was hinter unseren „gefühlten Wahrheiten“ steckt. Ein ebenso kenntnisreiches wie unterhaltsames Plädoyer dafür, lieb gewonnene Gewissheiten gelegentlich zu überprüfen.

Ueberreuter Verlag, Hardcover, 208 Seiten, 26 Euro
ISBN: 978-3-800-08118-9



Seiden- strasse

In der Hamburger Innenstadt kommt es zu einem brutalen Mord. Das Opfer ist eine Unternehmensberaterin aus China. Der Zeitpunkt könnte ungünstiger nicht sein, denn der deutschen Regierung steht der Besuch einer hohen Wirtschaftsdelegation aus Beijing ins Haus. Die Boulevardpresse stürzt sich auf den Fall, in den sozialen Medien kursieren bald seltsame Gerüchte. Viele Fragen stellt sich auch der ehemalige BND-Agent Max Oster, nun Sicherheitschef im Hamburger Hafen und privat ziemlich am Sand. Gemeinsam mit der jungen Journalistin Laura Schneider beginnt er nachzuforschen und kommt einer Verschwörung auf die Spur, deren Ausmaß nicht nur Deutschland zu erschüttern droht.

Verlag Kremayr & Scheriau, Paperback, 376 Seiten, 17 Euro
ISBN: 978-3-218-01477-9

Die Rechtskolumne

Was bringt die UWG-Novelle 2026 in der Praxis?



Schwerpunkt der am 27.09.2026 in Kraft getretenen UWG-Novelle (Bundesgesetz gegen den Unlauteren Wettbewerb) ist die Umsetzung der EmpCo-Richtlinie (EU 2024/825, Empowering Consumers for the Green Transition). Die Novelle bringt vor allem strengere Regeln gegen „Greenwashing“ und mehr Transparenz bei Umwelt- und Nachhaltigkeitsaussagen (siehe Artikel in der Ausgabe 4/26).

- Allgemeine Umweltaussagen („Green Claims“) wie „umweltfreundlich“, „grün“, „ökologisch“, „CO2-neutral“ und „nachhaltig“ dürfen nur dann verwendet werden, wenn sie auf nachweisbaren hervorragenden Umweltleistungen beruhen (z.B. anerkannte Umweltkennzeichen)
- Eigene, selbst erfundene „Öko-Siegel“ sind verboten. Erlaubt sind nur Siegel, die auf einem anerkannten Zertifizierungssystem beruhen oder von einer staatlichen Stelle vergeben werden.
- Zukunftsversprechen, wie z.B. „klimaneutral bis 2030“ brauchen einen konkreten, öffentlich zugänglichen Umsetzungsplan mit messbaren Zielen, Zeitplan und regelmäßiger, unabhängiger Überprüfung. Reine Kompensation von Emissionen (wie z.B. „klimaneutral“ nur durch Zukauf von Zertifikaten) reicht nicht mehr als Begründung.

Die UWG-Novelle sieht für Lagerware (Produkte, die bereits produziert oder im Handel sind) eine dreijährige Übergangsfrist vor. Zivilrechtliche Ansprüche (wie Unterlassungs- oder Schadenersatzklagen) wegen Verstößen gegen die neuen Regeln können in den ersten drei Jahren nach Inkrafttreten nur geltend gemacht werden, wenn das Produkt oder das Verpackungsmaterial nach dem 27. September 2026 erstmals in Verkehr gebracht wurde. Diese „Schonfrist“ gilt aber nur für die physische Ware sowie die darauf gedruckten Angaben, die laufende Werbung und Online-Angebote müssen aber seit dem Stichtag (27. September 2026) zwingend den neuen Regelungen entsprechen. Die Novelle räumt auch die Möglichkeit ein mit Unterlassungsklagen gegen missbräuchliche, massenhafte Abmahnungen zur Einnahmenerzielung vorzugehen.

Darüber hinaus wurden in den Anhang zum UWG (in die sogenannte schwarze Liste unlauterer Geschäftspraktiken) neue Tatbestände aufgenommen, wie beispielsweise zur

- Haltbarkeit und Reparierbarkeit (Präsentieren einer Ware als reparierbar, wenn sie dies in Wahrheit nicht ist) oder
- Vorzeitige Obsoleszenz (Bewerben einer Ware, die ein Merkmal enthält, um die Haltbarkeit der Ware zu beschränken, ist jedenfalls unlauter).

Zur Vermeidung von Abmahnungen und kostspieligen UWG-Prozessen kann man nur jedem Unternehmer, insbesondere im Sanitär-, Heizung- und Lüftungstechnikbereich empfehlen, sich mit den neuen UWG-Regelungen vertraut zu machen.

DR. GERALD GANZGER

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

E: Gerald.Ganzger@lansky.at

W: www.lansky.at



UP

Auf Links gedreht

Akute Zuhörerschöpfung

Wenn der Kollege aus der Kostenrechnung mein Büro betritt, schrumpft meine Gelassenheit auf ein bedenkliches Minimum. Er spricht so langsam, dass man zwischen zwei Sätzen problemlos einen Kaffee holen und zwanzig Mails beantworten kann. Auch jede noch so einfache Frage beginnt er beispielsweise mit: „Alsoooo ... das erinnert mich jetzt an meine Großtante ... die war nämlich früher ...“

Während er beim Erzählen noch im Jahr 1980 verweilt, steigt in mir der Druck. Zuerst ein leichtes Ziehen in der Brust, das sich bis in den Nacken zieht. Dann folgt ein inneres Brodeln und schließlich das Gefühl, gleich zu explodieren. Ich kann nicht mehr stillsitzen, möchte die Worte am liebsten selbst aus meinem Gegenüber herauspressen. Jeder gedehnte Vokal wird zu einer körperlichen Belastungsprobe. Innerlich schreit alles in mir: „JETZT SAG'S ENDLICH!“ Einmal tief Luft holen – ich lächle freundlich und nicke.

Nach einer gefühlten Ewigkeit, kurz bevor mein letzter Geduldsfaden reißt, kommt er dann doch zum Ende. Ich atme erleichtert auf. Geschafft! Mein Blutdruck sinkt, meine Gesichtszüge entspannen sich. Hoffentlich geht er jetzt. Ich schaue ihn erwartungsvoll an. Er schweigt. Ich schweige. Dann schaut er mich nachdenklich an und meint: „Ein paar wichtige Dinge müssen wir uns aber noch genauer anschauen. Das war jetzt nur die Kurzfassung.“

Im Gegensatz dazu redet unsere gute Seele am Empfang so schnell, dass selbst der Kommentator eines Pferderennens neidisch wird. Kaum hat sie den Mund geöffnet, prasseln Informationen auf mich ein wie Hagelkörner. Ohne Punkt. Ohne Beistrich. Und offenbar ohne Sauerstoff. Ich versuche verzweifelt und erfolglos, gedanklich einzusteigen. Meine Ohren haben längst auf Durchzug geschaltet. Zur Ablenkung sortiere ich meine Büroklammern nach Größe, Farbe und emotionaler Ausstrahlung. Irgendwie muss man die Zeit ja sinnvoll nutzen.

Minuten später weiß ich weder, worum es geht, noch, warum sie eigentlich gekommen ist. Ich höre nur noch ein diffuses Wortrauschen. Plötzlich verstummt sie. Ich erschrecke. Diese ungewohnte Stille! Sie schaut mich erwartungsvoll an. Offenbar soll ich jetzt etwas sagen. Ich nicke und murmle: „Absolut.“ Sie strahlt. Ich bekomme ein ungutes Gefühl.

Und ich frage mich, ob akute Zuhörerschöpfung nicht längst als Berufskrankheit anerkannt werden sollte.

MAG. BRIGITTE FUCHSBAUER

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



Termine

Ein Überblick über aktuelle Branchenveranstaltungen, Messen und Seminare.

Viega-Seminare

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

RENOWAVE.AT IMPACT DAYS

Nachhaltige Gebäudesanierung

18. und 19. November 2026 (FH Vorarlberg)

Die RENOWAVE.AT Impact Days bringen Expert:innen aus Forschung, Wirtschaft, Politik und Praxis in Dornbirn zusammen, um Lösungen für die klimaneutrale Sanierung des Gebäudebestands zu diskutieren. Nach Graz, Hallein und St. Pölten setzt das Innovationslabor RENOWAVE.AT damit erstmals einen Schwerpunkt im Westen Österreichs. Dieses Jahr in Kooperation mit dem Energieinstitut Vorarlberg (eiv) und dem Vorarlberger Architektur Institut (vai).

Informationen & Anmeldung:

<https://impact-days.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 (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.

Informationen & Anmeldung:

www.get-nord.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

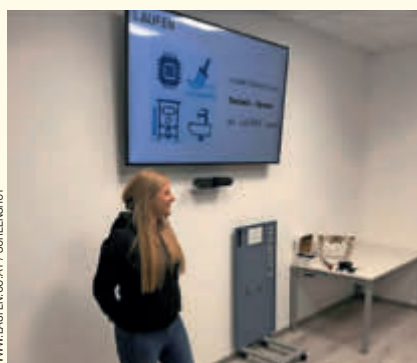
Technik-Update 2026

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



WWW.LAUFEN.CO.AT / SCREENSHOT

26. ÖSTERREICHISCHER BIOMASSE- UND HEIZWERKE-BETREIBERTAG

Bioenergie als Stärke der Energieversorgung

1. und 2. Dezember 2026 (Linz)

Am 1. und 2. Dezember 2026 wird Linz zur Biomassehauptstadt Österreichs. Einer der Höhepunkte der zweitägigen Veranstaltung bildet – neben dem umfangreichen Programm – das traditionelle Konferenzdinner. Für Musik, Unterhal-

tung, Kulinarik und die Möglichkeit zum Netzwerken ist bestens gesorgt. Namhafte Unternehmen aus der Branche werden darüber hinaus Produktneuheiten zur Schau stellen.

Informationen & Anmeldung:

office@biomasseverband.at

ARS Akademie

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>

Installateursball

Der Installateursball 2027

19.02.2027 (Wien)

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

Weitere Informationen & Anmeldung:

<https://installateurball.at>

BAD DIREKT

SHK-Messe BAD DIREKT

4. Februar 2027 (Salzburg)

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

Weitere Informationen & Anmeldung:

www.das-bad-direkt.at

Kompakt, stark, zuverlässig: die Beckhoff Stromversorgungen



- lange Lebensdauer und hohe Zuverlässigkeit durch geringe Verlustwärme
- hoher Wirkungsgrad von bis zu 96,3 % durch optimierte Konvektionskühlung
- ideal für Motion-Anwendungen dank hoher Rückspeisefestigkeit
- universell einsetzbare 24/48-V-DC-Geräteserien im kompakten Gehäuse
- Starten von anspruchsvollen Lasten mit kurzzeitiger Überlastfähigkeit von 150 %
- erweiterter Funktionsumfang durch Puffer-, Redundanzmodule und DC/DC-Wandler
- zusätzliche Geräteserie mit EtherCAT-Schnittstellen

Scannen und mehr über das Portfolio der Stromversorgungen erfahren



sps

smart production solutions

Halle 7, Stand 406

New Automation Technology

BECKHOFF

Der Gelbe im Dezember

AUSGABE
11-12
ab 9.12.2026



GEBERT

Sanitär Toilette & (Dusch-)WC

Nicht nur auf dem schnellsten, sondern auch auf dem schönsten und hygienischsten Wege, geht es im kommenden Sanitärbereich hinab in die Kanalisation – egal ob den Start ein Urinal oder ein (Dusch-)WC bildet!



NÜRNBERGMESE / FRANK BOXLER

Klima/Lüftung Lösungen für die Sanierung

Auch auf der Chillventa in Nürnberg waren natürlich Lösungen für die Sanierung sowie jede Menge Neuheiten aus dem Klima- und Lüftungsbereich zu entdecken – wir zeigen Ihnen einige der Highlights!



SCHWANK

Heizung Hallen- heizungen

Auch in Fertigungs-, Lager- oder gar Schwimmhallen soll die Temperierung stimmen – der „Gelbe“ liefert hierzu Produktlösungen und Best-Practice-Beispiele in Extra-Large!



JUDO

Installationstechnik Anlagenhydraulik & Pumpen

Smarter Steuerung, mehr Sicherheit und mehr Hygiene: Pumpen sind in gebäudetechnischen Anlagen mehr als einfach nur Grundvoraussetzung – sie können auch als Troubleshooter in Notsituationen dienen.

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:

Anne M. Schüller, Ursula Wastl, Florian Wörgötter

ANZEIGENLEITUNG UND MARKETING:

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

TEAMASSISTENZ:

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

LAYOUT: CRM Medientrend GmbH

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

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

ERSCHEINUNGSWEISE:

10-mal jährlich

PREISE 2026:

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

installateur@verlagholzhausen.at

www.derinstallateur.at

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

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

Druckauflage
1. Halbjahr 2025
11.356



P D N PARTNER

Gilt für alle
Fotos,
Grafiken
und Artikel
dieser
Ausgabe.

Kontakt

Der österreichische Installateur
Traungasse 14-16, 1030 Wien

Simone Wagner

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

E-Mail: installateur@verlagholzhausen.at

Ihr Erfolg zählt!



INSTALLATEUR DES MONATS
Rudolf Hürner GmbH

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

Kontaktieren Sie uns, wir besuchen Sie!*

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

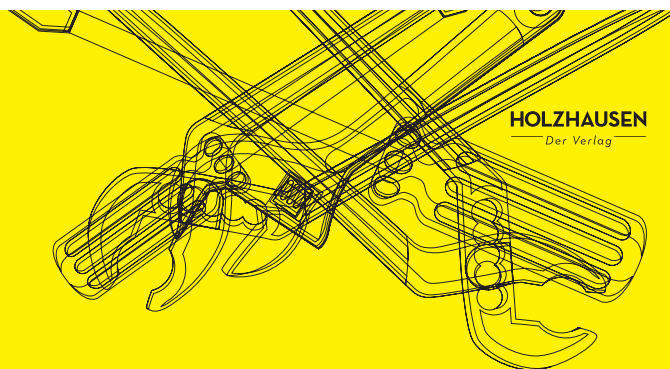
* Ihre Idee zählt. Selbstverständlich ist die
Vorstellung in unserem Magazin für Sie kostenlos.



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 (in Gelber Installateur) und Liken Sie uns auf Facebook (f Gelber Installateur).

Mewa-Gruppe

Generationswechsel an der Spitze

Mit 1. August übernahm Dr. Christian Funk den Vorstandsvorsitz (CEO) des international tätigen Textildienstleisters MEWA. Mit ihm gewann die Unternehmensgruppe eine erfahrene Führungspersönlichkeit mit ausgewiesener Expertise



MEWA

in der Leitung großer Dienstleistungsunternehmen mit komplexen operativen Logistiknetzen und mehreren Tausend Mitarbeitenden. Seine Stärken liegen insbesondere in der Verbindung von strategischer Weitsicht und operativer Umsetzung, verbunden mit internationaler Erfahrung sowie hoher Kompetenz in den Bereichen Digitalisierung und Transformation.

Raab-Gruppe

Vertriebsleiter für Abgaswärmetauscher

Seit Juni 2026 verantwortet Thomas Roßmann die Vertriebsleitung für die Marken Kutzner + Weber, NET und BOMAT Energiesysteme in Maisach, Bayern. Sein Schwerpunkt liegt im Segment Abgaswärmetauscher für hohe und niedrige Temperaturen. Er bringt eine breite berufliche Erfahrung im Bereich Energie-

und Umwelttechnik mit. Seine Strategie umschreibt Roßmann so: „Wir wollen uns vom Komponentenhersteller zum Systemanbieter entwickeln, speziell im Bereich Wärmerückgewinnung.“ Ziel ist es, vollständige Systeme auf konkrete Projekte hin auszulegen und bereits im Werk weitgehend zu fertigen.



JOSEPH RAAB GMBH & CO. KG, NEUMED

Hochschule Burgenland

Kein (Weihnachts-) Wunder

Auf die Wahl von Rektorin Bettina Schauer-Frank folgte die Wahl zum Vize-Rektor. Diese fiel kurz vor Weihnachten 2025 auf Werner Stutterecker, der auch Leiter des Studiengangs Gebäude- und Energietechnik ist. Geschäftsführer der Hochschule Burgenland, Georg Pehm, gratulierte herzlich: „Ich bin überzeugt, dass Werner Stutterecker mit seiner Erfahrung als Lehrender, Studiengangsleiter

und Kollegiumsmitglied einen wertvollen Beitrag zur weiteren Entwicklung unserer Hochschule leisten wird.“ Das Kollegium, verantwortet autonom alle Belange rund um Studium, Lehre und Prüfungen. Es besteht aus insgesamt 18 gewählten VertreterInnen der Studiengangsleitungen, rund 700 haupt- und nebenberuflich beschäftigter Hochschullehrender sowie mehr als 7.000 Studierenden.



HOCHSCHULE BURGENLAND

Wolf GmbH

Specht als neuer Public-Affairs-Director bei Wolf

Mit Wilko Specht stärkt die Wolf GmbH den politischen Dialog auf Bundes- und Landesebene. Mit 1. Juli 2026 hat der Diplom-Verwaltungswissenschaftler die Position des Director Public Affairs übernommen. Von Berlin aus vertritt er die Interessen von WOLF gegenüber Bundestag, Bundesregierung sowie in branchenrelevanten Wirtschaftsverbänden. Zu diesen

zählen unter anderem der Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie e. V. (BDH), der Bundesverband Wärmepumpe e. V. (BWP), die vbw – Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V. sowie der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK).



WOLF GMBH

Alfa Laval

Neuer Geschäftsführer für die DACH-Region

Olaf van Heerekhuizen hat mit 1. April 2026 die Geschäftsführung von Alfa Laval Mid Europe übernommen. In seiner neuen Rolle verantwortet der Niederländer die Aktivitä-

ten der deutschen Vertriebsgesellschaft der Alfa Laval Gruppe für Deutschland, Österreich und der Schweiz. Er folgt auf Jennie Borgström, die nach einer 15-monatigen Geschäftsführertätigkeit planmäßig ausschied, um neue berufliche Wege außerhalb des Unternehmens einzuschlagen.



ALFA LAVAL

Pentair Jung Pumpen

Vertriebs-Update

Beim Steinhagener Pumpenhersteller Pentair Jung Pumpen wurde der Vertrieb Anfang des Jahres neu aufgestellt: Werner Schuhegger, bislang Vertriebsleiter für die DACH-Region, hat das Unternehmen bereits Ende Februar verlassen, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu widmen. Geschäftsführer Stefan Sirges erweitert seinen Verantwortungsbereich und übernimmt zusätzlich die Gesamtver-

triebsleitung für den nationalen und internationalen Vertrieb. Symbolisch übergab Schuhegger den Vertrieb mit einer U3K-Pumpe an Sirges (im Bild re.).



PENTAIR JUNG PUMPEN



PEUGEOT

DEIN BUSINESS LIEGT
UNS AM HERZEN



PEUGEOT EXPERT

Jetzt ab € 24.690,-*
mit 4 Jahren Garantie sichern.

Auch 100% elektrisch verfügbar.

**BEREIT FÜR JEDE
HERAUSFORDERUNG**

*Stand 10/2026. Verbrauch kombiniert: 6,3 - 6,9 l/100km; CO₂-Emission kombiniert: 166 - 182 g/km. Die angegebenen Werte beziehen sich jeweils auf die Serienausstattung und sind als Richtwerte zu verstehen. Aktionspreis exkl. USt für EXPERT LKW KW M BLUEHDI 120 S&S 6-GANG bei Barkauf. Angebot inkl. Garantieverlängerung für 48 Monate/160.000 km (Garantieverlängerung gemäß den Bedingungen der Peugeot Austria GmbH). Gültig für Firmenkunden bei Abschluss eines Neuwagen-Kaufvertrages bis 30.11.2026. Druck- und Satzfehler vorbehalten.

DER WC- DRUCKSPÜLER:

Tschüss Leckagen,
hallo Zuverlässigkeit!



DELABIE | **KWC**

Professional

Weitere Informationen auf delabie.at

