



SANITÄRKERAMIK

Der „Hidden Champion“-Werkstoff unseres Alltags begleitet die Entwicklung der Menschheit seit tausenden von Jahren.

WÄRMEPUMPE

Eine Studie der Querschieser-Unternehmensberatung zeigt die wirtschaftlichen Wechselwirkungen aller Beteiligten auf.

NEUE SERIE

Ab sofort testet unser Autor Andreas W. Dick regelmäßig jene Nutzfahrzeuge, die für den Alltag von Installateuren interessant sein könnten.

SIE HABEN DIE IDEEN, WIR HABEN DIE WARE.



Gleich die neuen
ALVA-KATALOGE
online anschauen!

Willkommen in der Welt von ALVA!

ALVA bietet ein Haustechnik-
Vollsortiment und ist die
erste Wahl in den Bereichen
Sanitär, Energie, Installation,
Industrie, Tiefbau und Elektro.

ALVA überzeugt bei Auswahl,
Design, Funktionalität, Sicherheit,
Lieferzeit und Preis-Leistungsverhältnis.



Einfach. Sicher. Innovativ.

alva-haustechnik.at

 SANITÄR

 ENERGIE

 INSTALLATION

 INDUSTRIE

 TIEFBAU

 ELEKTRO

FOTO: SIMON JAPPEL

**Christian Klobucsar**

Herausgeber + Chefredakteur

LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Das Frühjahr ist traditionell die Zeit, wo wir alle am intensivsten im Einsatz sind. Dies zeigt sich unter anderem beispielsweise auch an der wachsenden Zahl an Branchen-Veranstaltungen. Der April war derart voll mit Netzwerktreffen und Präsentationen, dass wir von SHK-AKTUELL kaum Zeit hatten, unsere Koffer wieder auszupacken. Denn wir wollen Sie natürlich über möglichst alles, was sich in unserer Branche tut, aus erster Hand informieren. Ab Seite 43 ist also nachzulesen, was Sie möglicherweise im April verpasst haben könnten.

Natürlich sind wir aber kein reines „Seitenblicke“-Magazin, sodass Sie in der vorliegenden Ausgabe auch diesmal wieder jene gründlich recherchierten Hintergrundinfos von uns erhalten, die Sie zu recht erwarten können. Beispielsweise ab Seite 12 über den von vielen Menschen stark unterschätzten Werkstoff Sanitärkeramik. Welche zauberhaften Badezimmer sich damit realisieren lassen, haben wir auf sechs Seiten zusammengetragen.

Auch dem Thema Flächenheizung und -kühlung widmen wir diesmal unsere Aufmerksamkeit in Form von Reportagen und Produktinfos. Mein persönliches Highlight in der Mai-Ausgabe ist aber zweifelsfrei die ausführliche Analyse des Wärmepumpenmarktes, die uns Arno Kloep von der Unternehmensberatung Querschiesser exklusiv zur Verfügung gestellt hat. In diesem Report, der auf rund 4.300 Interviews fußt, bietet der Branchenkenner einen tiefen Einblick in die wirtschaftlichen Zusammenhänge dieses Heizsektors. Aus meiner Sicht zur richtigen Zeit, da selbst Branchenkenner die aktuellen Entwicklungen mit einem ratlosen Kopfschütteln quittieren. Denn bekanntlich ist der Heizkesselabsatz trotz drastisch gestiegener Aufmerksamkeit der Bevölkerung in Sachen Energiekosten und Umweltschutz deutlich gesunken ... was gegen jegliche wirtschaftliche Logik steht. Aber der Heizungsmarkt scheint eben seine eigenen Mechanismen zu haben. Nachzulesen ab Seite 30.

Auch eine neue Serie haben wir im Mai gestartet. So testet unser Autor Andreas W. Dick ab sofort jene Nutzfahrzeuge, die für den Arbeitsalltag von Installateuren eine gute Wahl sein könnten.

*Viel Vergnügen beim Lesen,
Ihr Christian Klobucsar*

Impressum

Medieninhaber, Verleger, Herausgeber, Redaktion: SHK-AKTUELL e.U., 1220 Wien, Flachsweg 38/2, Tel.: +436502002905, www.shk-aktuell.at, **Chefredakteur & Herausgeber:** Christian Klobucsar (CK), E-Mail: klobucsar@shk-aktuell.at, **Mitarbeiter dieser Ausgabe:** Andreas W. Dick (AWD), Klaus Klöckl (KK), Rainer Kuster (RK), **Anzeigenleitung:** Erhard Witty, Tel.: +436764014546, E-Mail: anzeigen@shk-aktuell.at, **Anzeigentarif:** Nr. 01/2024, **Grafik:** Simon Jappel, **Erscheinungsweise:** 9 x pro Jahr, **Druck:** Druckerei Ferdinand Berger & Söhne GmbH, Wiener Straße 80, 3580 Horn, **Abo-service:** office@shk-aktuell.at, **Jahresbezugspreis:** 58,60 inkl. MwSt. und Versandkosten (bei Adressen außerhalb Österreichs fallen zusätzliche Portokosten an). Das Abo ist spätestens 30 Tage vor Bezugsende schriftlich kündbar, andernfalls verlängert es sich automatisch um ein Jahr zum jeweils gültigen Abonnementpreis. **Bankverbindung:** Erste Bank, BIC: GIBAATWWXXX, IBAN: AT512011184962510900, UID: ATU44484303, **Offenlegung:** Die Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz ist unter <https://shk-aktuell.at/impressum> ständig abrufbar. Die Datenschutzerklärung ist zu finden unter: <https://shk-aktuell.at/datenschutz>; **Ursprungsdateisystem:** Herold Business Data GmbH, Canettistraße 5, 1100 Wien, **Anmerkung:** Namentlich gekennzeichnete Beiträge und Kommentare geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder. Die Redaktion verpflichtet sich zur gewissenhaften Recherche, kann jedoch für die Richtigkeit von Angaben, Daten und Behauptungen, vor allem wenn sie von Dritten zur Verfügung gestellt wurden, keine Verantwortung übernehmen.



12



08

08

Die Zukunft des Wohnens ist smart

Smart Home ist neben der Photovoltaik jener Markt für unsere Branche, der die größten Wachstumsraten verspricht.

12

Helden des Alltags

Waschtische, WC & Co sind die „Hidden Champions“ unseres Alltags. Denn es geht um einen Werkstoff, der die Menschheit seit tausenden von Jahren begleitet und sich dennoch stetig weiterentwickelt.

18

Dusch-WC Einstiegsmodell

Mit Sensia Pro, der neuesten Ergänzung des Dusch-WC-Portfolios von Grohe, bringt nun auch diese Traditionsmarke ein erschwingliches Einsteigerprodukt auf den Markt.

22

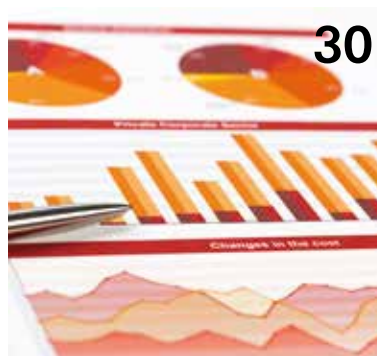
Wirtschaftlich und korrosionsbeständig

In Kühlanlagen und Heizungssystemen ist Kondensat oder Feuchtigkeit an Rohrleitungssystemen nicht immer vermeidbar.

24

Wohlfühlklima

Bei der Unternehmenszentrale des Reiseveranstalters Alltours sorgt eine Strahlungskühldecke für angenehme Temperaturen.



30

26

Die Verbindung macht den Unterschied

In der Haustechnik zählen fehlerhafte Rohrverbindungen zu den größten Gefahrenquellen. Kein Wunder also, dass sich die Industrie intensiv mit diesem Thema beschäftigt.

28

Hätte die Politik geschwiegen, wären wir weiter

Über Wärmepumpen wird viel nachgedacht – in der Politik, in der Bevölkerung und im Handwerk. Eine Reportage über Michael Weber.

30

Hintergrund: So entwickelt sich der WP-Markt

Eine ausführliche Studie der Querschier-Unternehmensberatung zum deutschen Wärmepumpenmarkt, die SHK-AKTUELL exklusiv vorliegt, zeigt die vielfältigen wirtschaftlichen Wechselwirkungen aller Beteiligten auf.



40

40

Klare Kante zeigen

Ab sofort testen wir im Rahmen einer neuen Serie regelmäßig Nutzfahrzeuge.

43

Artweger mit Highspeed

Der Duschproduzent präsentierte kürzlich in Zell am See eine gemeinsam mit dem Studio F. A. Porsche entwickelte Weltneuheit.

44

Großevent der 1a Installateure

Am 19. April platze der „JOCongress“ in St. Johann im Pongau beim 1a-Event aus allen Nähten.

49

Happy Birthday

Die Firma Leitner aus Großharras feierte am 26. April ihr 70jähriges Jubiläum: Eine Erfolgsgeschichte seit drei Generationen.

MIT BLICK AUF DIE NORDKETTE Zauberhafte Eröffnung einer Bäderausstellung



Die neue Bäderausstellung mit Selbstentnahmelager Innsbruck

Sanitär-Heinze eröffnete am 05.04.2024 die langersehnte Bäderausstellung in Innsbruck.

Zahlreiche Partner und Lieferanten sowie Spartenobmann MMSt. Franz Jirka feierten mit dem Sanitär-Heinze Team die erfolgreiche Fertigstellung des **2.900 m² großen Gebäudes**, welches nicht nur durch die Vielfalt der Badmöbel, Armaturen und Accessoires, sondern auch durch **progressive Nachhaltigkeit** besticht. Mittels ökologischer Sanierung, Vollwärmeschutz und den Einbau einer Photovoltaikanlage setzt das Gebäude neue Maßstäbe in Sachen Umweltfreundlichkeit.

In seiner Rede betont Geschäftsführer der Gesellschafter der Sanitär-Heinze GmbH & Co. KG, **Marius Heinze**, dass die **1.300 m² große Bäderausstellung** nicht nur optisch, sondern auch **energetisch erneuert** wurde. Ursprünglich im Jahr 2006 von der Fa. Pollo übernommen, war das Gebäude nach fast zwei Jahrzehnten reif für eine Modernisierung. Die Entscheidung fiel auf eine **ganzheitliche Lösung**, angetrieben von dem **starken Glauben an den Standort Innsbruck** und der **Verbundenheit mit der Region**.

„Die gesamte Hülle, das Dach, die Fenster, die Lichttechnik sind neu“, wobei stets auf eine **umweltbewusste Umsetzung** geachtet wurde, so Heinze. Zudem wurden explizit große Kojen, 63 an der Zahl, eingebaut, um eine nachhaltigere

Wirkung auf die Besucher zu erzielen. Die Ausstellung präsentiert eine breite Palette hochwertiger Armaturen, luxuriöser Badewannen und Möbel. Dabei liegt der Fokus auf **Detailgenauigkeit** und **ansprechendem Ambiente**, bestens unterstützt vom Partner **Fliessen Center Tirol GmbH** mit Geschäftsführerin Gretl Patscheider. Dies garantiert den letzten Feinschliff der Bäder.

Heinze unterstrich auch die Bedeutung des digitalen Zeitalters, während er gleichzeitig betonte, dass das Persönliche und Zwischenmenschliche keinesfalls vernachlässigt werden dürfe. „Der Austausch und die enge Zusammenarbeit zwischen Installateuren und Großhandel sind Aspekte, die kein Online-shop in dieser Form bieten kann“, fügte er hinzu. Somit war die Frage nach der **Sinnhaftigkeit dieser Investition** zweifelsohne beantwortet.

Das **900 m² große Abhollager** im Untergeschoss wurde ebenfalls wesentlich umgebaut und bietet nun **über 7.500 Artikel** für den Haustechnikbedarf an. Zudem wurde dieses in ein **Selbstentnahmelager** umgewandelt, was die Wartezeit für Installateure auf null reduziert.

Franz Jirka, Spartenobmann der Sparte Gewerbe und Handwerk, bedankte sich für dieses innovative Handelszentrum in Tirol und lobte den **Mut von Sanitär-Heinze**, in diese Zukunft zu investieren. „In der Handwerksbran-



Familie Heinze bei der Eröffnungsfeier

che gibt es nichts Wichtigeres als Effizienz und Schnelligkeit. Die Firma Sanitär-Heinze zeigt, wie es geht“, sagte er. Auch er betonte die Bedeutung des **Haptischen** und der **persönlichen Erfahrung** beim Kauf von Produkten. Er freute sich über einen kompetenten, nahbaren Ansprechpartner.

Dem Sanitär-Heinze Vertriebsleiter West, **Florian König-Vonach**, steht die Freude über das gelungene Projekt ins Gesicht geschrieben: „*Unser neues Gebäude ist eine Chance, uns noch fester im Markt zu etablieren. In unserer detailreichen, modern gestalteten Ausstellung und in unserem gut bestückten Abholmarkt, wollen wir unseren Kunden keine Beratung, sondern ein Erlebnis bieten, an das sie sich auch lange danach noch gerne erinnern. Dafür werden wir unser Bestes geben.*“

Die Besucher der Eröffnungsfeier wurden mit einem köstlichen Catering kulinarisch umsorgt. Das Entertainmentprogramm vom **Magic Rockstar Ben Hyven** löste schallendes Gelächter und große Augen bei den Zuschauern aus. Auch ein Hauch von Sportlichkeit durfte bei der Feier nicht fehlen. Einige Spieler des **HC Innsbruck**, die unter anderem von Sanitär-Heinze gesponsert werden, waren anwesend. Herr **Thomas Hanschitz**, zuständig für Sponsoring und Sales beim HCI, übergab Marius Heinze und Florian König-Vonach ein personalisiertes Vereinstrikot. Mit ausgelassenen Gesprächen und Ausklang mit talentiertem DJ ging der durchwegs gelungener Abend zu Ende.

VERDOPPELTER PHOTOVOLTAIK-AUSBAU

Das Bundesministerium für Klimaschutz hat einen langfristigen Plan für den Stromnetzausbau vorgelegt: Der integrierte österreichische

Netzinfrastrukturplan beinhaltet erstmals einen klaren Ausbaubedarf für die Bundesländer und sieht unter anderem vor, den bisherigen

PV-Bedarf auf 21 Terawattstunden bis 2030 fast zu verdoppeln. Der Bundesverband PV Austria begrüßt die höheren Ausbauziele für Photovoltaik als wichtigen Meilenstein für Österreichs Energiewende, fordert aber dringend eine Nachjustierung der entsprechenden Gesetze.

„Ein Plan ist gut, aber er muss umgesetzt werden. Die Netze dürfen kein Flaschenhals bleiben“, sagt PV-Austria Geschäftsführerin Vera Immitzer, und betont erneut ihre dringende Forderung nach einem modernen ElWG. Zudem müssen die gesetzlichen Rahmenbedingungen nachziehen: Das Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz muss dahingehend angepasst werden, dass es die neuen Ausbauziele für Photovoltaik widerspiegelt. Mit dem ausstehenden Erneuerbare Ausbaubeschleunigungsgesetz wird die dafür notwendige Geschwindigkeitserhöhung geschaffen. ■



Wohngebäude Der Bedarf

Raumheizung
64,4%



Warmwasser
14,5%



80% des Energiebedarfs von Haushalten in der EU beziehen sich auf Raumheizung & Warmwasser.

Beides kann mit Solarthermie bereitgestellt werden, doch nur ein Bruchteil (1,5 %) des Potenzials wird zurzeit realisiert.



Beleuchtung & elektrische Geräte
13,6%



Kochen
8%



Andere Verwendungsarten
1,1%



Raumkühlung
0,5%



Quelle: Eurostat

Energieverbrauch für das Beheizen von Gebäuden nach Quelle, weltweite Daten, 2021 (Quelle: REN 21)

63%
fossile Brennstoffe & andere

23%
traditionelle Biomasse

14%
Erneuerbare

- 0,6% erneuerbare Fernwärme
- 1,0% Geothermie
- 1,5% Solarwärme
- 3,0% Erneuerbare Elektrizität
- 3,6% Umgebungswärme
- 4,6% moderne Bioenergie



EU Erneuerbare-Energien-Verordnung (RED)-Zielvorgaben (2023):

• Art. 15a (neu): sub-sektorale Zielwerte für den Anteil von EE in Gebäuden: 49 % im Jahr 2030.

• Art. 15c: Einführung von Beschleunigungsgebieten für erneuerbaren Energien, für die Genehmigungsverfahren weiter vereinfacht werden sollen.

• Art. 16c: spezielle Bestimmungen zur Genehmigung bei der Installation von Solar-energiesystemen und Energiespeicheranlagen am gleichen Standort.



VAILLANT OHNE SAUNIER DUVAL

Die Vaillant Gruppe hat den Vertrieb von Geräten und gewissen Zubehören der Marke Saunier Duval in Österreich mit 31. März eingestellt.

Die Versorgung von Ersatzteilen ist jedoch langfristig über die Frauenthal-Gruppe und deren Abholmärkte sichergestellt. Die Betreuung der installierten Basis erfolgt weiterhin durch den Vaillant Group Kundendienst beziehungsweise durch konzessionierte Vaillant Fachpartner. Diese Entscheidung verfolgt die strategische Zielsetzung, den Fokus konsequent auf die etablierte Marke Vaillant zu legen. ■

2000 EURO SANIERUNGSBONUS

Am 17. April wurde das Förderprogramm „Handwerkerbonus plus“ vom Nationalrat verabschiedet. Bis zu 2.000,- Euro sind damit von Herrn und Frau Österreicher für Arbeitskosten, die im Zusammenhang mit der Renovierung des privaten Eigenheims stehen, abzuholen. Der von der Regierung beschlossene „Handwerkerbonus plus“ fördert Arbeitskosten, die im Zusammenhang

VIZ INFODAYS 2025

2023 zum ersten Mal durchgeführt, werden die VIZ Infodays gleich nach der ISH 2025 erneut als Roadshow an vier Standorten in Österreich Halt machen (St. Pölten, Spielberg, Gmunden und Hall), um die Neuheiten direkt von der größten Leitmesse zu präsentieren.

Unter dem Motto „Industrie hautnah“ werden die VIZ Mitglieder die Neuheiten der ISH präsentieren. Damit stellen die Firmen die persönliche Nähe zu den Installateuren, Planern, Architekten, Schulen und Großhändlern wieder in den Vordergrund.

Die Analyse des ersten Durchgangs im letzten Jahr brachte dabei einige Neuheiten. So wird die Ausstellung im nächsten Jahr später beginnen, dafür länger dauern. Es wird wieder Raum und Möglichkeiten für persönliche Gespräche geben, und auch neue Ansprechpartner/Experten für diverse Themen, wie „Mitarbeiterbindung und -gewinnung“, „Fuhrparkmanagement“ und vielem mehr. Somit bewusst Themen, die für die ausführenden Betriebe im täglichen Geschäftsalltag wichtig sind. An weiteren Inhalten und Themen wird aktuell noch gearbeitet. ■

<https://infodays.viz.at>

mit der Renovierung, Sanierung oder Schaffung von privat genutzten Wohn- und Lebensbereichen entstehen – neuerdings auch für Neu- und Zubauten. Es werden pro Person, Wohneinheit und Kalenderjahr 20 Prozent der Arbeitskosten gefördert (bis zu einem Förderbetrag von maximal 2.000,- Euro). Die Arbeitszeit muss in der Schlussrechnung gesondert ausgewiesen sein und je Rechnung mindestens 500 Euro betragen. Für diese Förderung stehen 300 Millionen Euro in den Jahren 2024 und 2025 zur Verfügung. ■

FOTO: SIMONIS



KOMMENTAR

Georg Patay
energy4rent

Ideenreichtum und Stabilität gefragt

In der aktuellen Energiediskussion verlieren wir allzu oft das Machbare aus den Augen. Energiepolitik darf keine Religion sein und sollte nur faktenbasiert umgesetzt werden. Leider gibt es in diesem Zusammenhang keine einfachen Lösungen.

Unser Energiesystem ist viel zu komplex, um die Klimawende auf eine einzige Maßnahme wie zum Beispiel den „All-Electric Ansatz“ für die Mobilität, Gebäude und Industrie zu reduzieren. So können bekanntlich Wärmepumpen nicht nur elektrisch, sondern auch mit Biomasse bzw. Biogas betrieben werden.

Was uns derzeit fehlt, ist ein ganzheitlicher Blick, vernetztes Denken und klare messbare politische CO₂-Vorgaben und eine wirksame CO₂-Bepreisung. Auf keinen Fall dürfen technische Lösungen vorgeschrieben werden. Mit anderen Worten benötigt unsere Branche eine technologie- und energieträgeroffene Energiepolitik.

Und genau dies sieht die neue EPBD-Richtlinie in ihren Grundzügen vor. Diese EU-Richtlinie beinhaltet auch kein generelles Gasheizungsverbot, sondern lediglich, dass diese Heizsysteme ab 2040 nur mehr mit grünem Gas weiter betrieben werden dürfen. Dieses Faktum wurde teilweise verkürzt bzw. falsch in der Publikumspresse dargestellt, was wieder zu einer Verunsicherung der Konsumenten führt.

Nur qualitativ hochwertige Fachmedien können unsere Branche seriös über die Lösungsvielfalt bei der Energiewende informieren. Wir brauchen den Ideenreichtum unserer Ingenieure und klare politische Vorgaben, um die Energiewende aktiv mitzugestalten. Was wir auf keinen Fall benötigen, sind Technologie-Verbote und ein „Zick-Zack-Kurs“ der Politik.

Gutes Lobbying muss daher von der Politik diese Rahmenbedingungen einfordern!

Georg Patay ist seit 2017 Geschäftsführer der energy4rent (vormals Hotmobil) und seit fast drei Jahrzehnten in der HLK-Branche in leitenden Managementfunktionen sowie in Verbänden aktiv. Von 2008 bis 2017 war er zudem Lektor an der FH-Pinkafeld.



DIE ZUKUNFT DES WOHNENS IST SMART

MEGATREND Smart Home ist neben der Photovoltaik jener Markt für unsere Branche, der die größten Wachstumsraten verspricht. Laut Statista soll er allein in diesem Jahr mehr als 140 Milliarden Euro betragen. Was die Systemsicherheit betrifft, sind allerdings noch nicht alle Hausaufgaben gelöst.

Alexa - mir ist kalt“. Diese in den Raum gesprochene Feststellung reicht schon aus, damit im Hintergrund komplexe Steuerungssysteme in Gang gesetzt werden, die in einer Anhebung der Raumtemperatur gipfeln. Was noch vor wenigen Jahren als bloße Science Fiction abgetan wurde, ist heute zu einer Selbstverständlichkeit geworden.

Laut Statistik Austria nutzen bereits zwei Drittel aller heimischen Haushalte zumindest ein „intelligentes“ System in ihren vier Wänden. Zwar geht es dabei zumeist (noch) um Unterhaltungselektronik, wie Smart-TVs, Licht- oder Audiosysteme,

die Hemmschwelle, derartige Technologien zu nutzen, ist dadurch jedoch deutlich geringer geworden.

Türöffner für Zusatzgeschäfte

Die Bandbreite an Möglichkeiten ist dabei mittlerweile nahezu unüberschaubar geworden. Künstliche Intelligenz (KI) kann heute nicht nur die gesamte Energie-, Haushalts- und Sicherheitstechnik steuern, sondern öffnet im wahren Wortsinn auch Türen. Nämlich jene in die nächste Stufe der smarten Unterstützungstechnologie. Und diese gilt der Zusammenführung der derzeit großteils erst als

Inselsysteme verfügbaren „Helferlein“.

Und das Gute daran: unsere Branche ist mitten drin in dieser Entwicklung. Denn es sind die Haustechniker, die dafür verantwortlich sind, dass derartige Systeme zuverlässig die Heizung steuern, die Klimaanlage regeln oder etwa den Energiefluss von der Photovoltaikanlage zur Wärmepumpe smart kanalisieren. Entsprechend der Rasananz in der Entwicklung ist davon auszugehen, dass künstliche Intelligenz diese Tätigkeiten künftig deutlich besser regeln kann, als es der Mensch imstande ist. Denn sie vernetzt sämtliche



verfügbaren Informationen – von den Nutzergewohnheiten bis hin zum langfristigen Wetterbericht –, um für Entscheidungen möglichst alle Eventualitäten zu berücksichtigen. Jüngstes Beispiel ist das System „Clee“ von KWB, das wir in unserer letzten Ausgabe vorgestellt haben.

Markterwartungen gehen durch die Decke

Allein schon wegen der steigenden Energiekosten ist es somit kein Wunder, dass sich die Industrie längst mit derartigen Entwicklungen intensiv auseinandersetzt. Der Bereich „intelligente Steuerung“ ist aktuell der Markt mit dem größten Wachstum. Laut Statista wird der Umsatz mit Smart Home-Produkten allein in diesem Jahr bereits mehr als 140 Milliarden Euro betragen und sich bis 2028 nahezu verdoppeln.

Dennoch könnte der Markt noch schneller wachsen, gebe es die teilweise stark ausgeprägten

Sicherheitsbedenken in der Bevölkerung nicht. Sie sind laut einer aktuellen Studie dafür verantwortlich, warum es immer noch Menschen gibt, die derartige Systeme komplett ablehnen. Sie gelten bei der Vermarktung smarterer Geräte und Systeme als größte Hürde. Es liegt somit in der Verantwortung der Industrie, sichere Geräte anzubieten und einheitliche Standards zu entwickeln, die derartige Bedenken ausräumen. Bei letzterem ist man jedenfalls bereits einen großen Schritt weiter.

Denn der neue Smart-Home-Standard „Matter“ dürfte auf diesem Gebiet so etwas wie die „eierlegende Wollmilchsau“ sein. Er ist in der Lage, all jene Produkte und Systeme, die diesen Standard nutzen, untereinander zu vernetzen und zu steuern – und dies mit nur einer App und ohne Cloudanbindung an Fernost. So steht es zumindest in den Hochglanz-Marketing-Broschüren der Anbieter, die sich in der „Connectivity Standards Alliance“ (CSA) zusammengeschlossen haben. Darin sitzen unter anderem die großen drei auf diesem Markt, nämlich Amazon, Apple und Google.

Esperanto für die Gerätekommunikation

Bei „Matter“ handelt es sich um ein sicheres Übertragungsprotokoll, das Befehle über sämtliche Produkt- und Markengrenzen hinweg für alle Geräte verständlich macht. So, wie wir uns überall dort etwa auf Englisch unterhalten müssen, wo unsere Sprache nicht verstanden wird. Auf diese neue Weltsprache haben sich nun also endlich die Big Player auf diesem Gebiet geeinigt. Was dazu geführt hat, dass nun auch alle anderen nachziehen. Wo Tauben sind, fliegen Tauben zu. Der größte Vorteil dieses neuen Standards ist, dass er völlig ohne Cloudanbindung auskommt, was bisher als eine der größten Sicherheitsbedenken festgemacht wurde. Das neue Protokoll verknüpft die unterschiedlichen Geräte somit ohne Online-Konto in möglicherweise zweifelhaften Regionen, sondern sendet die Befehle ohne Um-

weg über das Internet an sein Ziel. Kein Server ist damit mehr dabei eingebunden, wenn die Heizung gesteuert, das Licht angemacht, oder die Rollläden heruntergelassen werden. Als Kompromiss wurde bei diesem Standard jedoch (einstweilen?) noch zugelassen, dass etwaige Zusatzfunktionen der Anbieter nach wie vor auch noch über deren Cloud-Dienste laufen, da sonst die beliebten Sprach-

» **Mit dem Übertragungsprotokoll „Matter“ lassen sich auch Geräte unterschiedlicher Marken miteinander vernetzen.**

befehle nicht ausgeführt werden könnten. Experten zufolge ist es jedoch nur noch eine Frage der Zeit, bis auch dies ohne externe Server möglich sein wird. Auch die Bedienung wird vereinfacht. Waren bisher unzählige Software-Applikationen erforderlich, um die unterschiedlichen Geräte zu bedienen, lassen sich diese mittels Matter mit nur noch einer App steuern. Matter-kompatible Produkte sind zudem auch in unterschiedlichen Systemwelten zeitgleich nutzbar – egal, ob der Partner beispielsweise ein Apple-Handy oder ein Android-Tablet nutzt.

Keine Chancen mehr für Hacker

Abgesichert wird dieser neue Standard durch ein ausgeklügeltes Sicherheitskonzept, das den Datentransfer vor Eingriffen von außen schützt. Denn die Schaltbefehle im Eigenheim werden ausschließlich verschlüsselt ausgetauscht. Und damit sich kein dubioser Anbieter über die Hintertür mit seinem Gerät in dieses Netz einwählen kann, bekommen alle von dieser Allianz autorisierten Geräte eine individuelle Kennung, ähnlich einem fälschungssicheren Hologramm. Unentdeckt Schadsoftware zu installieren, dürfte derart ausgeschlossen sein, da manipulierte Teile durch die in der Blockchain verteilte Datenbank durch den laufenden Abgleich sofort erkannt werden. ■

GESTIEGENE ARBEITSLOSIGKEIT

ARBEITSMARKT Mit Stichtag 30. März waren 369.640 Personen beim AMS vorgemerkt, 291.468 davon sind arbeitslos gemeldet, 78.172 Personen nehmen an Schulungsmaßnahmen des AMS teil.



Im Vorjahresvergleich stieg die Arbeitslosigkeit demnach wieder an. Dennoch zeige sich der heimische Arbeitsmarkt laut

Wirtschaftsminister Martin Kocher nach wie vor relativ resilient. Positiv sei, dass die Zahl der am Arbeitsmarkt unselbstständig beschäftigten Personen mit 3.956.000 nach wie vor sehr hoch ist und um 6.000 Personen über dem Wert des Vergleichsmonats im Vorjahr liege. Bemerkenswert sei vor allem, dass es durch die effektive Vermittlung des AMS gelungen ist, die Verweildauer in Arbeitslosigkeit der beim AMS gemeldeten Personen innerhalb eines Jahres auf rund 104 Tage zu reduzieren.

Die Arbeitslosenquote beträgt Ende März 6,9 Prozent. Demnach befinden sich 101.763 Personen in einer Lehrausbildung. 95.853 Personen davon absolvieren ihre Lehrausbildung in einem Unternehmen, 5.910 Personen in einer sogenannten überbetrieblichen Lehrausbildung (ÜBA) im Auftrag des AMS. Im Vergleich zum Vorjahresmonat ist das ein leichter Anstieg bei den Lehrlingen in Unternehmen von 0,2 Prozent. Österreichweit gibt es Ende März 2024 8.328 sofort verfügbare Lehrstellen.

HÄTTEN SIE ES NOCH GEWUSST?



Ernst Üblauer, Fachlehrer an der Wiener Berufsschule Mollardgasse, war an der Erstellung des Fragenkataloges für die Gesellenprüfung mitverantwortlich. Exklusiv für SHK-AKTUELL stellt er unseren Lesern in jeder Ausgabe zwei Prüfungsfragen, die auch immer wieder bei der Lehrabschlussprüfung vorkommen. Könnten Sie diese noch derart fachlich richtig beantworten, dass Sie die Prüfung bestehen? Machen Sie den Reality Check:

Frage 1: Wann und wie müssen Gasleitungen einer Dichtheitsprobe unterzogen werden?

Frage 2: Wo benötigt ein Installateur einen Potentialausgleich?

Antwort 1: Geprüft werden müssen alle neu fertiggestellten Leitungen, die aus Sicherheitsgründen gesperrt wurden (rote Markierung), alle Leitungen, die länger als zwölf Monate außer Betrieb waren (ersichtlich durch Gaszähler-Vegnahme), jede Leitung nach Reparatur, Änderung oder Reinigung mit Überdruck, bestehende Leitungen müssen periodisch nach zehn Jahren überprüft werden. Die Prüfung neuer Gasleitungen mit geschweißten oder gepressten Verbindungsstellen oder Ausführung mit Wellrohr erfolgt folgend: Vorprüfung mit inertem Gas oder Pressluft (Neuanlagen): Auf ein Bar aufdrücken, neben der Schweißstelle abklopfen (nur bei geschweißten Verbindungen), alle Verbindungsstellen mit schaumbildendem Mittel abseifen, optisch auf Dichtheit kontrollieren. Hauptprüfung mit Wassersäulenmanometer 1500 mm Wassersäule, alternativ elektronisches Prüfgerät: Leitung mit Druck beaufschlagen, Temperaturausgleich abwarten, im Prüfzeitraum von zehn Minuten darf kein Druckabfall ersichtlich sein. Bei geänderten

geschraubten Leitungen findet nur die Hauptprüfung Anwendung. Periodische Überprüfungen werden mittels Prüfgerät mit Leckratenmessung durchgeführt (alternativ mit 500mm Wassersäulenmanometer). Bei einem Gerätetausch ist eine Indexpobe (Gaszähler-Stillstandsprobe) durchzuführen. **Antwort 2:** In der Installations-technik wird bei allen metallischen Materialien wie Rohren, Sanitärgegenständen, Kessel etc. ein Potentialausgleich benötigt. Diese werden mit einem Erdungsdraht (gelb/grüne Markierung) miteinander und mit der Potentialausgleichsschiene verbunden. Diese Ausführung muss durch ein konsessioniertes Elektronunternehmen hergestellt und übernommen werden. Beim Einbau von Stahlblech-Bade- oder Brausewanne muss der Kunde oder die Kundin nachweislich darauf hingewiesen werden (Vermerk auf Arbeitsschein). Bei Arbeiten an metallischen Rohrleitungen, beziehungsweise Ersatz eines Leitungsstücks durch ein kunststoffrohr, muss eine Erdungsbrücke gesetzt werden.

TECE

SCHLANK VOR DER WAND

Wenn jeder Zentimeter zählt: WC Modul mit 8 cm Spülkasten

Echte 8 cm im Original



Jetzt die Highlights der TECE-Produktneuheiten entdecken: spotlight.tece.com/at

close to you

HELDEN DES ALLTAGS

Es gibt nur wenige Produkte, die so häufig und intensiv beansprucht werden, wie jene in unseren Badezimmern. Waschtische, WC & Co sind die „Hidden Champions“ unseres Alltags. Denn es geht dabei unter anderem um einen Werkstoff, der die Entwicklung der Menschheit seit tausenden von Jahren begleitet und sich dabei dennoch stetig weiterentwickelt.

Die runden oder geschwungenen Waschtische, Badewannen, WCs und Bidets der ikonischen Kollektion „Il Bagno Alessi“ von Laufen überzeugen seit 20 Jahren und setzen jedes Bad in Szene.

Die Entwicklung der Sanitärkeramik ist eine faszinierende Reise durch die Zeit, dessen Ursprung 18.000 Jahre zurückliegt.

Dies lässt sich wissenschaftlich fundiert festmachen, da bei Ausgrabungen in Südchina entsprechende Überreste von gebrannten Tongefäßen gefunden wurden. Bis zu jenem Werkstoff, den wir heute als Keramik kennen, vergingen dann aber trotzdem noch viele Jahrtausende - bis hinein in die Antike, also in die Zeit ab 800 vor Christus. Stammt doch das Wort „Keramik“ aus dem Altgriechischen und steht für die Bezeichnung für Tonminerale, die durch Brennen im antiken Athener Bezirk Kerameikos formbeständig gemacht wurden. Ab diesem Zeitpunkt machte die Entwicklung der menschliche Hygiene jedenfalls einen Riesensprung zur mehr Gesundheit und Lebensqualität.

Hohe Handwerkskunst

Die Geschichte der Sanitärkeramik ist dabei aber vergleichsweise jung und liegt nur etwas mehr als 100 Jahre zurück, als die ersten WCs damit hergestellt wurden. Kaum einer vermutet jedenfalls, wie aufwändig die Herstellung von Keramik-Produkten ist. Denn trotz des hohen Industrialisierungsgrades unserer Gesellschaft erfolgt die Produktion auch heute noch zu einem erheblichen Anteil durch Handarbeit. Hochwertige Badkeramik kein Fließbandprodukt.

Als Basisstoff fungiert wie vor tausenden vor Jahren Ton, der für die Formbarkeit sorgt. Diesem werden zahlreiche Werkstoffe zugefügt, wie etwa

Kaolin, das die Standfestigkeit beim Brennen sicherstellt. Zum Einsatz kommt unter anderem aber auch feinkörniger Quarz und Feldspat, das dann gemeinsam mit Wasser zu einer dünnflüssigen Masse - dem so genannten „Schlicker“ - gemixt wird. Diese wird in spezielle (Gips-)Formen gegossen und nach einer Trocknungsphase mit einer Glasur veredelt und bei mehr als 1000 Grad gebrannt.

Keramik als Platzhirsch im Badezimmer

Natürlich gibt es Waschbecken & Co in der Zwischenzeit auch aus anderen Materialien, wie etwa Mineralguss, Stahlmail, Glas aber auch aus Naturstein. Doch kein Werkstoff konnte bisher alle Vorzüge von Keramik, wie etwa Hitzebeständigkeit, Kratzfestigkeit und Robustheit komplett abdecken. Selbst gegen Laugen und Säuren ist es weitgehend unempfindlich und mit den zwischenzeitlich angebotenen Oberflächenveredelungen perlt Schmutz und Wasser einfach ab, was die Reinigung enorm erleichtert. Lediglich bei der Größe der Werkstücke gibt es Einschränkungen. Aufgrund des hohen Eigen-

gewichtes sind beispielsweise Waschtische mit einer Länge von mehr als 150 Zentimetern aus Keramik nur selten zu finden. Vorsicht gilt es auch bei harten Gegenständen. Fallen diese ins Becken, können sie die Oberfläche beschädigen.

Mut zur Farbe

Was die Farben betrifft, gibt es heute keinerlei Einschränkungen mehr. Waren in den 80er Jahren noch Bahamabeige, Moosgrün oder Bermudablau das Maß der Dinge, sind es heute zwar vorwiegend Weißtöne in allen Schattierungen, dennoch findet der Trend zu mehr Farbe im Badezimmer immer mehr Anhänger. Neben Schwarz, vor allem in matter Ausführung, bietet die Industrie mittlerweile ihre Produkte in allen Farben an, die das Spektrum hergibt.

Beispiele gefällig? Nachdem Bilder bekanntlich mehr als tausend Worte sagen, haben wir recherchiert, welche Modelle derzeit besonders gefragt sind, und auf den folgenden Seiten zusammengefasst. ■

So, wie in der Natur kein Tautropfen dem anderen gleicht, wurde auch bei der Villeroy & Boch Kollektion Antao für jede Waschtischgröße eine eigene Form entwickelt.





Sanitärkeramik mit besonderer Story: Das WC „Sanicompact-comfort“ von Sanibroy ist die perfekte Lösung für die Nachrüstung, da mit der integrierten Hebeanlage sanitärer Komfort auch dort möglich wird, wo bisher kein WC installiert werden konnte.



Mit ihren leichten, klaren Linien ist die alpinweiße Grohe Essence Keramikbadewanne ein Blickfang im Bad und steht mit den weiteren Keramiken der Kollektion in perfektem Einklang.

FOTO: HANSGROHE



Ein einladender, inspirierender Waschplatz hängt weder von der Größe des Badezimmers ab, noch muss er die Haushaltskasse übermäßig strapazieren. „Xanua Q“ von Hansgrohe ist extra fürs kleinere Renovierungsbudget gemacht.

JETZT ViPARTNER WERDEN UND ZUSAMMEN WACHSEN.

Entdecken Sie jetzt **ViPartner**, das leistungsstarke **Partnerprogramm** von Villeroy & Boch für SHK-Profis. Als ViPartner profitieren Sie von **attraktiven Services** wie der ViP-Hotline, Garantieverweiterung sowie exklusiven ViP-Events. Und ganz nebenbei können Sie mit Ihren erzielten Umsätzen wertvolle ViPunkte für **tolle Prämien** sammeln. Machen Sie mit und lassen Sie uns zusammen wachsen.

Mehr auf pro.villeroy-boch.com/vipartner



GLEICH EINSCHANNEN
UND ViPARTNER
WERDEN!



Mit ihrer klaren, zeitlosen Formensprache hat sich Duravits „Starck Tonne“ von kurzlebigen Badtrends abgehoben und neue Maßstäbe gesetzt. In diesem Jahr feiert die elegante und visionäre Starck Tonne bereits ihr unglaubliches 30-jähriges Jubiläum.



Mit der freistehenden Badewanne zeigt Kaldewei, dass Luxus und Nachhaltigkeit Hand in Hand gehen können. Kein großer Grundriss ist nötig, um die „Oyo Duo“ perfekt zu inszenieren und das Bad so zu einem Private Spa zu machen.



DUSCH-WC EINSTIEGSMODELL

PREIS/WERT Mit Sensia Pro, der neuesten Ergänzung des Dusch-WC-Portfolios von Grohe, bringt nun auch diese Traditionsmarke ein erschwingliches Einsteigerprodukt auf den Markt und erschließt so neue Zielgruppen.



Trotz der Preiseinstiegspositionierung bietet Grohes Sensia Pro sämtliche Annehmlichkeiten eines Dusch-WCs.

Sensia Pro bietet ein fortschrittliches Hygieneerlebnis – bequem über eine Fernbedienung mit Benutzerprofil-Speicherung gesteuert. Die beiden Duscharme verfügen über eine einstellbare Wassertemperatur und sind jeweils für unterschiedliche persönliche Bedürfnisse konzipiert: eine Standard-Dusche und eine Lady-Dusche, die ideal für den weiblichen Intimbereich ist. Beide können auf einen oszillierenden Sprühstrahl mit automatischer Vor- und Rückwärtsbewegung eingestellt werden.

Die Position der Düse und die Sprühstärke können ebenfalls den individuellen Vorlieben angepasst werden. Nach jeder Benutzung reinigen sich die Sprühdüsen selbst mit Frischwasser. Die integrierte Trockenfunktion macht das Dusch-WC darüber hinaus nicht nur besonders komfortabel, sondern reduziert auch den Toilettenpapierverbrauch.

Durchdachte Hygienemaßnahmen

Auch die Hygiene der Toilette selbst spielt eine wichtige Rolle. Die Keramikglasur hat eine antibakterielle Wirkung, während die antihafbeschichtete Oberfläche Schmutz und Kalk abweist. Für eine gründliche, aber leise Reinigung sorgt „Triple Vortex Flush“ mit drei Wasserabläufen, die einen kraftvollen Strudel erzeugen.

Sensia Pro verfügt zudem über eine automatische Öffnungs- und Schließfunktion für den Sitz und den Deckel, um eine hygienische Nutzung sicherzustellen. Ein dezentes Nachtlicht bietet beim

nächtlichen Toilettengang bessere Orientierung im Dunkeln, ohne das grelle Zimmerlicht einschalten zu müssen und somit den eigenen Ruhemodus zu stören. All diese Funktionen sind in ein modernes Design mit klaren Linien integriert, das dieses Dusch-WC zu einem Highlight in jedem Badezimmer macht.

Einfache Installation

Sensia Pro bietet maximale Flexibilität im Badezimmer, nicht nur für Verbraucher, sondern auch für das Fachhandwerk dank der Kombination mit Grohe Rapid SLX. Das komplett vormontierte WC-Montage-Element ist die ideale Lösung für die Installation eines Dusch-WCs, da es über einen universellen Wasseranschluss und eine integrierte Steckdose verfügt. Darüber hinaus macht die integrierte Spülstromdrossel die Regulierung des Wasserflusses einfach. Das Ergebnis: Kein unerwünschtes Spritzen oder Überlaufen während des Spülvorgangs – auch nicht bei einer randlosen Toilette wie Sensia Pro. ■



MAXIMALE WIRBELKRAFT

Evolutionary, economic, efficient – die revolutionäre WC-Spülung TwistFlush[e³] von Villeroy & Boch setzt neue Maßstäbe hinsichtlich Spülleistung, Effizienz ... und Preis.

TwistFlush[e³] nutzt jene Technologie, bei der ein starker Wasserwirbel erzeugt wird und die in Sachen WC-Spülung als die fortschrittlichste Technik am Markt gilt. Bereits seit drei Jahren setzt Villeroy & Boch auf dieses Prinzip und nutzt bei ausgewählten WCs mit dieser Toilettenspülung die Wirbelkraft des Wassers, um bei niedrigem Wasserverbrauch beste Spülleistung zu erreichen.

Nun wurde diese innovative Wirbelspültechnologie mit Blick auf die speziellen Anforderungen von öffentlichen und gewerblichen Sanitärräumen sowie des seriellen Wohnungsbaus weiterentwickelt.

Denn die Anforderungen an Badprodukte im Markeneinstiegssegment steigen. Vor allem im Projektgeschäft muss ein modernes WC höchste Ansprüche an Spülperformance, Ressourcenschonung und Hygiene erfüllen und zugleich preisattraktiv und wirtschaftlich sein. All das erfüllt TwistFlush[e³] auf dreifache Weise: Die neue Toilettenspülung ist „evolutionary“, da sie die Wirbelspültechnologie zum attraktiven Preis bietet, und „economic“, weil ihre niedrige

Spülmenge Wasser spart und so die Betriebskosten senkt. Außerdem ist es „efficient“, denn das ausgefeilte System bietet eine herausragende Spülleistung, wodurch das WC besonders schnell zu reinigen ist.

Bestätigte Spülperformance

Die überzeugenden Vorteile wurden durch unabhängige Prüfinstitute wie das wfk-Institut für Angewandte Forschung bestätigt. Zudem liegt die Zertifizierung durch den TÜV Rheinland vor. So sorgen die physikalische Kraft des Wasserwirbels, die präzise, hoch positionierte Wasserführung und die perfekt abgestimmte Beckenarchitektur für eine nahezu vollständige Ausspülung. Dabei arbeitet die Wirbelspülung absolut spritzfrei und so gründlich, dass in der Regel kein Nachspülen notwendig ist. Die Performance übertrifft sogar die Anforderungen der europäischen Norm EN997 – es wird mehr als das Zehnfache der geforderten Kugeln weggespült. ■

www.villeroy-boch.at

Einfach austauschen.

zeit sparend | hygienesicher | effizient



Wilo-Yonos PICO-Z

wilo

Die kompakte Wilo-Yonos PICO-Z ist die ideale Austauschpumpe für den Umstieg auf energiesparende Zirkulationspumpen in der Trinkwarmwasseranwendung in Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhäusern.



Mehr Infos unter: www.wilo.at



ERSTE DREHROHR-DUSCHE MIT 360° ÖFFNUNGSWINKEL

Schon auf den ersten Blick offenbart die neue Artweger Prestige ihre Stärke. Das völlig neue Designkonzept mit dem schmalsten Drehrohr-Scharnier am Markt bricht völlig mit der gewohnten Optik der bekannten Duschkabinen. Ermöglicht hat dieses revolutionäre Erscheinungsbild die Zusammenarbeit mit der Designschmiede „Studio F. A. Porsche“.

Es ist das erste Mal, dass das internationale renommierte Designstudio F. A. Porsche sich einer Duschenserie widmet. In Zusammenarbeit mit den Entwicklern des innovativen Duschensherstellers Artweger schafften es die Designer, das Drehscharnier völlig in das Stabprofil zu integrieren. Es ist somit nicht mehr direkt sichtbar und wird derart als ein schmales durchgängiges Profil wahrgenommen, das ohne sichtbare Kunststoffteile auskommt.

Im Gegensatz zu bekannten Systemen trägt es in keine Richtung auf, wirkt weniger konstruiert und besticht durch seine geometrische Ruhe. Zudem wurde die Funktion des Scharniers verbessert. Dieses ermöglicht das Öffnen nicht nur um die bisherigen 180, sondern bis zu 360 Grad. So zeichnet sich die Prestige-Serie durch ein Scharnier aus, das im Erscheinungsbild nicht nur halb so breit



wie herkömmliche Drehrohrduschen wirkt, sondern sich auch doppelt so weit drehen lässt: Sozusagen eine echte evolutionäre Weiterentwicklung der Dusche. Das Design der Serie ist unaufdringlich, dezent und leicht, ohne dabei fragil zu wirken. Durch die durchgängige Metalloptik wirken auch farbige Varianten



sehr elegant, da keine Kunststoffteile in abweichender Farboptik zu sehen sind. Und die konsequente Reduktion auf die geometrischen Grundformen Kreis und Rechteck verleiht dem Design der Duschenserie zeitlose Gültigkeit.

www.artweger.at

VON DER WANNE ZUR BARRIEREARMEN DUSCHE

Kinedo, eine Marke der SFA Deutschland, reagiert mit der Produktfamilie Kinemagic auf den dringenden Bedarf an einfachen und schnellen Umbaulösungen, z.B. beim Austausch einer alten Badewanne gegen eine bedarfsgerechte Duschlösung.

Die neue Duschkabine Kinemagic Royal+ ist, wie auch das Vorgängermodell, umfassend barrierearm gestaltet. Für einen mühelosen Einstieg sorgt mit nur 3,8 cm Höhe die extraflache Duschwanne. Die Duschwanne aus Biocryl mit verstärkter Wärme- und Schalldämmung Biotec ist zertifiziert mit der Rutschfestigkeit der Klasse C/PN 24 und garantiert somit maximale Rutschsicherheit. Eine platzsparende Schiebetür mit breitem Zugang und ein Klappsitz mit gedämpfter Klappmechanik sowie eine höhenverstellbare Magnetbrause erhöhen den Komfort.

Ein ergonomisch geformter Haltegriff in Verbindung mit einem besonders griffsicheren Handlauf gibt dem Benutzer sowohl beim Ein- und Aussteigen als auch beim Duschen optimalen Halt. Die durchdachte Platzierung ermöglicht in ihrer Mobilität eingeschränkten Perso-



Kinemagic Royal+

nen eine sichere Nutzung der Dusche und minimiert so die Rutsch- und Sturzgefahr. Die hohen Sicherheitsstandards, Funktionalität, Ästhetik und Komfort wurden von der GGT geprüft und mit einem Gütesiegel bestätigt.

Ob als Nischen-, Wand- oder Eckausführung – die Dusche kann an die räumlichen Gegebenheiten und vielseitigen Kundenbedürfnisse angepasst werden. Bei den Rückwand-Elementen aus brillantweißem Opakglas haben die Kunden die Wahl zwischen einer hohen, gemischten oder halbhoher Ausführung. Die Armatur kann wahlweise links oder rechts installiert werden. Weitere Konfigurationsmöglichkeiten bieten Ausführungen mit Klarglas oder mattiertem Glas für mehr Privatsphäre. Beide Varianten sowie die Rückwand-Elemente bestehen aus 6 mm Sicherheitsglas. Kinemagic Royal+ kann in Badezimmern nahezu jeder Größe installiert werden, in einer schmalen Version von 100 cm und bis zu einer großzügigen bis 205 cm. Die individuelle Produktgestaltung unterstützt Kinedo mit dem digitalen, interaktiven Produkt-Konfigurator.

kinedo-bad.de/kinemagic-filter

EINFACH INSTALLIERT UND INTEGRIERT

Die kompakte Nassläufer-Umwälzpumpe „Stratos Pico plus“ von Wilo hat ein, vollgrafisches 2“-TFT-Display und erleichtert so Installation und Inbetriebnahme nochmals deutlich. Ihr anwendungsgeführter Einstellungsassistent ist intuitiv verständlich und bietet zahlreiche Regelungsfunktionen zur flexiblen Anpassung an die jeweilige Anwendung.

Ein besonderer Clou der Wilo-Stratos Pico plus ist ihre intuitive Bedienung. Anwender können den grünen Knopf – das zentrale Bedienelement auf der Gehäusevorderseite – komfortabel mit nur einer Hand bedienen. Über den grünen Drehknopf lassen sich die Betriebsarten sowie Funktionen wie der automatischer Nachtabsenkbetrieb einfach und nutzerfreundlich einstellen. Der Einstellungsassistent sowie Dynamic Adapt plus erleichtern die Ersteinrichtung zusätzlich.

Mit dem Wilo-Smart Connect Modul BT an der Pumpe gibt's die Möglichkeit, alle Einstellungen der Wilo-Stratos Pico plus per Wilo-Assistent App zu steuern. Besonders praktisch ist das bei schwer zugänglichen Pumpen. Darüber hinaus kann über die Smart Connect Funktion die Pumpe personalisiert werden. So hat der Betreiber schnellen



Mit dem Wilo-Connect Modul BMS lassen sich Kleinpumpen ganz einfach die Gebäudeautomation einbinden.

Zugriff auf hinterlegte Kontaktdaten des Fachbetriebes bei Störungen im System.

Für die Einbindung in die Gebäudeautomation kann das optionale Wilo-Connect Modul BMS zum Einsatz kommen, ebenso bei der Wilo-Stratos Pico-Z, der idealen Zirkulationspumpe für die Trinkwarmwasserversorgung in Zwei- oder Mehrfamilienhäusern, sowie



kleineren Gebäuden mit einer Mischung aus Wohnen und Gewerbe.

Die kompakte Wilo-Yonos Pico-Z ist die passende Austauschpumpe für den Umstieg auf energiesparende Zirkulationspumpen in der Trinkwarmwasseranwendung in Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhäusern.

www.wilo.at

MONTAGE-OFFENSIVE „EINFACH FLACH GELEGT“

Auf den Punkt bringt es Kaldewei mit der neuen Montage-Offensive „einfach flach gelegt“. Das Produkt-Paket besteht aus der Duschfläche Superplan mit rutschhemmender Invisible Grip Oberfläche und dem vormontierten Wannenträger extraflach.

In nur drei Schritten hat der Fachhandwerker die Dusche aus Stahl-Emaile installiert: 1. auf- oder einlegen der Dusche, 2. anschließen und abdichten und zuletzt 3. Silikonfuge ziehen – fertig.

Noch nie ließen sich bodengleiche oder bodennahe Kaldewei Duschen so schnell einbauen. Der glasierte Stahl und ein werksseitig bereits vormontierter Wannenträger extraflach mit integrierter Mittenabstützung garantieren optimale Stabilität und machen eine zusätzliche Stabilisierung überflüssig. So wird effektiv Zeit gespart. Und damit alles perfekt zusammenpasst wird das Produkt-Bundle komplett in nur einem Paket angeliefert.

Die bodenebene Duschfläche Kaldewei Superplan hat seit Ihrer Einführung Millionen Kunden überzeugt und erstrahlt nach der jüngsten Designanpassung in frischer Optik. 41 Abmessungen



bieten Flexibilität und die rutschhemmende Oberflächenvergütung Invisible Grip sorgt für sicheren Stand und bril-

lantem Glanz. Dank integriertem Wannenträger extraflach gelingt die Installation blitzschnell auf jedem Boden – ganz gleich ob im Neubau oder bei der Altbausanierung.

In Zeiten hoher Lohn- und Personalkosten sind Duschlösungen gefragt, die sich mit wenigen Handgriffen installieren lassen. Das neue Produkt-Bundle von Kaldewei überzeugt Badprofis nicht nur durch die schnelle Montage. Auch das Material Stahl-Emaile bietet viele Vorteile, da es dank hoher Formstabilität keine zusätzliche, zeitraubende Stabilisierung benötigt, wie es zum Beispiel für viele Duschen aus Acryl erforderlich ist. Zudem sind Kaldewei Duschflächen wesentlich leichter und einfacher zu handeln als vergleichbare Formate aus Mineralguss.

www.kaldewei.com

WIRTSCHAFTLICH UND KORROSIONSBESTÄNDIG

EDELSTAHL-PRESSSYSTEM In Kühlanlagen und Heizungssystemen ist Kondensat oder Feuchtigkeit an Rohrleitungssystemen nicht immer vermeidbar. Mapress Therm von Geberit bietet für diese Situationen eine wirtschaftliche Lösung mit sehr hoher Korrosionsbeständigkeit.



Auch Heizungsleitungen im Fußbodenbereich zählen zu den Anwendungsbereichen von Mapress Therm.

Das niedrig legierte Systemrohr des neuen Presssystems Geberit Mapress Therm besteht aus CrTi Edelstahl 1.4520. Das System ist für Einsatzbereiche beim Heizen und Kühlen geeignet, bei denen mit Feuchtigkeitseinwirkungen von außen zu rechnen ist, zum Beispiel durch Kondenswasser und Putzwasser. Hauptanwendungsbereiche sind folglich geschlossene Kühl- und Heizungskreisläufe mit und ohne Frostschutzmittel sowie Solar-, Fernwärme- und Druckluftanwendungen.

Das System ist für die unterschiedlichsten Temperaturbereiche einsetzbar: zum Beispiel in Verbindung mit den passenden blauen FKM-Dichtringen auch für Solarthermieanlagen zwischen -25 und 180 Grad Celsius. „Mit dem neuen Edelstahl Rohrleitungssystem Mapress Therm haben Sanitärprofis den Einbau von Heizung und Kühlung in Bezug auf Wirtschaftlichkeit und Installationssicherheit fest im Griff“, sagt Manfred Priesching, Produktmanager

Rohrleitungssysteme bei Geberit. Das vielseitige System eignet sich gleichermaßen für Haustechnik, industrielle Anwendungen und Wohnanlagen.

Bewährte Technik

Das neue Rohrleitungssystem wird mit den gleichen Installationsroutinen verarbeitet wie das milliardenfach bewährte Mapress Pressverbindungssystem. Die bestehenden Mapress Pressbacken, Schlingen und Pressgeräte eignen sich durch ihre kompakte und leichte Bauweise zur optimalen Verarbeitung. Sie können auch für Mapress Therm einfach weiter benutzt werden, neue Werkzeuge sind nicht notwendig.

Einfach zu erkennen

Die Systemrohre von Mapress Therm sind durch die aufgedruckte orangefarbene Linie, die Bezeichnung NPW (Non-Potable-Water) sowie das Nichttrinkwasser-Symbol – ein durchgestrichener Wasserhahn – einfach und klar erkennbar. Weitere Kennzeichnungen umfassen Systemname, Material,

Lieferantenkennzeichen, Produktionsdatum, Dimensionierung und Zulassungen. Die Fittings sind mit einem orangefarbenen Pressindikator gekennzeichnet, der zusätzlich die Dimension anzeigt. Auf dem Pressindikator ist das Wasserhahn-Symbol aufgedruckt. Auf den Fittings selbst ist sowohl das Wasserhahn-Symbol als auch die Abkürzung NPW eingepreßt.

Unverpresst undicht

Mapress Therm Fittings besitzen einen Pressindikator, der erst nach der korrekten Verpressung leicht zu entfernen ist. Unverpresste Verbindungen sind so schon vor der Druckprobe klar sichtbar. Der orangefarbene Pressindikator ermöglicht die eindeutige Erkennung des Systems und zeigt das Geberit Logo sowie die Dimension des Fittings. Der Konturdichtring bietet zusätzliche Sicherheit zum Pressindikator. Aufgrund seiner speziellen Kontur sind unverpresste Verbindungen bei der Druckprobe undicht. So werden spätere Schäden während des Betriebs verhindert.

Umfangreiches Sortiment

Das vielseitige neue System steht in allen gängigen Dimensionen von d15 bis d108 mm zur Verfügung. Dem Verarbeiter bietet sich ein breites Sortiment an Fittings und Übergängen für Kühlung und Heizung. Alle wichtigen Unterlagen wie Ausschreibungstexte, Produktflyer und Sortimentsübersicht sind ab sofort verfügbar. Die BIM-Daten für das System wurden bereits im Katalog-Modul des Geberit BIM Plugins integriert. ■

www.geberit.at/mapress-therm

VERKÜRZUNG DER MONTAGEZEIT UM 30 PROZENT

EFFIZIENZSTEIGERUNG Zeit ist Geld – das gilt eigentlich auf jeder Baustelle. Für die schnelle und zuverlässige Montage hat Rehau komfortable Systeme zum Heizen und Kühlen mit passender Verteilungs- und Regelungstechnik entwickelt.

Einfache Montageabläufe ermöglicht das Verlegesystem „Rautherm Speed plus 2.0“. Auf der nur 1,5 mm flachen Klettmatte lässt sich das Rohr komplett frei verlegen, die Gesamtaufbauhöhe beträgt nur 33 mm. Mit der flachen Klettlösung von Rehau ist der Monteur im Vergleich zu herkömmlichen Verlegesystemen um 30 Prozent schneller – sogar im „Ein-Mann-System“.

Die Klett-Systemmatte lässt sich auf verschiedenen Dämmungen, aber auch direkt auf Beton- oder Holzböden verlegen. Nachdem die Schutzfolie an der Unterseite entfernt wurde, ist die Klettmatte dann auf dem Untergrund ganz leicht zu verkleben. Derart entsteht auch eine flüssigkeitsdichte Schutzschicht. Das auf der Oberseite angebrachte Klettgewebe ist auf das mit Hakenband vorkonfektionierte Rautherm Speed K Rohr abgestimmt. Der Fachmann kann das zu verlegende Rohr im Alleingang von der Abrollvorrichtung abwickeln, mit dem Fuß auf die Matte drücken und so die Bahnen aufbringen, ohne sich an vorgegebene Klettstrukturen halten zu müssen. Dadurch ist eine freie und flexible Rohrverlegung gewährleistet, auch Korrekturen können jederzeit vorgenommen werden, da sich das Rohr beliebig oft von der Matte lösen lässt.

Temperaturregelung in großen Räumen

„Nea Smart 2.0“, die intelligente Einzelraumregelung für Flächenheiz- und Kühlsysteme, bietet neue Funktionen an. Für Heiz-Anwendungen können auch thermisch aktivierte Bauteilsysteme (zum Beispiel Industrieflächenheizun-

gen) geregelt werden. Außerdem lässt sich die Raumtemperatur in großen Räumen durch Einsatz mehrerer Raumregler optimieren. Das verschafft auch in großzügigen Wohnbereichen, Großraumbüros, Hallen und Ausstellungsräumen ein Plus an Komfort.

KNX für mehr Komfort

Das Regelungssystem „Nea Smart 2.0“ ist kompatibel zu KNX-Systemen. So kommuniziert die gesamte Regelungstechnik mit anderen KNX-fähigen Elementen der Haustechnik – für noch mehr Komfort und Lebensqualität. Die Installation und Inbetriebnahme sind komfortabel und zeitsparend. Alle Raumregler lassen sich zentral programmieren und mit mobilen Endgeräten in Betrieb setzen. Zudem besticht die „Nea Smart 2.0“ durch ein elegantes Design. Zur Wahl stehen aktuell Varianten in weiß

oder schwarz. Das zeitlose LED-Matrix-Display umgibt ein dezent leuchtender Lichtrahmen.

Rautherm Kühldecke Railfix

Die Rautherm Kühldecke Railfix besteht aus der Railfix-Schiene 16/17, welche mit Standard-Trockenbauschrauben auf dem CD Profil der Unterkonstruktion befestigt wird. Das Rohr „Rautherm Silence 16 x 1,5 mm“ wird im Verlegeabstand fünf Zentimeter oder Vielfache in der Railfix-Schiene befestigt. Dabei bietet das System höchstmögliche Flexibilität und einen hohen Rohrbelegungsgrad.

Durch den optimalen Leistungsbereich der Kühldecke kann diese sowohl in modernen Gebäuden als auch bei Sanierungen, eingesetzt werden. ■

www.rehau.com





WOHLFÜHLKLIMA BEIM REISEVERANSTALTER

PRIMA KLIMA Die neue Unternehmenszentrale des Reiseveranstalters Alltours in Düsseldorf punktet nicht nur bei der Lage – auch der Wohlfühlfaktor im Gebäude ist groß. Für angenehme Temperaturen das ganze Jahr über sorgt eine Strahlungskühldecke von Uponor.

Prägendes Gestaltungselement des zehnstöckigen Neubaus ist eine filigrane, vertikal gegliederte Fassadestruktur.

Der größte konzernunabhängige Tourismusbetrieb im deutschsprachigen Raum baut in Düsseldorf eine neue Firmenzentrale. 13.500 Quadratmeter Bürofläche bieten künftig ausreichend Platz für rund 630 Beschäftigte.

Der Neubau befindet sich in prominenter Lage: Das Bürogebäude entsteht direkt am Rheinufer – gegenüber dem denkmalgeschützten Behrensbau und in unmittelbarer Nachbarschaft zum Mannesmann-Hochhaus. Prägendes Gestaltungselement des zehnstöckigen Neubaus ist eine filigrane, vertikal gegliederte Fassadestruktur, die sich bis in die Dachschräge fortsetzt. Mit der prägnanten, aber optisch ruhigen Agentursprache fügt sich das Gebäude harmonisch in die Umgebung ein. In der Mitte des Gebäudekomplexes entsteht ein verbindendes Atrium, das ganzjährig durch seine helle und attraktive Atmosphäre eine hohe Aufenthaltsqualität bietet. Erholen können sich die Beschäftigten künftig in der obersten Etage des Gebäudes – auf der Außenterrasse, in der Chill-out-

Area oder in einem Bereich mit Sport- und Gesundheitsangeboten.

Warum eine Kühlung?

Grundvoraussetzung für eine hohe Aufenthaltsqualität ist ein gutes Gebäudeklima – die Innentemperaturen sollten ganzjährig im Behaglichkeitsbereich liegen. Bei der Planung galt es folglich nicht nur den Heizfall, sondern auch den Kühlfall zu bedenken.

Denn die großflächige Verglasung der Fassade einerseits, und die Menschen, Beleuchtung und elektrischen Geräte andererseits erhöhen die externe und interne Kühllast des Neubaus. Ihr Wärmeintrag lässt die Temperatur im Gebäude ansteigen, selbst externe Beschattung kann das nicht ausreichend verhindern. In der mitteleuropäischen Klimazone – also auch in Düsseldorf – ist damit zu rechnen, dass die Zimmertemperatur im Sommer häufig über eine operative Raumtemperatur von 26°C ansteigt und damit die Behaglichkeitsgrenze überschreitet. Hinzu kommt der Einfluss der gedämmten Gebäudehülle: Während die Dämmung im

Winter wie gewünscht dafür sorgt, dass weniger Wärme austritt, tut sie das natürlich auch im Sommer. Das heißt: Einmal erhitzte Räume, kühlen so schnell nicht mehr ab. „Der Klimawandel ist selbstverständlich auch in Düsseldorf angekommen. Unser Ziel war es deshalb, für die Alltours-Mitarbeitenden ein im wahrsten Sinne angenehmes Arbeitsklima zu schaffen. Deshalb war die Planung einer Gebäudekühlung unerlässlich“, schlussfolgert Dennis Thamm, Fachplaner bei DSTR Plan, der für die Planung und Umsetzung der technischen Gebäudeausrüstung im Projekt verantwortlich ist.

Nie mehr ins Schwitzen kommen

Eine besonders angenehme Art der Kühlung bieten Strahlungskühldecken. Sie schaffen dank relativ hoher Vorlauftemperaturen auf energieeffiziente Art eine passive, stille Kühlung und halten die Temperatur – zugluftfrei – im Behaglichkeitsbereich.

Die Wahl fiel auf die fugenlose, modulare Strahlungskühl-



Die Strahlungs-kühldecke Thermatop M bietet vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten.
Foto links: Das in sich geschlossene System umfasst die Anbindung an einen Verteiler.

decke Thermatop M von Uponor, die darüber hinaus vielfältige Gestaltungs- und Anwendungsmöglichkeiten bietet: Die Bauform des wasserbasierten Systems ist flexibel, passt sich schwierigen Raumgeometrien an und bietet Freiheit bei der Raumgestaltung. Ihr hoher aktiver Flächenanteil und die abgestimmten Regelungskomponenten machen die Planung der Kühldecke besonders einfach. Vorteile bietet das System auch in der Montage: Der Installateur befestigt die Heiz- und Kühlelemente von Thermatop M an herkömmlichen Unterkonstruktionen, wie sie aus dem Trockenbau bekannt sind. Die einzelnen Elemente bestehen aus vorgefertigten Mäandern aus Alu-Verbundrohr, die mit Befestigungsschienen fixiert sind. An den Befestigungsschienen befinden sich Federbügel, die eine schnelle und werkzeugfreie Montage an den CD-Profilen der Deckenunterkonstruktion ermöglichen, ohne dass ein Verschieben der bauseitigen Unterkonstruktion notwendig wird – der Installateur hängt die Elemente einfach zwischen die CD-Profile.

Ein großer Vorteil des Systems ist zudem die klare Gewerketrennung zum Trocken- und Akustikbau: Nach der Installation verkleidet der Trockenbauer die Decke genauso wie bei Decken, die ohne Kühlung konstruiert sind. Dennis Thamm fasst die Vorzüge zusammen: „Uponor Thermatop M bietet in jeder Hinsicht gute Ergebnisse, lässt sich darüber hinaus einfach installieren und auch das Preis-Leistungsverhältnis passt. Des-

halb war es für uns die erste Wahl bei der neuen Alltours-Zentrale.“ Die Kühldecke wird künftig in den Büros – auf einer Fläche von 6.000 Quadratmetern – für thermischen Komfort sorgen. „Die Beschäftigten können Raum für Raum selbst festlegen, ob und wie geheizt und gekühlt wird. Das steigert die Mitarbeiterzufriedenheit“, ist Thamm überzeugt.

Störfaktor Lärm ausschließen

Zu einem angenehmen Arbeiten gehört auch, dass die Lautstärke im Büro stimmt. Wie die Decke ausgeführt ist, hat darauf einen erheblichen Einfluss. Denn die für die Deckenverkleidung gewählten Gipskartonplatten beeinflussen Akustik und Raumklima: Lochplatten absorbieren Schall und Thermoplaten wirken sich auf die Kühlleistung aus. Verschiedene Lochmuster führen beispielsweise zu einem unterschiedlichen Schallabsorptionsverhalten: Die höchsten Schallabsorptionsgrade erzielen Platten mit einem Lochanteil zwischen 10 und 20 Prozent. Solche

und ähnliche Lochplatten von Knauf, einem Spezialisten im Bereich Trockenbau, Boden, Putz und Fassade, sind mit der Strahlungsheizdecke Thermatop M kompatibel. Der Schallabsorptionsgrad von Thermatop M ist jedoch auch deshalb besonders hoch, weil keine Wärmeleitbleche nötig sind. Diese verdecken sonst – vor allem bei hohen Heiz- und Kühllasten – die Lochung und verhindern auf diese Weise die gewünschte Schallreduktion. Bei Thermatop M kann der Schall dagegen frei in die Lochplatte eindringen und wird nicht in den Raum zurückgeworfen.

Die Beschäftigten von Alltours können sich auf ihre neuen Büros freuen. „Alles in allem entsteht am Mannesmannufer ein Ort zum Wohlfühlen: Hier lässt es sich gut arbeiten, denn die Bedürfnisse der Gebäudenutzer stehen überall im Vordergrund. Vor allem die richtige Innentemperatur beeinflusst das Wohlbefinden sehr. Ich bin froh, dass wir mit Thermatop M für das Bürogebäude eine Lösung haben, die ein optimales Arbeitsklima schafft“, fasst Thamm zusammen. ■



Der Installateur befestigt die Heiz- und Kühlelemente an herkömmlichen Unterkonstruktionen, wie sie aus dem Trockenbau bekannt sind.

DIE VERBINDUNG MACHT DEN UNTERSCHIED

INNOVATION In der Haustechnik zählen fehlerhafte Rohrverbindungen zu den größten Gefahrenquellen. Kein Wunder also, dass sich die Industrie intensiv mit diesem Thema beschäftigt, und enorme Ressourcen in Forschung und Entwicklung steckt. An vorderster Front steht hier das oberösterreichische Unternehmen Ke Kelit, das auf diesem Gebiet aufgrund laufender Weiterentwicklungen maximale Sicherheit bieten kann.



Zusätzlich zur komplett transparenten Hülse bietet Kelit Clixofix mittels Einbeziehen der Sinne „Sehen, Hören und Fühlen“ maximale Verbindungssicherheit.

Wasserschäden sorgen allein in Europa für jährliche Kosten in Milliardenhöhe. Vor allem Rohre und deren Verbindungen sind daher ein Bereich, dem der Installateur ganz besondere Aufmerksamkeit zu widmen hat. Denn er steht in der Pflicht, seinem Auftraggeber Zuverlässigkeit und Sicherheit für einen langen Zeitraum zu garantieren. Daher liegt es auf der Hand, dass bei Haustechnik-Experten gerade auf diesem Gebiet nur die zuverlässigsten Systeme zum Einsatz kommen.

Dass es sich bei diesen Systemen um absolute Hightech-Entwicklungen handelt, zeigt sich allein schon bei der Zusammensetzung der für Rohre und deren Verbindungen benötigten Spezialwerkstoffe. Schließlich müssen die in der Regel in Mauern verborgenen Rohre möglichst lange halten. Denn eine Reparatur oder Sanierung ist an diesen Orten in der Regel enorm aufwendig und damit teuer. Es geht hier also um Produktlebensdauerzyklen von 50 Jahren und mehr.

Ke Kelit, einer der Marktführer auf diesem Gebiet, bietet mit dem System „Kelox Protec“ ein nicht nur unter heimischen Installateuren bevorzugtes Steckfitting-System.

Schließlich zählt es zum weltweit erfolgreichsten und meistverkauften System für Mehrschicht- und Vollwandrohre. Viele Millionen derartige Verbindungen wurden in den letzten Jahren installiert und sorgen so zuverlässig für Sicherheit.

Das Bessere als Feind des Guten

Um diesen Status zu behalten, investiert Ke Kelit laufend in die Weiterentwicklung dieses erfolgreichen Systems. Einer der jüngsten Innovationen wurde nun mit „Kelox Protec Clix“ realisiert. So gibt es jetzt nicht nur viele neue PPSU-Kunststoffittings mit entzinkungsbeständigen metallischen Innengewinden, es wurde auch eine neue und patentierte Besonderheit implementiert: Zusätzlich zum großen Sichtfenster – schließlich ist die ganze Hülse transparent – gibt es auch eine akustische Rückmeldung. Sobald das Rohr weit genug eingeschoben wurde, hört man ein merkliches Klicken und man kann zudem den nun radial abstehenden Indikator fühlen. Man erkennt mittels „Sehen, Hören und Fühlen“, dass alles passt. Mit diesem Einbeziehen aller drei Sin-



Die innovativen Fittings sind maximal kompatibel und passen für Ke Kelit Rohre oder für die neuen, patentierten Alox Rohre mit metallischer Außenschicht.



men können Niedertemperatursysteme auch in der Industrieflächenheizung bzw. -kühlung seine Vorteile ausspielen. Sie sind in jedem Aufbau verlegbar und passen sich dem Einsatzbereich perfekt an. Egal, ob in Fertigungshallen, in Werkstätten, Produktions- oder Lagerhallen mit Gabelstaplereinsatz. Dank der unterschiedlichen Trägersysteme und der qualitativ hochwertigen Rohrausführungen ist Kelox FB für das Beheizen und Kühlen privater oder gewerblich genutzter Räume bestens geeignet. Als maßgeschneidertes Gesamtsystem beinhaltet das Niedertemperatursystem zum Heizen und

Kühlen neben Träger- und Befestigungssystemen unter anderem auch moderne Verteilertechnik und Regelung sowie alle weiteren notwendigen Komponenten und garantiert eine schnelle und einfache Installation. Das Verlegen der Rohre in der Bodenplatte ermöglicht gleichmäßige Temperierung ohne sichtbare oder störende Konvektoren, Heizkörper oder Heizungsrohre. Damit steht einer maximalen Raumausnutzung der zur Verfügung stehenden Fläche nichts im Weg.

Nachhaltige Effizienz

Das Heizen und Kühlen über Wärme- bzw. Kältestrahlung senkt massiv den Energiebedarf von Gebäuden. Es harmonisiert durch die niedrigen Systemtemperaturen hervorragend mit erneuerbaren Energiesystemen wie Wärmepumpen oder Fernwärme bzw. Fernkälte. Ob Sanierung oder Neubau – die Systeme vom Ke Kelit decken mit ihrer Produktvielfalt, bewährter Qualität und Zuverlässigkeit sämtliche Anforderungen eines jeden Gebäudetyps ab. ■

ne können Fehler nach menschlichem Ermessen ausgeschlossen werden.

Diese neuen Fittings passen sowohl für die weißen und blauen Kelox Verbundrohre, als auch für die roten Vollwandrohre sowie für die revolutionären und patentierten Alox Rohre mit metallischer Außenschicht. Diese werden werkseits mit Hilfe modernster Robotertechnik in die Kelit Clixofix Heiz- und Kühlmodule eingebracht und liefern in dieser Kombination beste Heiz- und Kühlleistungen in den standardisierten Elementen für abgehängte Gipskartondecken.

Die ultraleichten Kelit Clixofix Elemente mit extrem leitfähigen Aluminiumleitblechen sind 33 Zentimeter breit, haben eine Bauhöhe von 5,8 cm (inkl. Gipsplatte also 7 cm) und stehen in elf Größen von 0,5 bis drei Meter in praktischen Kartons verpackt flächendeckend über den Sanitär- und Heizungsgroßhandel zur Verfügung.

Kelox FB Industrieflächensysteme

Neben der Heizung und Kühlung über die Decke von öffentlichen, gewerblichen oder privaten Räu-



In einem Hightech-Logistikzentrum in Deutschland wurden kürzlich 24 Hallen mit einer Grundfläche von jeweils 10.000 m² mit insgesamt 420.000 Laufmeter Kelox Fußbodenheizungsrohr ausgestattet. Das Niedertemperatursystem arbeitet energieeffizient und sorgt für ein angenehmes Arbeitsklima sowie optimale Lagerbedingungen.

„HÄTTE DIE POLITIK GESCHWIEGEN, WÄREN WIR SCHON WEITER“

MEINUNG Über Wärmepumpen wird viel nachgedacht – in der Politik, in der Bevölkerung, in der Baubranche. Unmittelbar mit dem Thema zu tun haben die Heizungsbauer – einer davon ist Michael Weber aus Willstätt bei Offenburg. Er ist von der Technologie überzeugt und will auch andere Handwerker dafür gewinnen, sich intensiver dem alternativen und „grünen“ Heizsystem anzunehmen.



1991 gründete Michael Weber seinen ersten Betrieb, mehrere Unternehmen kamen dazu.

Zwar führt Michael Weber einen klassischen SHK-Betrieb, am liebsten macht er aber erneuerbare Energie: „Meine Philosophie: Ich versuche das Beste und das Machbare für meinen Kunden herauszusuchen, langfristig gesehen und auch finanziell“, so der Profi.

Er gehörte zu den ersten Handwerkern in Deutschland, die Anfang der 1990er-Jahre thermische Solaranlagen bauten, auch groß dimensioniert. „Wenn etwas Neues kommt, schaue ich mir das sofort an. Für Brennwertechnik habe ich mich von Anfang an interessiert. Moderne Sachen einbauen, das ist mein Steckenpferd – damit die Leute an günstige Energie kommen und Geld sparen!“

Im Urlaub stellte er 2006 in Spanien fest, dass in heißen Ländern kaum Solaranlagen verbaut werden – und ging dem nach. Er erinnert sich: „Dort gibt es fast in jedem Haus Klimaanlage, zum Heizen und Kühlen. Dadurch kam ich verstärkt in Kontakt mit Luft-Wasser-Wärmepumpen, zumal dort schon viele Hersteller auf den Markt drängten – mit leistungsstärkeren Modellen und effizienterer Arbeitsweise.“ Daraus wurde ein Geschäftsmodell: Weber wanderte 2007 nach Spanien aus, um dort 15 Jahre tätig zu sein. Er übernahm Serviceaufträge und half Kollegen bei Planungen, Inbetriebnahmen und Störfällen.

Nach der Rückkehr nach Deutschland gründete er 2023 „We-

ber Haustechnik“ mit Sitz in Willstätt bei Offenburg. Mit dem Know-how zur Wärmepumpe, das er sich über Jahrzehnte angeeignet hat, will er nun Kollegen schnell und preiswert helfen, sein Wissen und die Erfahrung weitergeben. Weit über 2000 Anlagen hat er schon in Betrieb genommen, darunter Geräte verschiedener Hersteller. „Ich finde jeden Fehler, lasse nicht locker, löse im Prinzip alles selbst. Das hat auch LG mitbekommen, für die ich jetzt offiziell Service und Inbetriebnahmen mache.“

Erwartungen an den Großhandel

Den Kontakt zu zuverlässigen Herstellern hat Weber immer wieder gesucht: „Ich brauche keine Sprücheklopfer, denn ich suche nach Qualität. Das ist gerade in Sachen Solar und Ölbrennwerttechnik relevant. Mit einigen Herstellern habe ich schon so einiges zusammen entwickelt.“ Und was erwartet Weber vom Großhandel? „Vernünftige Preise, schnelle Lieferbarkeit und einen, der nicht ständig Vertreter schickt.“

Zu Reisser pflegt er langjährige Treue, sieht die Niederlassung in Offenburg als starken Partner: „Da gibt es nichts auszusetzen, ich bin absolut zufrieden. Denn REISSER stellt sich auf das ein, was wir Monteure brauchen, was wir uns wünschen. Die besorgen mir sogar Teile, die sie nicht im Programm haben – das muss man einfach artikulieren.“

Warum manche Kollegen aus dem Öl- und Gasbereich bislang die Wärmepumpe scheuen, darauf hat Weber eine Antwort: „Bei der Gastherme steckt der Handwerker



HINTERGRUND: SO ENTWICKELT SICH DER WÄRMEPUMPEN-MARKT

ANALYSE Eine ausführliche Studie der Querschiesser-Unternehmensberatung zum deutschen Wärmepumpen-Markt, die SHK-AKTUELL exklusiv vorliegt, zeigt die wirtschaftlichen Wechselwirkungen aller Beteiligten auf. Viele dieser Erkenntnisse sind auch auf den heimischen Markt übertragbar.

Der aktuelle Heizungsmarkt entwickelt sich selbst für ausgewiesene Branchenexperten – vorsichtig formuliert – kaum nachvollziehbar. Trotz hoher staatlicher Förderungen für den Heizungstausch und einem gestiegenen Energie- und Umweltbewusstsein in der Bevölkerung ging der Heizkesselabsatz zuletzt signifikant zurück – quer durch alle Systeme. Warum ist das so? Eine aktuelle Erhebung der Querschiesser-Unternehmensberatung bringt zumindest Klarheit, was die Aufgabenteilung bei der Umsetzung von Wärmepumpen-Projekten betrifft.

Die Wärmepumpen-Marktdaten stammen aus der regelmäßigen Befragung von SHK-Handwerkern, die Stichprobengröße beträgt rund 4300 Interviews, geben also einen repräsentativen Überblick.

Fazit vorweg: Der Hochlauf der Wärmepumpe, auch wenn er aktuell schwächelt, ist am Sortimentsmix der SHK-Handwerker gut abzulesen. Legt man die Zahlen zugrunde, beginnt der Einstieg in

die Erfolgsspirale bei mindestens 18 Geräten pro Jahr. Von diesem Wert ist die Branche bei Wärmepumpen im Moment weit entfernt. Anfang 2019 waren ca. 52 Prozent der befragten Handwerker Wärmepumpen-aktiv, in der Zwischenzeit sind es bereits mehr als 80 Prozent. Die fünf absatzstärksten Hersteller vereinigen 54 Prozent des Marktvolumens auf sich. Die nächsten fünf Hersteller stehen für weitere 22,5 Prozent.

Die Marktzahlen im Detail

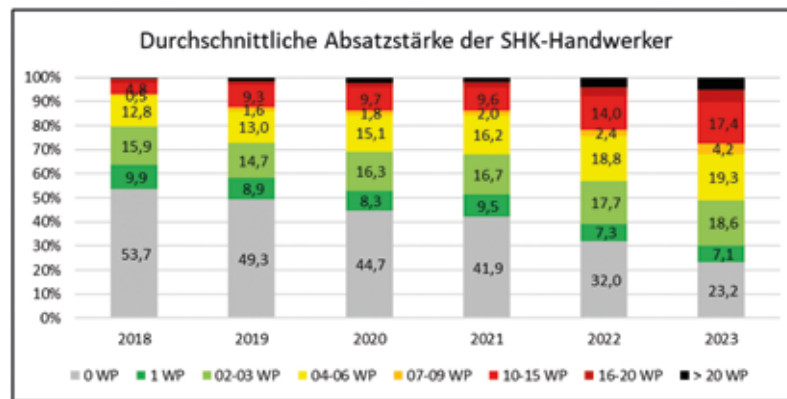
Für insgesamt 43 Arbeitsschritte, verteilt auf acht Auftragsphasen (Auftragsabschätzung/Grobkalkulation, Projektplanung/Feinkalkulation, Angebotskalkulation, Installations- und Ausführungsplanung, Baustellenvorbereitung, Installation, Inbetriebnahme und Rechnung/Dokumente/Nachservice) wurde erhoben, wie viel Zeit sie auf den abgefragten Job verwenden, wie viel Unterstützung sie dabei von den Herstellern abrufen und wie viel sie dafür zahlen.

Der Gesamtzeitbedarf einer Wärmepumpen-Installation ist von ca. 80 auf 134 Stunden gestiegen. Der Zeitbedarf der Handwerker stieg von 62 auf 93 Stunden, die zugekaufte Zeit der Hersteller stieg von 18 auf 41 Stunden. Das Entgelt der Handwerker an die Hersteller für die zugekaufte Zeit stieg von 1.014,- auf 3.154,- Euro. Arno Kloep (Querschiesser) vermutet, dass der Hochlauf der Wärmepumpe und deren Vordringen in die Renovierung die wesentlichen Gründe für diese Entwicklung sind. Einerseits kommen immer mehr unerfahrene und supportbedürftige Wärmepumpen-Neueinsteiger in den Markt, andererseits kommen Jobs hinzu (Abbau der Altanlage, etc.) und die Handwerker müssen erkennen, dass die Wärmepumpe im Vergleich zum Brennwertgerät in der Installationsakkuratesse eine Diva ist. Schludern, Daumenpeilung etc. akzeptiert und verzeiht diese Technik nicht. Grundsätzlich sind in allen acht Phasen die Handwerkerzeiten, die bei den Herstellern zugekauften

Fremdzeiten sowie die gezahlten Entgelte gestiegen. Dabei gibt es zwei Ausnahmen: Bei der Installationsvorbereitung am Schreibtisch liegen die Entgelte für die Hersteller trotz gestiegener Inanspruchnahme weiterhin auf Null. In der Phase der Inbetriebnahme/Aktivierung der Geräte ist die Herstellerzeit – bei gleichzeitigem Preisanstieg – zurückgegangen. Profitable Stundenlöhne erreichen die Hersteller in den Phasen „Installationsdurchführung auf der Baustelle“ (ca. 140€/h) sowie Inbetriebnahme und Aktivierung (ca. 127€/h).

Wo sind die WP-Experten?

Die Grafik „Durchschnittliche Absatzstärke der SHK-Handwerker“ zeigt, wie sich der Wärmepumpen-Absatz prozentual auf Größenklassen verteilt. Für das Jahr 2023 gilt etwa: Rund 23 Prozent der befragten Handwerker hatte noch keine Wärmepumpe verkauft und/oder montiert, ca. sieben Prozent waren einmal mit einer WP konfrontiert. Etwa 38 Prozent der Handwerker findet man in den Absatzklassen 2-3 WP sowie 4-6 WP. Das bedeutet: Fast 70 Prozent der SHK-Handwerker dümpeln auf Hobbyniveau herum. Unter Verwendung der Kennzahl für Brennwertgeräte (18 pro Jahr) erkennt man, dass im Moment nur 9,6 Prozent der Handwerker



ker (schwarz und dunkelrot) Absatzmengen realisieren, bei denen die EKS-Hebel wirken würden.

Spannend ist, dass die Absatzklasse 7-9 Geräte wohl eine Entscheidungsschwelle für den Handwerker darstellt. Entweder bleibt er drunter und die WP bleibt „Gelegenheitstechnik“, oder er startet durch.

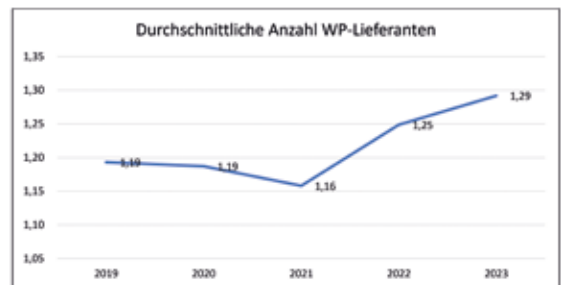
Lieferantenkonzentration

Die Grafik „Durchschnittliche Anzahl WP-Lieferanten“ zeigt, wie sich das Absatzvolumen der Handwerker verteilt. Es ist deutlich zu erkennen, wie bis 2021 die Anzahl der Marken rückläufig war. Das Wenige, das zu montieren war, konzentrierte man auf eine Marke. Mit dem Aufkommen der Lieferengpässe weitete das Handwerk dann die Beschaffungsquellen

wieder aus. 2023 liegt der Wert bei 1,29, das heißt: 70 Prozent der befragten Handwerker arbeiteten nur mit einer Marke, 30 Prozent vermutlich mit zwei Marken. Das enge Lieferantenfeld begünstigt, nach Querschiesser-Einschätzung, den Einsatz eines Partnerprogrammes durch einen WP-Hersteller.

Marktanteile

Die Tabelle „Marktanteile“ zeigt die wichtigsten WP-Hersteller im



Ihr Spezialist für **ERNEUERBARE WÄRME**

HARGASSNER
HEIZTECHNIK DER ZUKUNFT



NEU



40
JAHRE

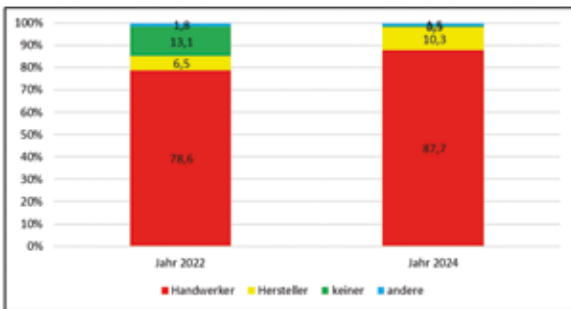


Effizient Heizen & Kühlen mit der Kraft der Natur

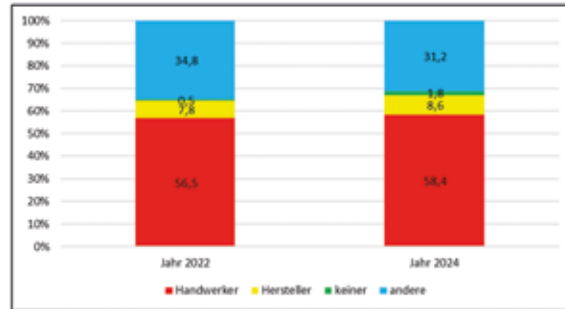
Luft/Wasser-Wärmepumpe Airflow-M E-20 kW – Perfekt kombinierbar mit Biomasse & Solar PELLLET- | STÜCKHOLZ- | HACKHOLZ-HEIZUNG | SOLAR



Wer macht die Anforderung von Bildern, Skizzen, o.ä.?					
Prozentuale Verteilung	Handwerker	Hersteller	keiner	andere	Chance
Jahr 2022	78,6	6,5	13,1	1,8	
Jahr 2024	87,7	10,3	0,5	1,5	↑



Wer macht die Antragstellung f. Fördermittel?					
Prozentuale Verteilung	Handwerker	Hersteller	keiner	andere	Chance
Jahr 2022	56,5	7,8	0,5	34,8	
Jahr 2024	58,4	8,6	1,8	31,2	↑



le wird ein Service der Hersteller in Anspruch genommen. In der Klasse „andere“ sind zu finden: Energieberater, Kunde selbst, Subunternehmer. Fast die Hälfte der Fälle wird vom Handwerker an externe Dienstleister (Energieberater, Subs) und/oder an den Kunden delegiert. Die Hersteller drängen sich nicht spürbar in den Job und überlassen ihn den Externen.

Ausführungsplanung

Die Phase der Installationsvorbereitung am Schreibtisch (Baustellenzeitplan, Personalkapazitätsplanung, Ausführungsterminierung, Information der anderen Gewerke, Materialbestellung) zeigt folgende ökonomische Kennzahlen: Der Zeitbedarf des Handwerkers in der Phase der Installationsvorbereitung am Schreibtisch ist von 174 Minuten auf 291 Minuten auf das 1,6fache gestiegen. Das Zeitvolumen, das man gleichzeitig von den Herstellern als Unterstützung in Anspruch nimmt, ist ebenfalls gestiegen, und zwar auf das 8,6fache. Das Entgelt, das von den Handwerkern für die Hilfe in der Phase der Installationsvorbereitung am Schreibtisch gezahlt wird, ist unverändert „Null“. Insgesamt kostet diese Auftragsphase den Handwerker und seinen liefernden Hersteller 5,4 Stunden. Auch die Phase der Installationsplanung ist zeitlich intensiver geworden. Die Hersteller sind stärker engagiert als vor zwei Jahren, bekommen aber nichts dafür.

Lieferung

Die Anlieferung wird zu ca. 52 Prozent durch die Handwerker selbst

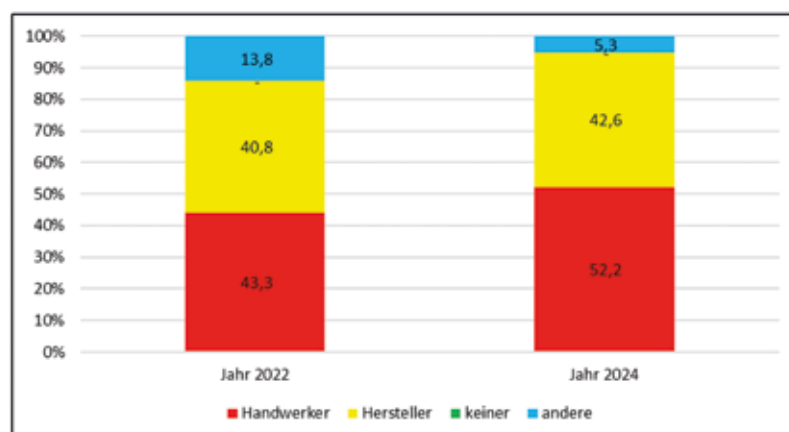
ausgeführt. Zu 42 Prozent wird ein Service der Hersteller in Anspruch genommen. Die Klasse „andere“ in der Grafik betrifft den Großhandel. Mit ein wenig Kaffeesatzlesen kann man an den Lieferverhältnissen erkennen, dass bei der Wärmepumpe die Bilateralität zwischen Hersteller und Handwerker zu Lasten des Großhandels steigt.

Inbetriebnahme

Die Phase der Inbetriebnahme und Aktivierung (= Einstellung der Wärmepumpe, Inbetriebnahme, hydraulischer Abgleich, Protokollierung, Einweisung des Kunden, Übergabe der Betriebsunterlagen) zeigt folgende ökonomische Kennzahlen: Der Zeitbedarf des Handwerkers in der Phase der Inbetriebnahme und Aktivierung ist von 290 Minuten auf 411 Minuten auf das 1,4fache gestiegen. Das Zeitvolumen, das man gleichzeitig von

den Herstellern als Unterstützung in Anspruch nimmt, ist nicht gestiegen. Das Entgelt, das von den Handwerkern für die Hilfe in der Phase der Inbetriebnahme und Aktivierung gezahlt wird, ist trotzdem gestiegen. Der rechnerische Stundenlohn der Hersteller liegt in dieser Auftragsphase bei vermutlich auskömmlichen 126,51€. Insgesamt kostet diese Auftragsphase den Handwerker und seinen liefernden Hersteller 11,3 Stunden. Die Hersteller haben sich partiell aus diesen Jobs zurückgezogen und gleichzeitig ihren Minutenpreis mehr als verdoppelt. Eine Erklärung wäre, dass die Hersteller bei unveränderten Pauschalen trainierter und schneller geworden sind, was die Zeit-/Preis-Relation veränderte. Eine andere Erklärung wäre ein Zurückdrängen der handwerklichen Nachfrage durch eine „schmerzhafte“ Preiserhöhung. ■

Wer macht das Liefern der Wärmepumpe?					
Prozentuale Verteilung	Handwerker	Hersteller	keiner	andere	Chance
Jahr 2022	43,3	40,8	-	13,8	
Jahr 2024	52,2	42,6	-	5,3	↑



BADESAISON VERLÄNGERN MIT DER WÄRMEPUMPE

EINSATZTIPP Wer trotz der aktuellen Wittersituation dennoch seinen Pool bereits nutzen möchte, braucht natürlich eine entsprechende Heizung. Als attraktive Lösung zur exakten Steuerung der Wassertemperatur erweist sich beispielsweise die Schwimmbad-Wärmepumpe von Austria Email.



Die Schwimmbad-Wärmepumpe „Aeromax“ gibt es in vier Leistungsstärken für Beckenvolumen bis 90 m³.

Die Geräte des heimischen Anbieters Austria Email sind perfekt für Pools mit einem Volumen von bis zu 90 m³ geeignet. Sie können sehr einfach, ohne viel Aufwand eingebaut werden und brauchen mit ihrer geringen Größe außerdem wenig Platz.

Der laufende Betrieb ist kostengünstig, denn wie klassische Heizungswärmepumpen nutzen auch Pool-Wärmepumpen kostenlos vorhandene Umgebungsenergie und wandeln sie in ressourcenschonende, klimafreundliche Heizenergie um. Das sind besonders auch in Zeiten der Energiewende entscheidende Argumente. Wer eine PV-Anlage in Betrieb hat, spart zusätzlich Geld, denn durch den kostenlosen, selbst erzeugten Strom ist das Beheizen des Pools im laufenden Betrieb noch günstiger.

Angeboten wird die Schwimmbad-Wärmepumpe „Aeromax“ in vier Leistungsstärken, optimal für ein Beckenvolumen von 50, 65, 75 sowie 90 m³ – das entspricht einer Pool-Größe von rund drei mal acht Metern. Die Geräte zeichnen sich durch einen geringen Geräuschpegel aus, bieten mit Heiz-, Automatik- und Kühlmodus drei Betriebsarten und sind bei geringem Platzbedarf einfach installierbar. Auch die Mög-

lichkeiten der Nutzung des eigenen PV-Stroms ist ein überzeugendes Argument: Wer eine PV-Anlage nutzt, profitiert zudem von kostenschonendem Betrieb und spart sich das Geld für die Stromkosten.

Während man also ohne Wärmepumpe darauf warten muss, bis die Sonne den Pool ausreichend aufgeheizt hat, lässt sich die Wassertemperatur mit einer Schwimmbad-Wärmepumpe sehr genau steuern. Damit profitiert man sowohl an heißen Frühlingstagen wie auch an milden Herbsttagen noch von angenehm aufgeheiztem Wasser.

Das sind die Vorteile

Längere Badesaison: Mit einer Pool-Wärmepumpe verlängert man das Badevergnügen im eigenen Garten für sich und seine Familie deutlich. Sowohl im Frühling als auch im Herbst sind angenehme Wassertemperaturen von rund 25°C möglich. Mit dem Heiz-, Automatik- und Kühlmodus stehen drei Betriebsarten zur Auswahl.

Maximale Effizienz: Schwimmbad-Wärmepumpen schaffen es problemlos, mittelgroße bis große Pools mit geringem Energieaufwand zu erwärmen. Hinsichtlich Energieeffizienz können andere Arten der Beheizung hier nicht mit-

halten.

Umweltfreundlichkeit ohne Komfortverlust: Schwimmbad-Wärmepumpen sind eine ressourcenschonende und nachhaltige Lösung, denn sie nutzen kostenlos vorhandene Umgebungsenergie für die Erwärmung des Pools. Das ist in Zeiten der Klimakrise ein umweltfreundlicher Beitrag zur Energiewende, ohne dass auf Komfort verzichtet werden muss.

Zuverlässigkeit: Mit einem derartigen Gerät lässt sich die gewünschte Wassertemperatur ganz genau einstellen, denn das Gerät liefert verlässlich und kontinuierliche die notwendige Leistung. Bei anderen Möglichkeiten, wie z.B. einer Solarheizung, ist dies nicht garantiert: Ein Solaranlage funktioniert ja nur dann, wenn auch wirklich die Sonne scheint.

Geringer Platzbedarf: Schwimmbad-Wärmepumpen sind nicht groß, deshalb kommen sie mit wenig Platz aus. Die Geräte zeichnen sich zudem durch einen niedrigen Geräuschpegel und ihr unauffälliges Design aus.

Niedriger Wartungsaufwand: Die Aeromax ist besonders witterungsbeständig und verfügt über einen Kunststoff-Titan-Wärmetauscher für verbesserte Haltbarkeit und längere Lebensdauer. Insgesamt sind die Geräte pflegeleicht und punkten mit geringem Wartungsaufwand.

Mit dem „Heizkosten-Quick-Check“ auf der Austria Email-Website lassen sich übrigens unterschiedliche Heizungssysteme für bestehende Gebäude objektiv über die gesamte Betriebsdauer hinweg vergleichen und Schlüsse über Kosten und die Umweltbilanz ziehen. ■

www.austria-email.at

SCHLÜSSELFERTIGE PV/WP-KOMPLETTLÖSUNGEN

Die Kombination einer Wärmepumpe mit einer PV-Anlage inklusive Batteriespeicher liegt auf der Hand. Vaillant liefert daher ab sofort ein komplettes PV-System und installiert auf Wunsch auch gleich.

Ab nun kann Vaillant ein ganzheitliches und komplettes PV-System aus Wärmepumpe, PV-Modulen inkl. Unterkonstruktion sowie Wechselrichter und Batteriespeicher liefern und auf Wunsch auch schlüsselfertig installieren. „Damit kann ein großer Teil des jährlichen Energiebedarfs bilanziell durch die Kraft der Sonne gedeckt werden - einfach und umweltfreundlich“ freut sich Vaillant Austria Marketingleiter Christian Buchbauer.

Bei einem durchschnittlichen Haushalt zeigt sich eine deutliche Steigerung des Autarkiegrades und der Eigenverbrauchsquote. Je mehr Komponenten im System kombiniert werden, desto unabhängiger wird der Haushalt. In Zeiten unsicherer Energiepreise und unvorhersehbarer Entwicklungen ein deutlicher Vorteil jetzt und noch mehr in Zukunft.“ fasst Rainer Schlögl, Manager PV-Installationen bei Vaillant, zusammen. Dass



Das „Rundum-Sorglos-Paket“ von Vaillant wird auf Wunsch auch gleich montiert.

sich auch ein finanzieller Vorteil beim Einbau von nachhaltigen Systemen ergibt, hat eine Ende März von DIW Econ veröffentlichte Studie ergeben. Die Zahlen der betrachteten Beispiele zeigen,

dass es sich langfristig auch monetär auszahlt, auf aktuelle Energiesysteme umzusteigen. ■

www.vaillant.at

FOTO: VAILLANT

STIEBEL ELTRON

Ihr Profi für frische Luft

Sie sind auf der Suche nach modernen und umweltfreundlichen Lüftungssystemen für verschiedene Anwendungen wie Renovierungen, Schulen, Wohnräume und Büros? Wir haben die Lösung!

Unsere innovativen und energiesparenden Systeme passen sich jedem Kontext an. Von dezentralen bis hin zu zentralen Anlagen bieten wir wartungsarme Optionen für eine effiziente Belüftung.

Lüftung | Wärmepumpe | Warmwasser | Kühlung

Technik zum Wohlfühlen

www.stiebel-eltron.at/ratgeber-lueftung

100YRS
 OF INNOVATION



Scannen und informieren

SMARTE REGELUNG VON HEIZ- UND KÜHLANWENDUNGEN

Gleichsam wie Smartphones und vernetzte Haushaltsgeräte unseren Alltag transformiert haben, hebt Herz mit der „clever&smart“ Produktreihe die Regelung und Anpassung von Heiz- und Kühlanwendungen auf ein neues Level.

Herz bietet ab sofort ein System, das nicht nur auf Bedienkomfort setzt, sondern auch auf eine intelligente und effiziente Regelung, um das Zuhause optimal an die individuellen Anforderungen anzupassen. Das intelligente Set kann individuell aus einer Regelbox, einem Raumcontroller sowie weiteren LED-Controllern oder Raumsensoren zusammengesetzt werden – je nachdem, ob nur geheizt, oder auch gekühlt werden soll. Ob kabelgebunden oder über Funk – die Herz „clever&smart“-Familie bietet die jeweils passende Lösung.

Die Regelbox ist dabei nicht nur ein einfacher Signalverteiler, sondern ein Heizungs- und Kühlungsregler. Die Vorlauftemperatur ist witterungsgeführt und taupunktabhängig regelbar. Der Raumcontroller Klima, ausgestattet mit einem farbigen Touch-Display, misst die Temperatur sowie die relative Luftfeuchtig-



„clever&smart“-Raumcontroller von Herz

keit. Er dient auch zur Konfiguration und Bedienung der Anlage. Mit dem LED-Controller Klima wird zusätzlich die Luft-

qualität gemessen und angezeigt. Die Heiz- und Kühlzeiten, also welcher Raum wann wieviel Grad haben soll, können am Raumcontroller direkt oder bequem über das Handy eingestellt werden.

Der LED-Controller Klima misst durch die integrierten Sensoren die Luftqualität und den CO₂ Gehalt im Innenraum und zeigt diese über Farbcodes am Display an. So wird in Echtzeit das erste Zeichen zum Ergreifen einer Maßnahme gesetzt. Das gesamte System kann auf Wunsch auch über WiFi mit einem Smartphone gekoppelt werden. Mit der App kann die gewünschte Raumtemperatur von überall eingestellt und an den eigenen Tagesablauf angepasst werden. Zudem bietet die App auch eine einfache Kommunikation für den Service-techniker an. ■

www.herz.eu

KOMPLEXITÄT EINFACH GEMACHT

Mit dem neuen flexiblen Fußbodenheizungsregler HCC100 von Resideo können Installateure individuelle Kundenbedürfnisse und spezifische installationstechnische Anforderungen leicht erfüllen. In unterschiedlichsten Systemen ermöglicht dieses System eine intelligente Regelung für bis zu acht Zonen.

Hohe Energiekosten rücken den Umstieg von Heizkesseln mit fossilen Energieträgern auf Wärmepumpen stark in den Fokus. Dafür müssen – zur Absenkung der Vorlauftemperatur – oft Heizflächen vergrößert und Fußbodenheizungen eingebaut werden.

Diese Umstellungen beschäftigen die SHK-Branche und stellen alle Beteiligten vor Herausforderungen.

Um die praktische Umsetzung im Installationsalltag zu erleichtern, bietet Resideo mit dem neuen Fußbodenheizungsregler HCC100 eine Lösung zur effizienten Zonentemperaturregelung mit integrierter Heiz- und Kühlfunktion. Der flexible Regler kann bis zu acht Räume bzw. Zonen in einem Gebäude individuell steuern und lässt sich sowohl in neue als auch in bestehende Installationen (drahtgebunden oder wahlweise auch drahtlos) integrieren. Eine besonders einfache und



Die Resideo Pro App führt Installateure durch den gesamten Einrichtungsprozess.

schnelle Einrichtung und Konfiguration ermöglicht dabei die Resideo Pro App über eine Bluetooth-Verbindung. Die App führt Installateure durch den gesamten Einrichtungs- und Inbetriebnahmeprozess. Auch im Servicefall unterstützt sie, denn es können Anlagenzustände, Funkverbindungen und Funktionen schnell und effektiv geprüft werden.

Egal, ob Wärmepumpe oder Heizkessel – im täglichen Heizbetrieb optimiert der Honeywell Home HCC100 die Bedarfssteuerung für den jeweiligen Erzeugertyp. Darüber hinaus lässt er sich ideal mit der intelligenten Einzelraumregelung evohome und den eleganten Raumtemperaturfühlern der DT4-Serie kombinieren, um die Temperatur nach einem Zeitprogramm effizient zu regeln. Das hilft dabei, Heizkosten zu reduzieren. ■

www.resideo.com

LUFTQUALITÄT NEU GEDACHT

ONE-STOP-SHOP Unter neoflow.hoval.at machen Interessierte einen Online-Check und erhalten sofort eine passende Lösung zum Fixpreis – Beratung, Installation und Inbetriebnahme sind inkludiert.

Durch die heute übliche dichte Bauweise, die den natürlichen Luftaustausch im Gebäudeinnern aber nahezu verhindert, ist eine kontrollierte Wohnraumlüftung mittlerweile alternativlos.

Hoval Österreich Geschäftsführer Christian Hofer dazu: „Klassisches Fensterlüften ist längst nicht ausreichend.“ War es jedoch bisher zu mühselig, sich einen Überblick über Leistungsmerkmale und Preise gängiger Lüftungsanlagen zu verschaffen, erleichtert Hoval nun die Orientierung, betont Hofer: „Mit NeoFlow bieten wir den Österreichern erstmalig ein Komplettpaket für die ideale Raumluft an – zum Fixpreis.“

Online konfigurieren

Der Konfigurator auf neoflow.hoval.at hilft dabei, zu eruieren, welche Wohnraumlüftungs-Komplettlösung für die geplante Immobilie in Frage kommt: „Beim Online-Check fragt das System unter anderem die Wohnfläche, die geplante Bauwei-

se und die Raumaufteilung ab“, informiert Hofer über die relevanten Kriterien. Mit nur wenigen Klicks liefert der Konfigurator das passende Ergebnis: „Interessierte erhalten sofort ein Angebot für eine Wohnraumlüftung zum Fixpreis – ganz ohne versteckte Kosten, aber inklusive umfassender Beratung, fachgerechter Montage und Einstellung auf die individuellen Bedürfnisse.“

Durchdachte Details

Nicht nur Personen, die an Atemwegserkrankungen oder Allergien leiden, profitieren von den Vorteilen einer kontrollierten Wohnraumlüftung. Ein Blick auf die Details lohnt sich für alle. Denn das im Komplettpaket enthaltene Gerät HomeVent verfügt über besonders feine Filter der Klasse ePM1.0 55 %, die die zugeführte Luft von Allergenen wie Pollen und sogar Feinstaub befreien.

Übersteigt die CO₂-Konzentration in der Raumluft die Schwelle von 1.000 ppm, kann es zu Leistungsabfall, Konzentrationsstörungen oder Kopfschmerzen kommen.



Durch die permanente Frischluftzufuhr, für die Wohnraumlüftungen sorgen, wird dieser Schwellenwert zum Unwohlsein gar nicht erst erreicht. Darüber hinaus gewinnt HomeVent durch den Rotationswärmetauscher im Geräteinnern nicht nur kostbare Heizwärme zurück, die beim Fensterlüften verloren ginge, sondern auch Luftfeuchtigkeit. ■

neoflow.hoval.at

FOTO: HOVAL



NEU!
**AEROLine
ALX**

LIEFERBAR AB
Q4/2024

liVENTO
Lüften, Kühlen, Heizen mit System

Unser neues Zentrallüftungsgerät **AEROLine ALX** ist **ideal für den Wohnbau**, da es Flexibilität, Effizienz und Kompaktheit vereint. Durch die platzsparende Bauweise ist es **perfekt für Installationen über dem Spülkastenvorsprung im WC** geeignet.

Die flexible Installation wird durch die montagefreundliche Konstruktion mit **360° drehbaren Anschlussstutzen** sowie die Optionen für **Wand- und Deckenmontage** ermöglicht. Der integrierte **Kreuzgegenstromwärmetauscher** nutzt die Wärme der Abluft effizient, um die Zuluft zu temperieren.

Weitere Infos bei Ihrem **liVENTO-Außendienst** und auf www.livento.at

ZEITGEMÄSSE LÜFTUNGSLÖSUNG

LEICHTER EINBAU Pluggit bietet mit den neuen Modellen „IconVent 175 und 200“ unkomplizierte Lüftungslösungen für Neubau und Sanierung.

Dank der Smart-Home-Funktechnologie genügt für das Modell 200 ein 230-V-Anschluss an jedem Lüftungsgerät für die Gerätekommunikation. Die schmutzfreie Montage erleichtert speziell im bewohnten Objekt die Installation.

Die Smart-Home-Funktechnologie basiert auf dem Bluetooth-Mesh-Standard, der eine stabile und sichere Datenübertragung innerhalb des Lüftungsverbundes gewährleistet. Im iconVent 200 System lassen sich bis zu 10 Lüftereinheiten paarweise betreiben. Zwei Steuerungen pro Lüftungsverbund sind möglich. Die hocheffiziente Pluggit-Lüfter-Einheit zeichnet sich durch neuartig gezackte, sich überlagernde Flügelblätter aus. Mit einem Geräuschpegel von nur 26 dB(A) bei 39 m³/h und der Energieklasse A+ ist der Betrieb äußerst leise und energieeffizient.

Der IconVent 200 punktet zudem mit einem leistungsstarken Volumenstrom von bis zu 55 m³/h bei einem Durchmesser von 160 mm. Ein strömungsoptimierter Vorwärmetauscher sorgt für beste Wärmerückgewinnung gemäß DIN 1946-6. Mit bis zu 63 dB(A) Normschallpegeldifferenz bei angebrachtem Laibungselement wird eine effektive Schalldämmung erreicht.



Für eine optimale Steuerung ist der iconVent 200 mit Sensorik und Automatikmodus ausgestattet. Optional ist ein dezentraler Sensor erhältlich, der für einen konstanten Volumenstrom (S1 Druckstabilität) bei allen Windlagen sorgt.

Minimaler Platzbedarf

Auch beim IconVent 175 genügt aufgrund seines kompakten Wärmetauschers ein minimaler Wandaufbau. Die bedarfsgerechte Lüftung nach dem Push-Pull-Prinzip gewährleistet optimales Raumklima. Durch die flexible Verkabelung lassen sich Reihen- oder Sternschaltungen realisieren.

Dieses kabelbasierte Modell ermöglicht einen unpaarigen Betrieb mit Steuerung (DiBt-zugelas-

sen) und bietet eine Bedieneinheit für bis zu sieben Lüftereinheiten pro Steuerung. Mit einer hocheffizienten Lüfter-Einheit, leisem Betrieb von 25 dB(A) bei 38 m³/h und Energieklasse A+ ist er äußerst effizient.

Geeignet bereits bei einem Wandaufbau ab 205 mm Wandstärke bei einer Kernlochbohrung von lediglich 162 mm. Der iconVent 175 besitzt einen leistungsstarken Volumenstrom von bis zu 55 m³/h bei 160 mm Durchmesser und einen strömungsoptimierten Vorwärmetauscher nach DIN 1946-6 für beste Wärmerückgewinnung. Er erreicht bis zu 63 dB(A) Normschallpegeldifferenz mit Laibungselement. Zudem verfügt er über einen Automatikmodus sowie einen zentralen Feuchtesensor für optimale automatisierte Lüftung.

Geeignet für Ein- und Mehrfamilienhäuser liefert der IconVent 175 eine Wärmerückgewinnung von bis zu 91 Prozent sowie einen hohen Technologie- und Designstandard. Die werkzeuglose Endmontage durch einfache Steckeradapter macht die Installation besonders einfach und schnell. ■



Die beiden IconVent-Modelle punkten mit einem Volumenstrom von bis zu 55 m³/h.

UNENDLICHE MONTAGEMÖGLICHKEITEN

Das neue kompakte Zentrallüftungsgerät mit Wärmerückgewinnung aus dem Hause Livovento setzt neue Maßstäbe in Sachen Flexibilität und Effizienz im Wohnbau. Entwickelt, um Wohnflächen bis zu ca. 110 m² zu belüften, garantiert das Gerät mit einer Lüftungsleistung von 150m³/h ein optimales Raumklima.

Die Montagefreundlichkeit des Aeroline ALX zeichnet sich durch die um 360° drehbaren Anschlussstutzen in DN 125 aus – ohne Anschlussstutzen in DN 160 – die eine flexible Installation ermöglichen. Diese Anpassungsfähigkeit erleichtert die Einrichtung in diversen Wohnsituationen, sei es in Neubauten oder bei der Sanierung bestehender Objekte. Zusätzlich ist das Gerät sowohl für die Wand- als auch für die Deckenmontage konzipiert, was die Vielseitigkeit in der Anwendung unterstreicht.

Ein weiteres Merkmal des Aeroline ALX ist seine kompakte Bauweise, die eine platzsparende Installation über dem Spülkastenvorsprung im WC ermöglicht. Diese innovative Lösung trägt dazu bei, wertvollen Wohnraum optimal zu nutzen, indem sie den Einbau des Lüftungsgeräts in Bereichen



Das neue Zentrallüftungsgerät Aeroline ALX von Livovento ist ab dem vierten Quartal lieferbar.

ermöglicht, die sonst ungenutzt bleiben würden.

Das Aeroline ALX Zentral-Lüftungsgerät ist die ideale Wahl für alle, die Wert

auf ein gesundes Wohnklima, Energieeffizienz und Platzoptimierung legen. ■

www.livovento.at

VON PLATZSPAREND BIS GROSSZÜGIG

Das im letzten Jahr vorgestellte, platzsparende Schrankgerät „x-well C225“ ist ab dem dritten Quartal optional auch mit Enthalpie-Wärmeübertrager zur ergänzenden Feuchterückgewinnung erhältlich. Für große Wohnflächen steht zudem das Modell „x-well S600“ zur Verfügung.

Als besonders kompakte und leistungsstarke Lösung wurde im vergangenen Jahr das zentrale Lüftungsgerät „x-well C225“, für Wohnflächen bis zu 160 m², neu vorgestellt. Es ist in der Dimension von H80 x B55 x T30 cm auf gängige Schrankmaße ausgelegt und findet so etwa in Küche oder Diele leicht Platz. Möglich ist aber natürlich auch die freie Wandmontage. Je nach baulichen Voraussetzungen lassen sich zudem beim gleichen Gerätetyp die Anschlüsse tauschen. Trotz seiner kompakten Größe punktet das Gerät mit einer leistungsstarken Be- und Entlüftung, einem leisen Betrieb, der Energieeffizienzklasse A sowie einer Wärmerückgewinnung von 88 Prozent. Durch die beiden integrierten Feuchtesensoren kann die absolute Luftfeuchtigkeit der Außen- und Abluft bestimmt werden. „x-well C225“ gibt es auch als E-Variante, also mit Enthalpie-



Wärmeübertrager. Dieser kann effektiv neben der Wärme auch Feuchtigkeit zurückgewinnen. Weiters verfügt das Gerät über die sogenannte Konstant-Luftvolumenstromtechnik: Diese sorgt dafür, dass unabhängig von eventuellen

Widerständen z.B. durch Verschmutzungen, die Luftmenge im Rahmen der Gerätespezifikation stets gleichbleibt.

Um auch die Leistungsanforderungen von sehr großen Wohneinheiten abzudecken, hat Kermi das zentrale Lüftungsgerät x-well S600 entwickelt – zur kontrollierten Be- und Entlüftung von Wohnflächen bis zu 450 m². Mit einer hohen Wärmerückgewinnung von bis zu 87 Prozent und einer niedrigen elektrischen Leistungsaufnahme von 0,32 Wh/m³ verfügt dieses Gerät über eine hohe Effizienz. Dabei regelt das Gerät die Luftfeuchtigkeit bedarfsgesteuert, eine optionale Sensorik kann zudem für eine Konstant-Volumenstromregelung sorgen. Mit einem Schallleistungspegel von 51 dB bietet es für seine Leistungsklasse einen enorm leisen Betrieb. ■

www.kermi.com/raumklima

KLARE KANTE ZEIGEN

TESTSTRECKE Ab sofort bieten wir im Rahmen unserer neuen Serie regelmäßiger Autotests, die Kollege Andreas W. Dick exklusiv für SHK-AKTUELL recherchiert. Begonnen hat er seinen Reality Check mit den beiden „Arbeitstieren“ Ford Transit Courier sowie Mercedes eCitan.

Der jüngste Kleintransporter aus dem Hause Ford könnte Installateure mit frischer Optik und zahlreichen praktischen Detaillösungen überzeugen. In „Fantastic Red Metallic“ ist der Ford Transit Courier Trend 1,5 Eco-Blue zudem ein echter Blickfang.

Tatsächlich ist der Testwagen dank der Lackierung in der Farbe „Fantastic Red Metallic“ auch auf weitläufigen Parkplätzen oder in großen Parkgaragen nicht zu übersehen. Positiver Zusatzeffekt: Das frische Rot ist – zumindest beim Autor dieser Zeilen – an grauen Tagen ziemlich stimmungsaufhellend. Die erfreuliche Annäherung an das kantig gezeichnete Nutzfahrzeug findet im Cockpit des Zweisitzers ihre Fortsetzung. Cockpit und Fahrgastraum des neuen Ford Transit Courier zeigen sich freundlich gestaltet und hochwertig verarbeitet. Mit der großen Anzahl an gut zu nutzenden Ablagemöglichkeiten im Umfeld von Lenker und Beifahrer spielt der Kastenwagen gewerblichen Nutzern nicht nur in der SHK-Branche in die Karten.

Auch bei der Gestaltung des Laderaums hat Ford seine Haus-

aufgaben gemacht. Das Cargo-Abteil ist durch die seitliche Schiebetür auf der Beifahrerseite und die geteilte Hecktür gut zu nutzen. Das maximale Laderaumvolumen beträgt 2,91 Kubikmeter und bietet somit Platz für zwei Europaletten, die maximale Länge des 1,26 m hohen Laderaums wird mit 1,8 m angegeben. Die meisten Installations-Profis werden damit das Auslangen finden. Mit 1,22 m wird der Abstand zwischen den Radkästen beziffert. Ein zusätzlicher Benefit im Alltag ist die sehr helle LED-Laderaumbeleuchtung.

Vier Zylinder als Empfehlung

Motorisch hat Ford den neuen Transit Courier als Dreizylinder-Benziner (wahlweise mit 100 PS oder 125 PS) und als Vierzylinder-Diesel mit 100 PS im Angebot. Die Konfiguration des Testwagens mit dem 1,5-l-Turbodiesel deckt sich auch mit unserer Empfehlung: Der Selbstzünder ist punkto Drehmomentcharakteristik, Laufruhe und Dauerhaltbarkeit sicher auch für Installationsprofis die bessere Wahl als der kleinvolumige Benzi-

Übereifrige Assistenten

Im Fahrbetrieb lieferte das recht kultivierte Turbodiesel-Triebwerk eine überzeugende Performance und punktete zudem mit einem wirtschaftlichen Kraftstoffverbrauch. Federungskomfort, Agilität und Übersichtlichkeit der Karosserie konnten uns überzeugen. Etwas aufdringlich sind die tadelnden Hinweise bereits bei minimal erhöhter Geschwindigkeit. Auch die Verkehrszeichenerkennung bei Tempolimits und die Spracherkennung des Navigationssystems haben noch etwas Potenzial nach oben. Summa summarum ist Ford mit dem neuen Transit Courier ein stimmiges und alltagstaugliches Gesamtpaket gelungen.

Mit Strom durch die City

Punkto Reichweite und Raumangebot kann der Mercedes-Benz eCitan die Anforderungen von Installationsprofis erfüllen. Wie die meisten E-Autos spielt der kompakteste Kastenwagen mit dem Stern beim Preis noch in einer eigenen Liga.

Hinter dem Lenkrad des eCitan erwarten den Lenker die bekannten Mercedes-Tugenden. Das schön gestaltete Lenkrad wirkt wie

Geteilt: Die zweiteilige Hecktür erleichtert beim Ford Transit Courier das Ein- und Ausladen im Arbeitsalltag.





aus dem Vollen geschnitzt, könnte mit seiner Vielzahl der Funktionen für Fahrassistenzsysteme und Infotainment auf Markenneulinge aber doch etwas respekteinflößend wirken. Die restlichen analogen Schalter, Anzeigen und der Automatik-Wahlhebel für die Fahrbefehle sind aber logisch angeordnet und ermöglichen eine schlüssige Bedienung. Digital angelegte Nebenaktionen wie das Wechseln von Radiosendern oder das Einstellen der gewünschten Temperatur via Bildschirm sind hingegen mit etwas Ablenkung vom Straßenverkehr verbunden.

Sitzkomfort, Beinfreiheit, Übersichtlichkeit und Rangierverhalten sind nahezu auf Pkw-Niveau. Das Beschleunigungspotenzial ist wie bei allen E-Fahrzeugen beeindruckend, sollte aber in Hinblick auf die Reichweite nicht allzu oft ausgereizt werden. Gleiches gilt für die Bauartgeschwindigkeit, die zwei km/h über dem heimischen Autobahn-Tempo liegt. Prinzipiell können eCitan-Chauffeure zwischen zwei Fahrprogrammen (Comfort und Eco) sowie drei Rekuperationsstufen zur Energierückgewinnung wählen.

Realistische Reichweite

Die laut WLTP-Norm mit „bis zu 291 km“ angegebene Reichweite haben wir im Test nicht erzielen können, spätestens nach rund 200 km gefahrenen Kilometern rich-

tet man sein Hauptaugenmerk auf die nächste Lademöglichkeit. Für täglich definierte Aufgaben im hauptsächlich urbanen Umfeld wie sie bei den meisten Installateuren zum Tagesgeschäft gehören, sollte die Reichweite aber genügen. An Schnellladestationen ist die 45 kWh-Batterie mit dem installierten 80 kW DC-Lader binnen 38 Minuten von zehn auf 80 Prozent („State of Charge“) aufgeladen. Die Ladeanschlüsse sind praktischerweise an der Fahrzeugfront hinter dem großen Zentralstern untergebracht

Lade-Talente

Erfreulich: Ladevolumen und Zuladung des eCitan sind vergleichbar zu den konventionell angetriebenen Modellen und daher absolut praxistauglich. Beim kompakten

Kastenwagen sind es laut Werk 2,9 Kubikmeter und bis zu 544 Kilogramm, bei der Langversion erhöhen sich die Werte auf 3,7 Kubikmeter und bis zu 722 Kilogramm. Mit 1.450 kg Anhängelast zeigt der BEV-Citan für ein E-Auto überraschende Qualitäten als Zugfahrzeug. Die seitliche Schiebetür ist robust verarbeitet und wie die weit öffnende zweiteilige Hecktür ein Plus für den Arbeitsalltag.

Gut gelöst:
Laderaum mit
geteilter Heck-
tür beim eCitan.

Fazit

Auch die batterie-elektrische Variante des Citan präsentiert sich ausgewogen und durchaus alltags-tauglich. Einem wirtschaftlichen Einsatz für die gewerbliche Nutzung bei SHK-Fachkräften steht hauptsächlich der doch recht hohe Anschaffungspreis im Weg. ■

TECHNISCHE DATEN

Ford Transit Courier Trend 1,5 EcoBlue

Motor: 1,5-l-R4-Turbodiesel, 74 kW (100 PS); Max. Drehmoment: 250 Nm
Länge/Breite/Höhe: 4.337/1.800/1.827 mm; Leergewicht: 1.473 kg
Zuladung: 539 kg; Anhängelast: 1.000/750 kg
WLTP-Verbrauch: 5,2 – 5,7 l/100 km; Testverbrauch: 6,2 l/100 km
Preis: ab 20.350,- Euro (netto)

Mercedes-Benz eCitan Kastenwagen

Motor: E-Motor, 90 kW (122 PS); Antrieb: Vorderrad
Länge/Breite/Höhe: 4.498/1.859/1.819 mm; Leergewicht: 1.719 kg
Zuladung: 521 kg; Anhängelast: 1.450/750 kg; Höchstgeschwindigkeit: 132 km/h
E-Reichweite kombiniert: 291 km; WLTP-Stromverbrauch: 18,2 kWh/100 km
Nettopreis: 44.137,00 Euro (Testwagen)

INSPIRED BY THE FUTURE

RELAUNCH Fiat Professional hat die Baureihen Ducato, Doblò und Scudo komplett erneuert. Die am modernisierten Karoseriendesign erkennbaren Transporter bieten serienmäßig noch leistungsfähigere Konnektivitätssysteme und elektronische Fahrerassistenzsysteme der nächsten Generation.

An der Spitze der Baureihe steht der elektrisch angetriebene Fiat E-Ducato, der jetzt 200 kW Leistung bietet.



Mit seiner mehr als einhundertjährigen Erfahrung im Bau von Transportern gehört Fiat zu den Trendsettern der Branche. Neben Zuverlässigkeit und Effizienz kennzeichnen die Modelle der italienischen Marke auch zahlreiche Ausstattungsdetails, die aufgrund von Wünschen der Kunden entwickelt wurden.

Neue Versionen

An der Spitze der Baureihe steht der elektrisch angetriebene Fiat E-Ducato, der jetzt 200 kW Leistung (entsprechend 270 PS) bietet – mehr als doppelt so viel wie der Vorgänger. Durch die größere Batterie mit einer Kapazität von jetzt 110 kWh steigt die Reichweite auf bis zu 424 Kilometer (nach WLTP-Verfahren). Zur Wahl stehen je nach Karosierieversion zwei Längen sowie zwei Aufbauhöhen. Je nach Modellvariante lädt der neue Fiat E-Ducato bis zu 17 Kubikmeter ein und zieht Anhänger bis zu einem Gewicht von 2.400 Kilogramm.

Das Ladesystem des Fiat E-Ducato ist ebenfalls völlig neu. Serienmäßig ist ein dreiphasiger 11 kW-Charger zum Wechselstrom-

laden an Bord. An entsprechend ausgerüsteten Ladestationen ist außerdem Schnellladen mit bis zu 150 kW Gleichstrom möglich. Um die Batterie von praktisch leer auf 80 Prozent aufzuladen, ist so eine Pause von gerade einmal 55 Minuten nötig.

Zwei Tonnen Zuladung

Bei einem zulässigen Gesamtgewicht von 3,5 beziehungsweise 4,25 Tonnen misst das Laderaumvolumen zwischen 13 und 17 Kubikmeter. Die maximale Zuladung beträgt 1,5 Tonnen für den Fiat E-Ducato beziehungsweise zwei Tonnen für den Fiat Ducato mit Turbodieselmotor. Darüber hinaus ist der neue Fiat Ducato mit einer breiten Palette an elektronischen Fahrerassistenzsystemen (ADAS) ausgestattet, die den vielseitigen Transporter auch zu einem der sichersten im Segment machen.

Im neuen Modelljahrgang des Fiat Ducato feiert der variable Beifahrersitz „Eat&Work“ Premiere. Die optional erhältliche Doppelsitzbank unterstützt Fahrer und Beifahrer während der Arbeit und in den Pausen optimal. Der klappbare Mittelteil der Sitzbank ist im vor-

deren Bereich mit einem Tisch für Notebooks oder zum Abstellen von Speisen ausgestattet. Dieser Teil lässt sich wahlweise in Richtung des Fahrers oder Beifahrers drehen. Der hintere Bereich der Sitzbank ist mit Getränkehalter sowie Ablagefächern ausgestattet.

Zudem wurde die Serienausstattung des neuen Fiat E-Ducato erweitert. Als Standard sind nun unter anderem die Klimaautomatik, die elektrische Parkbremse und das schlüssellose Zugangs- und Startsystem (Keyless Entry&Go) an Bord. Das zentrale Instrument hinter dem Lenkrad ist als volldigitales TFT-Farbdisplay mit 7,0 Zoll Bildschirmdiagonale (17,8 Zentimeter) ausgelegt. Das Infotainmentsystem mit integriertem Navigationssystem baut auf einem Touchscreen mit 10,0 Zoll Durchmesser (25,4 cm) auf. Das Radio empfängt auch digitale Sender (DAB). Kompatible Geräte können mittels Bluetooth drahtlos gekoppelt werden. Das Infotainmentsystem lässt sich über Tasten am Lenkrad bedienen.

Die Verbrenner-Versionen des neuen Fiat Ducato werden von modernen Multijet-Turbodieseln mit 2,2 Liter Hubraum angetrieben. ■

ARTWEGER MIT HIGH SPEED

VOLLGAS Unter dem Motto „Drive Future“ lud Artweger am 25. April ausgewählte Marktpartner zu einem rasanten Event nach Zell am See in die Unternehmenszentrale von Studio F. A. Porsche, um wieder einmal eine Weltneuheit zu präsentieren.

Konkret wurde erstmals die revolutionäre Duschenserie „Prestige“ vorgestellt, die in Zusammenarbeit mit der Design- und Innovationsschmiede F. A. Porsche entwickelt wurde. Diese dürfte mit ihrem zukunftsweisen Design und ihrer neuartigen Funktionalität ein neues Zeitalter bei den Duschtrennungen einläuten. Details dazu haben wir auf

Seite 20 zusammengefasst. Rund 70 SHK-Profis folgten der Einladung, bei der ihnen Infotainment auf höchstem Niveau geboten wurde. So stand neben der Vorstellung der neuen Duschen-Modellreihe auch eine ausführliche Besichtigung der Zentrale von Studio F. A. Porsche am Programm, bei der tiefe Einblicke in die Welt des Industriedesigns geboten wurden. Als ein-

deutiges Highlight galt aber neben der Weltpremiere von „Prestige“ zweifelsfrei das Zeit-/Geschicklichkeitsfahren mit verschiedenen Porsche-Modellen in einem eigens aufgebauten Parcours. Beim abschließenden Abendessen konnten die Neo-Rennfahrer dann ihre Zeiten vergleichen und über die Vorzüge der neuen Dusche von Artweger diskutieren. ■



GROSSEVENT DER 1A INSTALLATEURE

MEETINGPOINT Wenn die 1a-Installateure zu ihrer traditionellen jährlichen Vollversammlung laden, kommen einfach alle. So platzte am 19. April auch der „JOCongress“ in St. Johann im Pongau aus allen Nähten. Mehr als 400 Teilnehmer aus Gewerbe, Industrie und Handel tauschten sich zwei Tage lang über die aktuelle Situation am heimischen SHK-Markt aus.

Schlechte Karten hatten Mitte April all jene Österreicher, die aufgrund akuter Haustechnikprobleme dringend einen SHK-Profi benötigten. Denn die Besten der Branche waren nicht verfügbar. Sie trafen sich zur Vollversammlung der 1a-Installateure in St. Johann.

Seit 42 Jahren zählt das Label „1a-Installateur“ zu einer der stärksten Marken des heimischen Gewerbes, gilt es doch als Gütesiegel für handwerkliche Spitzenleistungen. Kern und Mark dieser Gemeinschaft war schon immer der starke Zusammenhalt und die Bereitschaft der Mitglieder, sich aktiv in die Verbandsarbeit einzubringen – als starke Stimme für die Interessen der SHK-Branche.

Patrick Lenhart, Geschäftsführer der 1a Marketingberatung gegenüber SHK-AKTUELL: „Die 1a-Vollversammlung ist der jährliche Treffpunkt der Entscheider

aus der Sanitär-, Installations- und Energiebranche. Im Vordergrund stehen der Austausch, das Networking und neue Impulse für die gemeinsame Weiterentwicklung. Erstmals haben wir beispielsweise mit dem 1a-Industrieaward nun auch unsere Industriepartner auf die Bühne geholt, um damit unsere Wertschätzung auszudrücken und all jenen Dank auszusprechen, die sich durch besonderes Engagement ausgezeichnet haben. Als Sieger der österreichweiten Mitgliederbefragung, bei der diesmal die Zusammenarbeit mit Sanitär-Herstellern bewertet wurde, gingen die Unternehmen Kaldewei (1. Platz), Artweger (2. Platz) und SFA Sanibroy (3. Platz) hervor. Im nächsten Jahr folgt übrigens der 1a-Industrieaward für den Bereich Energie, im Folgejahr dann jener für Installation“. Ganz generell sehen die 1a-Installateure den engen Schulter-

kontakt zu Industrie und Handel als essenziell an, was sich auch in der Anwesenheit des Who-is-who der SHK-Branche beim Großevent widerspiegelte. So waren neben den diesjährigen Top-Partnern SHT, Hansgrohe und Geberit unter anderem auch wieder Vetreter von ACO, LG, Palme, Panasonic, Villeroy & Boch, Conform, Grohe, Herz, BWT, Hansa, Energy4rent und Uponor bei der Festveranstaltung dabei.

Neben den traditionellen Branchentalks referierte Ex-Vizekanzler Reinhold Mitterlehner über die aktuelle wirtschaftliche Situation und am zweiten Tag gab es als Highlight einen Vortrag von Apnoe-Taucher Christian Redl, der einige Weltrekorde im Strecken- und Tieftauchen hält. Er zeigte dem Publikum unter anderem, wie sich mittels der richtigen Technik Angst und Stress einfach wegatmen lassen. ■





HAPPY BIRTHDAY, FAMILIE HARGASSNER

JUBILÄUM „Ich bau' dir eine Heizung, bei du nie wieder nachlegen musst“. Dies war das Versprechen, das Biomasse-Pionier Anton Hargassner Senior seiner Frau Elisabeth vor genau 40 Jahren gegeben hat. Heute betreut der international aufgestellte Familienbetrieb mit 1.250 Mitarbeitern rund 185.000 Kunden weltweit.

Das entsprechende Firmenjubiläum wurde am 5. April am Firmensitz in Weng mit Mitarbeitern, Kunden, Freunden des Hauses sowie Vertretern aus Politik und Wirtschaft ausgiebig gefeiert. Neben bodenständiger Verköstung gab es auch eine riesengroße Geburtstagstorte, die unter großem Beifall von den Hargassner-Lehrlingen per Gabelstapler in das zur Festhalle umfunktionierte 32.000 Quadratmeter große Service-Center gefahren wurde.

Unter der Moderation von Ski-sprung-Idol Andreas Goldberger erzählten nicht nur die Familienmitglieder über die bewegte Geschichte des Unternehmens, sondern ließen auch Wegbegleiter zu Wort kommen. Erfahren konnte das Publikum derart unter anderem, dass neben dem

Schwerpunkt Biomasse auch Solarkollektoren und Luft-Wasser-Wärmepumpen angeboten werden. Highlight des Tages war für die Gastgeber wohl die Verleihung des Verdienstzeichens des Landes Oberösterreich in Gold durch Landeshauptmann Thomas Stelzer. ■



EXKLUSIVE EINBLICKE IN VIGOUR WHITE

GC GRUPPE ÖSTERREICH Bei der Vorstellung der neuen Designserie „white“ mit Vigour-Geschäftsführer Alexander Gelsdorf und Designerin Anke Salomon wurde gezeigt, was diese Marke so besonders macht. In einem Ambiente, das bereits 1868 Johann Strauss als Premierenstätte für sein erstes Konzert diente.

Genau kennenlernen konnten das Ganze die geladenen Gäste der GC-Gruppe Österreich – Installateurpartner ebenso wie Mitarbeiter des SHK-Großhändlers. Durch den Abend führte Hans-Peter Moser, geschäftsführender Gesellschafter der GC-Gruppe Österreich.

Vigour zeigte sich beim Event in der geschichtsträchtigen Location beim Wiener Stadtpark in seiner ganzen Vielseitigkeit. „Dezent und ruhig“ lautet das Motto der neuen

Designserie mit dem Claim „Einfach zur Ruhe kommen“. Inspiriert von der Natur, aus natürlichen Materialien gefertigt, gelangen so zeitlos schöne Bäder aus einem Guss. Die reduzierten Formen, klaren Linien und geschlossenen Fronten bieten einen Ruhepol fürs Auge, während die Materialien – von Holz bis zu Mineralwerkstoff – ein Gefühl von Wärme und Geborgenheit erzeugen. Erhältlich ist diese neue Serie unter anderem in den 15 Elements Badausstellungen. ■



OCHSNER WÄCHST

EXPANSION Mit Spitzenleistungen und Innovationen hat sich Ochsner den Ruf als Technologieführer in der Wärmepumpenbranche erworben. Jetzt wächst der Technologieführer mit einem neuen Zentrum in Amstetten.

Für die smarte Fertigung „Made in Austria“ und die Logistik betreibt Ochsner neben dem Stammwerk in Haag weitere Werke in Standortnähe. Hinzu kommt nun das Ochsner Technologiezentrum in Amstetten, in dem die Kapazitäten für Forschung, Entwicklung und Qualitätskontrolle

gebündelt sind. Mit Grundstückszukäufen ist die Basis für weiteres Wachstum gelegt. Ochsner hält ein Vollsortiment für alle Wärmequellen für Heizung, Kühlung und Warmwasser in Gebäuden jeder Größenordnung bereit. Das Angebot im Bereich Warmwasser-Wärmepumpen ist das größte weltweit.

Der Mehrheitseigentümer und geschäftsführende Gesellschafter Kari Ochsner leitet das Familienunternehmen in fünfter Generation gemeinsam mit Marco Schäfer. Er setzt auf High Performance Leadership und Diversity. Das Unternehmen beschäftigt Mitarbeiter aus über 20 Nationen. ■



KUNST, KULTUR UND EFFIZIENZ

ZUSAMMENARBEIT Zwischen dem Unternehmen Herz und dem Naturhistorischen Museum Wien besteht eine langjährige Partnerschaft. Sie fußt unter anderem auf der gemeinsamen Zuneigung und Liebe für Kunst, Geschichte aber vor allem auch für das Verständnis von Effizienz.

Letzters betrifft nun auch die jüngste Kooperation in Form einer effizienten Wärmeversorgung in diesem historischen, denkmalgeschützten Gebäude. In der ersten Sanierungsphase stattete Herz das Naturhistorischen Museum unter anderem mit Herzcules

Thermostatköpfe aus, mit einem beachtlichen Ergebnis. Bereits in der ersten Heizsaison nach der Sanierung konnten diese Thermostatköpfe bei der Einsparung von 440 Megawattstunden an Heizwärme ihren Teil beitragen. Die Folgen für die Umwelt und Finanzen des

Hauses sind erfreulich: 58 Tonnen an CO₂-Ausstoß wurden durch die Modernisierung des Heizsystems vermieden. Der Sanierungsplan besteht jedoch auch noch aus weiteren Maßnahmen in insgesamt sieben Phasen, dessen Fertigstellung für Ende 2024 geplant ist. ■



ERFOLGSGESCHICHTE SEIT DREI GENERATIONEN

PARADEBETRIEB Die Firma Leitner Haustechnik aus dem Niederösterreichischen Großharras ist einer der renommiertesten SHK-Fachbetriebe in Österreich. Dieses traditionsreiche Unternehmen feierte nun am 26. April sein unglaubliches 70jähriges Jubiläum.

Das Jubiläum „70 Jahre Firma Leitner“ war am 26. April der Anlass, dass sich rund 300 Gäste auf den Weg nach Großharras im Weinviertel gemacht haben. Mitarbeiter, Partner und Lieferanten des Unternehmens, zahlreiche Vertreter aus Wirtschaft und Politik sowie Familie und Freunde feierten gemeinsam den seit sieben Jahrzehnten bestehenden Betrieb. „70 Jahre Firma Rudolf Leitner ist eine Erfolgsgeschichte – ein Unternehmen in

der dritten Generation, das seit seinem Ursprung Tradition und Innovation verbindet und das miteinander hochhält“, sagte Landeshauptfrau Johanna Mikl-Leitner, Tochter von Rudolf und Johanna Leitner, die den Betrieb einst gegründet haben, in ihrer Festrede. Seine Gratulationen überbrachte unter anderem auch Wolfgang Ecker, Präsident der NÖ Wirtschaftskammer, Grußworte kamen zudem vom Installateur-Bundesinnungsmeister Manfred Denk,

sowie vom Landesinnungsmeister Karl Pech. ■



WER KOMMT, WER GEHT?

MENSCHEN MACHEN MÄRKTE – Die Personalia-Seite von SHK-AKTUELL

(v.l.) 1. Reihe:
Michael Malik,
Gerhard Rauch,
Robert Bau-
mann, 2. Reihe:
Karl Mego, Mar-
tin Gensthaler,
Wilhelm Preiss,
Thomas Würz,
Gernot Kammer-
hofer, Thomas
Priglhuber, Gott-
fried Ducho



Wilo Österreich mit neuem Management

Unter der Führung von Gernot Kammerhofer (55) hat der Pumpenspezialist seine Führungsriege neu geordnet und ergänzt. Das Vertriebsressort wird kundenspezifisch in zwei Bereiche ausgebaut. Gottfried Ducho (52) professionalisiert seit Anfang April als Vertriebsleiter Project Business das bestehende Projektgeschäft und baut es weiter aus. Das Trade-Business verantwortet weiterhin Thomas Priglhuber (54) und die Vertriebsleitung Solution Sales Gerhard Rauch (53). Service, technische Beratung sowie den geplanten, massiven Personalausbau übernimmt Thomas Würz (42) als „Leiter Service“ antizyklisch zur Branchenentwicklung. Der „Vertriebssupport Technik“ sowie das Marketing liegen zukünftig in den Händen von Martin Gensthaler (53). Karl Mego (44) steht in der Marktsegmentverantwortung Wasserwirtschaft und Industrie zur Verfügung. Die produzierenden Kunden aus dem Bereich Wärme, Klima und Kälte bedient Robert Baumann (50) als Vertriebsleiter OEM. Zum bewährten Leitungsteam gehören außerdem Wilhelm Preiss, (58) als Leiter Finanzen und HR sowie Michael Malik (55), der die Prozess-Organisation lenkt.

Windhager mit neuem Deutschland-Chef



Wie bereits berichtet, hat BWT das insolvente Unternehmen Windhager gekauft. Nun wurden auch für die Geschäfte in Deutschland die Weichen neu gestellt. Die nunmehrige BHT Best Heating Technology Deutschland wurde als Tochter der BHT Österreich konstituiert und fungiert als reine Vertriebsgesellschaft. Geleitet werden die Geschäfte in Deutschland von Ex-BWT-Chef Lutz Hübner gemeinsam dem Geschäftsführer der Schweizer Windhager AG, Christian Meyer-Hentschel.

Neues Teammitglied bei PYD



Seit Ende letzten Jahres verstärkt der gebürtige Allgäuer René Gaschler das Vertriebsteam der PYD-Thermosysteme im Südwesten Bayerns. Der 37-jährige Fachmann bringt einen beeindruckenden Hintergrund als ausgebildeter Maler und Lackierer, Kfz-Mechatroniker Meister

sowie Betriebswirt mit. In selbstständigen Tätigkeiten als Immobilienmakler und Projektentwickler konnte er seine kaufmännischen und organisatorischen Fertigkeiten vertiefen. Ferner punktet der Profi mit umfassenden Erfahrungen im Bereich Vertrieb und After-Sales, die er in den vergangenen zehn Jahren gesammelt hat. „René Gaschler verfügt über eine kundenorientierte Arbeitsweise ebenso wie über den für die Position erforderlichen technischen Sachverstand“, erläutert Christian Pfnür, Geschäftsführer bei PYD, die Entscheidung für den neuen Kollegen.

Neuer Link3 Geschäftsführer



Das deutsche Unternehmen Link3, Anfang 2024 gegründet, setzt auf die Kompetenz und Erfahrung von Joachim Oppold. Der 59-jährige Sanitär- und Heizungsmeister bringt viel Know-how aus seinen vorherigen Positionen mit. Zuletzt hatte er unter anderem die Vertriebsleitung Deutschland und die Geschäftsleitung des Bereichs Kundenentwicklung bei Windhager Zentralheizung inne.



MEIN HOLTER BAD

EIN BAD, DAS GENAU
ZU IHNEN PASST?
FINDEN WIR AUCH.

Mehr dazu in unseren
Mehr HOLTER Bad
Ausstellungen,
für in Österreich
und auf holter.at

HOLTER hat für alle das passende Bad und begleitet Sie sowie Ihre Kundinnen
von der Planung und fachgerechter Beratung bis zur zuverlässigen Lieferung.
Für eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft.

DER GRADMESSER FÜR HEIZUNG UND KÜHLUNG.

Viega Temponox

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

Viega. Höchster Qualität verbunden.

viega.at/Temponox



viega