

7-8/2024

www.shk-aktuell.at

SHKAKTUELL

Österreichische Post AG, MZ 23Z044205 M, SHK-AKTUELL e.U., Flachsweg 38/1, 1220 Wien

DAS ÖSTERREICHISCHE HAUSTECHNIK-FACHMAGAZIN FÜR INSTALLATIONSPROFIS

EIN JUBILÄUM, EIN FEST,
VIELE ERINNERUNGEN ...



Große Sause...

25 JAHRE
CONFORM

Conform Badmöbel feiert
25 Jahre Firmengeschichte.

FÖRDERUNGEN

Die Budget-Töpfe der öffentlichen Hand sind nach wie vor prall gefüllt. Allerdings ist der Weg, zu diesem Geld zu kommen, nicht immer einfach.

INTERVIEW

Gespräch mit Viessmann-Österreich Chef Peter Huber über die Unternehmensentwicklung nach der Carrier-Übernahme.

COVERFOTO

Das große Conform-Jubiläumsinterview sowie eine bunte Bilderreise durch den Galaabend gibt es ab Seite 14.

Aqittura M91 SodaSystem: Wasser individuell für jeden Geschmack

Prickelnd, medium oder still und gekühlt.

Entdecken Sie die exklusive Küchenarmatur Aqittura M91 für ungeahntes Wohlbefinden beim Genuss von Wasser. Das integrierte System serviert optimiertes Tafelwasser ganz nach dem Geschmack des Kunden und schont nebenbei auch die Umwelt. Mehr Infos auf pro.hansgrohe.at/aqittura-m91



76806
-000
-670
-800

Aqittura M91 SodaSystem 210 1jet StarterSet mit Ausziehbrause & sBox



76839
-000
-670
-800

Aqittura M91 SodaSystem 210 1jet StarterSet mit Ausziehbrause & sBox lite



76810
-000
-670
-800

Aqittura M91 SodaSystem 240 1jet Starter-Set



in jedem Starter-Set inkludiert

300

Talismane im Wert von € 150,- sichern!*

Jetzt auch mit Aqittura Cashback sichern!

Wie Sie von der CASHBACK Aktion profitieren können, erfahren Sie auf unserer Webseite unter: pro.hansgrohe.at/aqittura-cashback



*Aktuell entsprechen 300 Talismane € 150,-. Änderungen zum Wert sind vorbehalten. Voraussetzung hierfür ist das erfolgreiche Absolvieren des Aqittura eLearnings in der Hansgrohe Online Aquademie. Das Angebot gilt ausschließlich für die aufgeführten Produkte des hansgrohe Aqittura M91 SodaSystems: # 76806000; # 76806670; # 76806800; # 76810000; # 76810670; # 76810800; # 76839000; # 76839670; # 76839800. Gültig ab sofort. Die Talismane können nicht in Prämien ausgezahlt werden.

FOTO: SIMON JAPPEL

**Christian Klobucsar**

Herausgeber + Chefredakteur

LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Dass das Thema Arbeitskräftemangel gerade in unserer Branche besonders unter den Fingernägeln brennt, ist kein Geheimnis. Was uns aber doch ziemlich erstaunt hat, waren die hohen Emotionen, die unser diesbezüglicher Beitrag in der letzten Ausgabe hervorgerufen hat. Denn derart zahlreiche Rückmeldungen haben wir bisher auf keinen anderen unserer Artikel erhalten. Viele berichteten über ähnliche Erfahrungen, die sie im Rahmen von Bewerbungsgesprächen erlebt haben, wie sie uns der Branchennetzwerker Herbert Bachler im Interview für unsere Juni-Ausgabe erzählt hat. Mehrheitlich ging es dabei um die scheinbar nur wenig zufriedenstellende Situation des heimischen Sozialsystems, dem wichtige Impulse oder Anreize fehlen dürften, um arbeitssuchende Menschen für einen Wiedereinstieg in die Arbeitswelt zu begeistern. Für uns sind diese teilweise heftigen Reaktionen natürlich ein verbindlicher Arbeitsauftrag, an diesem Thema dranzubleiben. Wir werden Ihre Rückmeldungen nutzen, um ein noch deutlicheres Bild der aktuellen Situation zu zeichnen.

Potenzial für polarisierende Meinungen hat zweifelsfrei auch der eine oder andere Beitrag in der vorliegenden Ausgabe. So zeichnet etwa der Gastbeitrag des oberösterreichischen Unternehmens „my-PV“ ab Seite 36 ein recht kritisches Bild über die kürzlich überarbeitete Klimaaktiv-Heizungsmatrix. Ich kann mir gut vorstellen, dass etwa der Biomasse- oder Wärmepumpenverband eine ganz andere Meinung vertritt. Aber dafür sind Branchenplattformen eben da. Will man Themenführerschaft beweisen, gehört das Angreifen von heißen Eisen sowie das Anregen zur Diskussion einfach dazu.

Rückmeldungen bekommen wir aber auch immer wieder auf unsere Online-Beiträge. So hat etwa unter anderem Alt-Bundesinnungsmeister Michael Mattes unseren Beitrag auf www.shk-aktuell.at zum Thema „Gender-WCs“ kritisiert, in dem wir die Rechtssicherheit bei der Projektierung von Unisex-Toiletten im öffentlichen Raum zusammengefasst haben. Es gebe wichtigere Themen, so seine Meinung. Aber auch hier gilt: Wer sich extra die Mühe macht, einen Beitrag zu kommentieren, ist nicht nur der Branche mit viel Herzblut verbunden, sondern auch ein aufmerksamer Leser. Und das freut uns sehr.

Wer sich noch nicht für unseren Branchen-Newsletter angemeldet hat, kann dies hier gleich nachholen: www.shk-aktuell.at/newsletter

*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, **Aboservice:** 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: GIBAAATWXXX, IBAN: AT512011184962510900, UID: ATU44484303, **Offenlegung:** Die Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz ist unter <https://shk-aktuell.at/impresum> 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.



06

„Man muss Menschen eben begeistern können“

Interview mit Peter Schenk, dem Leiter der ISZ-Installateur-Abholzentren und Bäderschauräume von ÖAG und SHT über seinen engen Schulterkontakt zur Branche.

09

Energielösungen für den urbanen Wohnraum gefragt

Kommentar von Georg Patay (energy4rent) über jetzt erforderliche Maßnahmen in der städtischen Energiepolitik.

10

Damit Werkzeuge keine „Flügel“ bekommen

Was es bei Werkzeugen zu beachten gilt, hat Installateur-Meister Samir Demiroski im Rahmen unserer Serie mit Viega verraten.

14

Happy Birthday, Conform Badmöbel

Jubiläumsinterview mit dem Industriellenpaar Schwingenschuh über deren Leidenschaft für traditionelles Handwerk.

18

Dafür gibt es Geld vom Staat

Die Budget-Töpfe der öffentlichen Hand sind nach wie vor prall gefüllt. Zahlreiche Haustechnik-Investitionen profitieren davon. Aller-



18

dings ist der Weg, zu diesem Geld zu kommen, nicht immer einfach. SHK-AKTUELL bringt Licht in den Förderdschungel.

24

Gründerzeit-Haus nutzt Grauwasser

Österreichs erste implementierte Anlage zur innovativen Grauwasser-Verwertung im Rahmen einer Wiener Altbau-Sanierung geht in Betrieb.

25

Smarter Wechsel zwischen den Strahlarten

Die Tempesta 110 Handbrause von Grohe bietet durch ihre innovative „SmartSwitch“-Funktion eine einfache Umstellung der Strahlarten.

30

Der Heizbedarf wird hierzulande nicht verschwinden

Interview mit Viessmann-Österreich Geschäftsführer Peter Huber über die Unternehmensentwicklung nach der Carrier-Übernahme.



10



30

33

Intelligent Vernetzt

Erst durch das ideale Zusammenspiel der verbauten Komponenten können die einzelnen Haustechnikbausteine ihre eigentlichen Stärken ausspielen und den Wohnkomfort steigern.

34

Eldorado für Eisenbahnfans

In einem deutschen Design-Hotel kommen jene, die sich für die Eisenbahn interessieren, auf ihre Kosten.

36

Suboptimal überarbeitete Heizungsmatrix?

Das oberösterreichische Unternehmen „my-PV“ mit einem kritischen Blick auf die aktualisierten Empfehlungen der Klimaaktiv.Matrix.

46

Innovationen für die Praxis

Kollege Andreas W. Dick hat bei der Präsentation des E-Transit von Ford einige clevere Lösungen entdeckt.



MALWARE SETZT HEIZUNGEN LAHM

Wie „Der Standard“ kürzlich berichtete, haben Cyberkriminelle im Jänner den Fernwärmebetreiber der ukrainischen Stadt Lwiw gehackt. Die eingesetzte Malware „FrostyGoop“ setzt auf das verbreitete Modbus-Protokoll, das auch in österreichischen Privathaushalten zum Einsatz kommt. „FrostyGoop“ erlaubt es Angreifern unter anderem, verschiedene Werte zu verändern. In Österreich kommt dieses Protokoll überall dort zum Einsatz, wo Smart-Home-Systeme versprechen, via Modbus Geräte einbinden zu können – also auch bei Heizungen. ■

AB JETZT LEBEN WIR AUF RESERVE

Die Ausbeutung der Erde nimmt jährlich zu, indem mehr Ressourcen verbraucht werden, als der Planet zur Verfügung stellen kann. Der „Earth Overshoot Day“ zeigt diese Problematik auf. Er gibt das genaue Datum an, an dem die jährlich verfügbaren Ressourcen erschöpft sind. In diesem Jahr fällt er auf den 1. August. Die Menschheit hat also bereits in etwas mehr als einem halben Jahr die erneuerbaren Ressourcen der Natur aufgebraucht.

Für eine nachhaltige Existenz müsste der Overshoot Day jedoch am 31. Dezember liegen. Denn dann würde die Menschheit höchstens noch so viele Ressourcen benötigen, wie nachwachsen können. Wenn die Erdbevölkerung wie von der UNO geschätzt weiter wächst, werden im Jahr 2050 9,7 Milliarden Menschen auf dem Planeten leben – und jedes Jahr die Ressourcen von drei Erden verbrauchen. Um das zu verhindern, gilt es, nachhaltige Lebensstile zu entwickeln. ■

AUSSTIEG AUS RUSSEN-GAS BIS 2027

Österreichs Regierung hat sich dieser Tage darauf geeinigt, bis 2027 aus russischen Erdgaslieferungen auszusteigen. Eine entsprechende Strategie soll jetzt ausgearbeitet werden. Diese Einigung ist zwar noch nicht offiziell bestätigt, mehrere Tageszeitungen berichten jedoch bereits darüber. Zu Jahreswechsel war Russland jedenfalls mit 98 Prozent praktisch Österreichs einziger Gaslieferant. Verantwortlich dafür sei vor allem ein Vertrag zwischen der OMV und Gazprom, der eine fixe Abnahme noch bis 2040 vorsieht. Er verpflichtet unser Land mittels „Take-or-Pay“ auch dann zu zahlen, wenn kein Gas abgenommen werden würde. Ein Ausstiegsszenario könnte etwa die einseitige Kürzung der Liefermenge durch Russland im Covid-Jahr 2022 sein, da dies einen Vertragsbruch darstellte. ■



Wohngebäude Der Bedarf

Raumheizung
64,4%



Warmwasser
14,5%



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

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



Beleuchtung & elektrische Geräte
13,5%



Kochen
6%



Andere Verwendungsarten
1,1%



Raumkühlung
0,5%



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 Beheizungsgüteklassen für erneuerbare Energien, für die Genehmigungsverfahren weiter vereinfacht werden sollen.

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





„MAN MUSS MENSCHEN EBEN BEGEISTERN KÖNNEN“

INTERVIEW In Österreich wird es wohl nur wenige Installateure geben, die Peter Schenk nicht kennen. Er ist innerhalb der Frauenthal-Handel-Gruppe für alle ISZ-Installateur-Abholzentren sowie die Bäderschauräume verantwortlich und gilt als ausgewiesener Kenner der heimischen Haustechnik-Szene. SHK-AKTUELL hat den Branchen-Profi zum Interview gebeten.

Frauenthal, der Branchenprimus im heimischen Großhandel für Sanitär, Heizung und Installationstechnik, dürfte selbst in der aktuell von der Baukrise stark gebeutelten wirtschaftlichen Situation nicht viel falsch gemacht haben, wie der jüngste Geschäftsbericht zeigt. So wird in diesem Papier auf ein Plus von 2,7 Prozent für 2023 verwiesen, was in absoluten Zahlen einem Umsatz von rund 846 Millionen Euro entspricht.

Die in der Frauenthal-Gruppe als „Handel“ bezeichnete Division besteht unter anderem aus den SHK-Großhändlern SHT und ÖAG, die gemeinsam 75 ISZ-Abholmärkte sowie 25 Bad & Energie Bäderparadies-Schauräume betreiben.

Ein zentraler Schlüsselsatz in diesem Geschäftsbericht kommt dabei von Hannes Winkler, dem Vorstandsvorsitzenden der Frauenthal-Gruppe, indem er als maßgeblichen Hebel für das zweitbeste Geschäftsjahr der Unternehmensgeschichte auf die außerordentlichen Leistungen seiner Mitarbeiter und dem Management verweist. Es sind also Menschen, wie etwa Vertriebsinfrastruktur-Leiter Peter Schenk, die durch ihren Einsatz das Großhandelsschiff trotz turbulenter Rahmenbedingungen weiter auf Erfolgskurs halten. Was aber zeichnet eine erfolgreiche Führungskraft aus? Um das herauszufinden, haben wir ISZ- und Bäderparadies-Chef Schenk zum Interview gebeten.

Herr Schenk, wie wird man zum Vertriebsinfrastruktur-Chef einer derart großen Gruppe?

Das war ein längerer Prozess, der sich nach meiner Ausbildung zum Heizungsbauer aus mehreren Zwischenstationen zusammengesetzt hat, in denen ich viel Erfahrung sammeln konnte. Unter anderem als Geschäftsführer des damaligen SHK-Großhändlers Reiberger, der vor allem für den DIY- und Möbelhandel aktiv war. 2015 wurde mir dann die Leitung der damals 45 ÖAG-Abholzentren und der Schauräume übertragen.

Welche Skills sind Ihrer Meinung nach wichtig, um in Schlüsselpositionen eingesetzt zu werden?

Ich bin überzeugt davon, dass es



wichtig ist, Menschen begeistern zu können und darauf zu achten, dass sein Team hinter einem steht. Denn Erfolg hat man natürlich immer nur gemeinsam und niemals als Einzelkämpfer. Ich glaube, dass mir das in den letzten Jahren recht gut gelungen ist – unsere Zahlen geben mir jedenfalls recht. Das richtige Fingerspitzengefühl für Personalführung ist meiner Meinung nach neben Entscheidungsstärke und Durchsetzungsvermögen das zentrale Element für Erfolg.

Wenn man einen Installateur fragt, was für ihn das wichtigste Kriterium bei der Wahl seiner Einkaufsquellen ist, zählt weniger das gute Preis-Leistungsverhältnis, als der Wunsch nach kompetenter Beratung. Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre ISZ-Berater aus?

Grundsätzlich sollte natürlich ausreichend Fachwissen vorhanden sein. Unsere Kunden – also in erster Linie Installateure – wollen natürlich mit Menschen auf fachlicher Augenhöhe sprechen. Denn wir verkaufen nicht nur Ware. Ein hoher Anteil des Arbeitsalltags unserer Mitarbeiter dient der Kundenberatung. Neben Installateuren, die im Übrigen rund 80 Prozent

des Mitarbeiterstabes ausmachen, stellen wir aber auch immer wieder motivierte Quereinsteiger ein. Vorausgesetzt, sie sind tüchtig und vor allem lernbereit.

Denn meiner Meinung nach kann man sich in unseren ISZs mit der Unterstützung durch unsere Kollegen die für diesen Job erforderlichen Skills ausreichend schnell aneignen. Und schließlich bilden wir in unseren Unternehmen auch selbst Großhandels-Lehrlinge aus, die sich danach oft für eine Karriere in einer der ISZs oder unseren Schauräumen entscheiden.

Mit wie vielen Personen sind die einzelnen ISZs und Schauräume jeweils durchschnittlich besetzt? Gibt es bei diesem Personal eine hohe Fluktuation, oder ist der Mitarbeiterstand eher stabil?

Das hängt natürlich von der Größe und der Frequenz der Standorte ab. Mindestens sind es zwei Personen. Mindestens sind es zwei Personen geht aber durchaus bis zu mehr als zehn Mitarbeitern. Im ISZ Perchtoldsdorf arbeiten beispielsweise elf Kollegen. Wir haben eine stabile Stammmannschaft, von denen viele bereits seit Jahrzehnten bei uns beschäftigt sind.

Bekommen Schauramberater auch Provisionen bei erfolgreicher Verkaufstätigkeit? Sind diese höher, wenn Eigenmarken verkauft werden?

Wir nennen unsere Marken nicht Eigen- sondern Exklusivmarken. Es sind Sortimente, die exklusiv unter den Labels Passion und Alva vertrieben werden. Und hinter diesen Marken stehen nicht Anbieter aus Fernost, sondern renommierte Vertreter der Markenartikelindustrie.

Natürlich sind unsere Mitarbeiter angehalten, diese offensiv anzubieten, da sie unseren Gewerkepartnern entsprechende Vorteile bieten. Denn neben dem hohen Qualitätsanspruch, der aufgrund unserer Kooperation mit der Markenartikelindustrie ohnehin stets gegeben ist, haben diese Produkte vor allem den großen Vorteil, dass sie in Internet-Onlineshops nicht

gekauft werden können. Derart entfallen für den Installateur auch die oft mühsamen Argumentationsgespräche beim Endkunden, warum Produkte teilweise hohe Preisunterschiede aufweisen.

Das ISZ-Sortiment besteht vorwiegend aus Schnelldrehern, richtig?

Die wichtigsten Produkte für den täglichen Bedarf – wir haben regional unterschiedlich zwischen 4.000 und 8.000 Artikel ständig in unseren Abholzentren – stehen natürlich unmittelbar zur Verfügung. Sollte ein Artikel nicht lagernd sein, können wir diesen binnen 24 Stunden organisieren. Denn jede Nacht wird Ware aus unseren Zentrallagern in alle ISZs nachgeschoben – darauf legen wir enorm viel Wert. Alles, was heute verkauft wird, ist morgen automatisch wieder da.

Kommt es oft vor, dass Installateure online bestellen, sich die Ware dann aber zu einem ISZ liefern lassen?

Das kommt sehr oft vor. Viele Betriebe bestellen am Abend am Computer bei uns das benötigte Material, wollen aber nicht auf den LKW warten, der die Ware bringt, sondern flexibel bleiben. Diese lassen sich die Ware in ihr Stamm-ISZ beziehungsweise in ein Abhol-





zentrum in der Nähe der jeweiligen Baustelle liefern und holen es dann ab, wenn es deren Workflow gerade zulässt.

Was schätzen Ihrer Meinung nach Ihre Kunden am ISZ besonders?

Das ist zweifelsfrei unsere menschelnde Komponente. Wir hören von vielen Kunden immer wieder, dass sie unsere Mitarbeiter als erweiterten Teil ihrer Arbeitsfamilie sehen. Es ist aber auch nachvollziehbar. Denn ein Monteur, der über viele Jahre Tag für Tag Ware in seiner Filiale abholt, an unseren Produktschulungen teilnimmt, oder bei einem schnellen Kaffee Neuheiten erfährt, hat zu unseren Kollegen zumindest ebenso viel Kontakt, wie zu seiner eigenen Familie oder seinen Arbeitskollegen. Daraus entstehen dann Freundschaften, die nicht selten ein Leben lang halten.

Wir forcieren das natürlich – unter anderem etwa in Form unse-

rer sogenannten Thekentage. Denn der in der Regel eng durchgetaktete Arbeitstag unserer Kunden lässt es oft nicht zu, dass diese extra zu Produktschulungen der Industrie fahren können – das übernehmen dann eben wir, um derart stets den letzten Stand der Technik bieten zu können.

Inwieweit spielen ganz generell Ihre zahlreichen Veranstaltungen und Kundenevents eine Rolle?

Wir tragen in der Frauenthal-Gruppe neben vielen regionalen Veranstaltungen zwei zentrale Groß-Events aus. Das ist zum einen die SHK-Branchenmesse „Frauenthal-Expo“, die ursprünglich als Hausmesse konzipiert war und mittlerweile mit über 10.000 Besuchern alle Dimensionen gesprengt hat, und zum anderen unsere Segelregatta in Kroatien – den legendären ISZ-Cup, der speziell auf unsere Abholzentren-Kunden zugeschnitten ist.

Er wird seit mehr als 25 Jahren ausgetragen und hat mittlerweile bei den Installateuren Kultcharakter als DAS Highlight unserer Branche. Wer an dieser mehrtägigen Segelregatta teilnehmen möchte, hat ein ganzes Jahr lang die Möglichkeit, sogenannte „Meilen“ zu sammeln, indem er Produkte unserer Marktpartner, die uns bei der Umsetzung dieser Veranstaltung begleiten, bei uns kauft.

Ziel ist, dass der Installationsbetrieb seine Partnerschaft zu Frauenthal unter Beweis stellt, indem er zumindest jenen Umsatz, den er im Vorjahr bei uns gemacht hat, neuerlich abrufen. Eine eigentlich nicht wirklich große Hürde für ein derart außergewöhnliches Event. Denn dieses einzigartige Netzwerkereignis in Pula ist mit nichts Anderem zu vergleichen. Mehr als 550 Installateure, Industriepartner und ISZ-Mitarbeiter matchen sich auf 80 Regattaschiffen um den Sieg und feiern nebenbei vier Tage lang ein großes ausgelassenes Fest. Das Meilensammeln hat übrigens kürzlich begonnen. Wer also am ISZ-Cup 2025 teilnehmen mag, kann sich bei uns ab sofort seinen Sammelpass sichern.

Wie viel Umsatz muss ein ISZ übriggens machen, damit sich dieser Standort rechnet? Oder kommt es beim ISZ-Netz eher auf die Flächendeckung als auf den Deckungsbeitrag an?

Es muss sich natürlich immer alles rechnen. Aber Faustformel gibt es bei uns dafür keine. Wir haben Betriebsstätten, die zwei Millionen Euro jährlich umsetzen und Standorte, wie etwa Perchtoldsdorf, die 16 Millionen Euro Umsatz machen.

Aber jeder heute bestehende Standort hat seine Berechtigung und erwirtschaftet seinen erforderlichen Deckungsbeitrag. Nachdem unsere sogenannte Harmonisierung, bei der wir die ÖAG-Abholzentren mit jenen der SHT zusammengeführt haben, längst stattgefunden hat, sind wir flächendeckend sehr gut aufgestellt. Warum sollte auch etwas, das gut funktioniert, verändert werden?

Unsere Mitarbeiter haben jedenfalls die Berechtigung für alle Marken, also ÖAG, SHT und Kontinentale, gleichermaßen aktiv zu sein. Das hat sich bewährt, und wird auch so weitergeführt. Was unsere Schauräume betrifft, sind wir aktuell in einer Transformationsphase, um den Kundenbedürfnissen maximal entsprechen zu können.

Denn aufgrund der Digitalisierung hat sich auf diesem Gebiet einiges geändert. Endkonsumenten holen sich heute bekanntlich vorwiegend über das Internet ihre Erstinformationen und kommen erst dann in die Schauräume, um die Waren ihrer Wahl im wahrsten Wortsinn begreifen zu können und sich durch unsere Badexperten beraten zu lassen.

Das bedeutet für uns, dass wir unser Bäderschauraum-Netz straffen und neu aufstellen. Konkret werden unsere Schauräume mit eigenen „Bad-Expert-Offices“ ausgestattet, in denen rascher Angebote für den Installateur erstellt werden können. Unsere Badberater werden zudem zusätzlich zu unserem Außendienst offensiv den Kontakt zu unseren Kunden suchen. ■

ENERGIELÖSUNGEN FÜR DEN URBANEN WOHNRAUM GEFRAGT

KOMMENTAR Georg Patay, Geschäftsführer des Mobilenergieanbieters „energy4rent“, ist seit fast drei Jahrzehnten in der HLK-Branche in unterschiedlichen Managementfunktionen sowie in Verbänden aktiv. Für SHK-AKTUELL beleuchtet der ausgewiesene Branchenkenner regelmäßig unterschiedliche Haustechnikthemen aus seinem Blickwinkel.

Aktuell lebt in Österreich bereits 60 Prozent der Bevölkerung in Städten bzw. urbanen Siedlungsräumen und laut UN-Prognose wird sich dieser Anteil bis 2050 auf 70 Prozent erhöhen. Diese Entwicklung muss sich in der städtischen Energiepolitik widerspiegeln. Im Neubausektor hat sich die Energiewende durch die strengen Bauordnungen bereits vollzogen. Im viel größeren Bestandsmarkt ist eine Trendwende viel schwieriger einzuleiten – nicht zuletzt auch aufgrund der hohen Infrastrukturkosten. Daher sollte man innerhalb dieser energetischen Transformationsphase so viel Infrastruktur wie möglich weiter nutzen, um die Umstellungskosten „leistbar“ zu halten.

Gas bleibt unverzichtbarer Energiemix-Bestandteil

Intelligente, finanzierbare Lösungen sind für den urbanen Bestandsmarkt gefragt. Welche Konsequenzen ergeben sich daher für die städtische Energiepolitik?

Leitungsgebundene Energieträger wie Fernwärme, Fernkälte, Anergienetze sowie Strom werden weiter noch stärker an Bedeutung gewinnen. Aber auch Gas (heute Erdgas, in Zukunft „Grüne Gase“ wie Biogas oder Wasserstoff) wird weiterhin ein fester und unverzichtbarer Bestandteil der Energiewende sein.

Haben doch alle leitungsgebundenen Energien das „innerstädtische“ Transportproblem gelöst und gewährleisten direkt beim Kunden einen fließenden Übergang von fossil auf erneuerbar, ohne in die Technologie der



Georg Patay, Geschäftsführer der „energy4rent“

Verbraucher eingreifen zu müssen. Eine kostspielige vor Ort Umstellung beim Endkunden entfällt in den meisten Fällen.

Liegt beim österreichischen Strom der erneuerbare Anteil bei etwa 80 Prozent, bei der Fernwärme im Österreichdurchschnitt bei ungefähr 50 Prozent, so wird der Transformationsprozess bei Erdgas in Richtung Biogas und Wasserstoff erst angestoßen, aber mit Sicherheit kommen.

Heizungsindustrie ist vorbereitet

Die Geräteindustrie bietet bereits heute Gasgeräte auf dem Markt an, die mit Wasserstoff angereichertes Erdgas und Biogasgemische problemlos verbrennen können. Erfolgversprechend bewerte ich auch die Entwicklung von Anergienetzen („kalter Fernwärme“) in Kombination mit dezentralen Wärmepumpen.

Diese hybriden Lösungen können mit unterschiedlichen Energiequellen wie z.B. Tiefenbohrungen, Erdkollektoren, La-

tentspeicher, thermische Nutzung von Abwässern kombiniert werden und sowohl für die Beheizung als auch für die Kühlung von Gebäuden herangezogen werden.

Umstellung auf Niedertemperatursysteme entfällt

Weiters kann man diese Netze zu einem größeren Systemverbund zusammenschließen und in mehrere Häuserblocks integrieren. Mit Vorlauftemperaturen von bis +70°C sind diese Sole/Wasser-Wärmepumpenlösungen in Kombination mit Anergienetzen ideal im Sanierungssektor einsetzbar.

Eine kostspielige Umstellung in den Wohnungen auf ein Niedertemperatursystem entfällt. Wie man sieht, gibt es bereits eine Vielzahl von intelligenten Lösungen, welche in Ballungsgebieten eingesetzt werden könnten. Leitungsgebundene Energieträger haben Zukunft. Packen wir diese großen Herausforderungen gemeinsam an und schaffen wir ein Klima der Lösungskompetenz unserer Branche! ■



Vor allem teure Großgeräte sind auf Baustellen besonders gefährdet.

DAMIT WERKZEUGE KEINE „FLÜGEL“ BEKOMMEN

PRAXISTIPPS Werkzeuge haben im Baustellenalltag eine zentrale Bedeutung. Dabei geht es jedoch nicht nur um die Qualität der Produkte. Will man professionell und zügig vorankommen, gilt es, diesen unerlässlichen Arbeitsmitteln eine hohe Aufmerksamkeit zu schenken. Was es dabei zu beachten gilt, hat uns Installateurmeister Samir Demiroski im Rahmen unserer Serie, die wir in Zusammenarbeit mit Viega umsetzen, verraten.

Herr Demiroski, welche Werkzeuge gehören zur Standardausstattung des Installateurs? Was darf im Werkzeugkoffer eines SHK-Profis nicht fehlen?

Das mit Abstand wichtigste Werkzeug eines Installateurs ist aus meiner Sicht ein 13er Schraubenschlüssel. Er ist derart bedeutend, dass er eigentlich nicht in den Werkzeugkoffer gehört, sondern ständig in der Hosentasche mitgeführt werden sollte. Es ist einfach das Universalwerkzeug eines Installateurs. Ein ungeschriebenes Gesetz besagt, dass dieser auch nie verborgen werden darf.

Ganz generell sind zwar alle Schraubschlüsselgrößen mitzuführen, aber neben dem 13er werden vor allem auch der 17er und der

19er oft benötigt. Beispielsweise für die Feinmontage von Eckventilen. Ein zentrales Werkzeug ist zudem der Steckschlüssel. Besonders für jene, die viel mit Heizkörpern arbeiten, um unter anderem die Rotgussverlängerungen einzudrehen.

Wenn etwa eine Wandscheibe nicht weit genug aus der Wand herausragt, benötigt man Rotgussverlängerungen und die lassen sich eben nur perfekt mit dem Steckschlüssel eindrehen. Ein ebenfalls wichtiges Universalwerkzeug für Installateure ist die Wasserpumpenzange.

Worauf kommt es bei einer Wasserpumpenzange besonders an?

Während ältere Modelle mittels „Ratschensystem“ einzustellen sind, verfügen neue Wasserpum-

penzangen über einen Druckknopf zur Einstellung der Stellgröße. Die alten Verschieberasterungen gehen – vor allem wenn das Werkstück besonders fest zuge dreht ist – immer wieder auf.

Auch die Größe spielt bei Rohr zangen eine wichtige Rolle. Ich empfehle – vor allem bei Sanierungsarbeiten – auch stets ein großes, schweres Modell mitzuführen. Denn früher war alles viel größer dimensioniert. Auch die Verbindungen haben sich durch die Jahre verfestigt. In diesen Fällen hilft oft nur rohe Gewalt, und diese lässt sich eben besser kanalisieren, wenn die Hebelwirkung möglichst groß ist.

Vor allem bei langfristigen Baustellen ist übrigens auch eine mobile Werkbank als Fixstation mit Schraubstock und vielen Ablage-

fächern und Flächen sehr hilfreich. Weil man dort einfach all das erledigen kann, wofür man sonst einen zusätzlichen Helfer benötigen würde.

Eine hohe Aufmerksamkeit schenke ich auch den Rohrabschneidern. Hier ist etwa darauf zu achten, welches Schneidrad montiert ist. Beispielsweise sollten mit einem CU-Schneidrad eben nur CU-Rohre geschnitten werden.

Was passiert, wenn ich es für alle Rohre verwende?

Das wäre schlecht. Für Trinkwasser dürfen bekanntlich nur edle Rohre, also Kupfer- oder Edelstahlrohre zum Einsatz kommen. Nutzt man einen Rohrabschneider abwechselnd auch für unedle Materialien, wie etwa verzinkte Stahlrohre, können feinste Partikel am Schneidrad oder am Gerät verbleiben und dadurch der Trinkwasserqualität schaden. Ich empfehle daher ganz dringend, sowohl einen Rohrabschneider für edle als auch für unedle Materialien im Werkzeugkoffer bereitzuhalten und diese auf keinen Fall zu mischen.

Ist es nicht so, dass im hektischen Baustellenalltag der eine oder andere Installateur diese Arbeiten auch mit einem Winkelschleifer, also einer Flex, umsetzt?

Leider kommt dies wirklich immer wieder vor, obwohl ausnahmslos in jeder Montage- bzw. Betriebsanleitung steht, dass dies unbedingt zu unterlassen ist. Nicht nur aufgrund trinkwasserhygienischer Vorgaben, sondern weil mit der Flex beispielsweise an C-Strang-Rohren auch die verzinkte Schicht beschädigt wird, was dann zu Korrosionen führt. Nach dem Abschneiden sollte man daher auch den richtigen Entgrater benutzen und dies ebenfalls nicht mit der Flex machen. Hierfür gibt es ebenfalls für das jeweilige Material die entsprechenden Entgrater, die untereinander nicht gemixt werden sollten.

Außerdem kann man mit einer Flex ohnehin nicht innerhalb des Rohres entgraten. Bleibt dies aus, können sich Innenspäne lösen und im geschlossenen Heizungskreislauf für großen Ärger sorgen – selbst

beim Einsatz von Schmutzfängern bzw. Magnetitschlammabscheidern. Was dann dazu führt, dass durch die Jahre der Druck in der Heizungsanlage abfällt und in einer aufwendigen Fehlerquellensuche mündet.

Wie sieht es mit dem Verborgenen von Werkzeugen an Kollegen aus?

Ein heikles Thema. Denn sie verschwinden natürlich sehr oft. Prinzipiell ist es natürlich schon so, dass man sich wechselseitig hilft. Leider kommt es aber immer wieder vor, dass der eine oder andere abstreitet, sich das Werkzeug geliehen zu haben. Den Namen auf seine Werkzeuge zu schreiben, ist daher unerlässlich. Und zwar nicht nur mittels Aufkleber oder Stift, sondern nach Möglichkeit dauerhaft eingraviert, sodass die eindeutige Zuordnung zweifelsfrei ist.

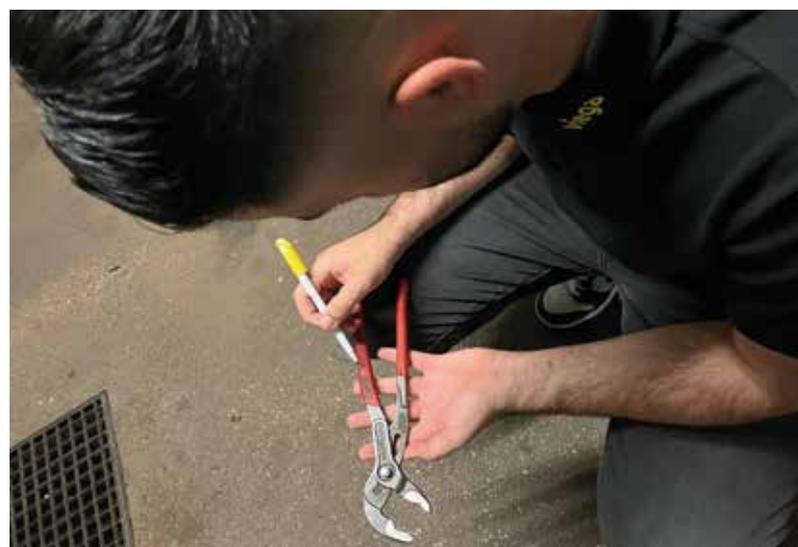
Wie geht man mit dem Werkzeug am Ende des Baustellenabends um?

Werkzeug ist nicht nur unter Kollegen begehrt. In meiner aktiven Zeit sind uns mehrmals alle Werkzeuge inklusive unserer Großgeräte von der Baustelle gestohlen worden. Daher ist das Anlegen eines Lagerraumes das erste, was man auf einer Baustelle zu tun hat, um am Ende des Tages alles verstauen zu können. Selbstverständlich muss dieser Raum stabil versperrbar sein – nicht nur aus versicherungstech-



nischer Sicht. Eine Herausforderung sind auch die Mittagspausen, bzw. Pausen ganz generell. Da auf Großbaustellen viele Menschen aus unterschiedlichen Gewerken arbeiten, sollte man nach Möglichkeit sein Werkzeug nie für längere Zeit aus den Augen lassen oder wegsperren, wenn man seinen

Samir Demiroski: „Der 13er Schraub-schlüssel ist das mit Abstand wichtigste Werkzeug auf der Baustelle“.



Wer seine Werkzeuge gewissenhaft markiert, spart sich später Ärger.



Der Reinigung sollte man am Ende des Baustellen-tages stets ein paar Minuten widmen.

Platz verlässt. Eine Gefahrenquelle für Werkzeugschwind waren früher auch die spärlich verfügbaren Steckdosenverteiler, die ja auch von Fremdfirmen, also Zimmerern, Fliesenlegern oder Elektrikern genutzt wurden.

Ganz abgesehen davon, dass das Thema Strom stets eine Quelle für Ärger war. Oft wurden fremde Kabelrollen bzw. Geräte angesteckt, um sein eigenes Gerät anschließen zu können. Und dieser Vorgang wiederholte sich dann den ganzen Tag über, was natürlich immer wieder zu Streit führte. Daher ist man immer mehr zu akkubetriebenen Geräten übergegangen. Geladen werden die Akkus, von denen man übrigens nie genug haben kann, in geschützten Bereichen, wie etwa im Lagerraum, da diese sonst ebenfalls sehr gerne verschwinden.

Gibt es technische Nachteile von akkubetriebenen Geräten gegenüber ihren kabelgebundenen Geschwistern?

Früher gab es natürlich einen Leistungs-nachteil. Doch bei aktuellen Geräten ist dies längst vorbei.

Selbst große elektrische Stemmhammer werden mittlerweile von Akkus betrieben. Man benötigt dann für schwere Geräte eben größere beziehungsweise leistungsfähigere Akkus. Aus meiner Sicht ist die Zeit der kabelgebundenen Geräte vorbei. Sie bieten keinerlei Vorteile mehr.

Sind die hierfür benötigten Akkus bereits universell einsetzbar, oder hat jede Marke seine speziellen Systeme?

Leider ist es nach wie vor so, dass es unterschiedliche Welten sind. Jeder Erzeuger hat sein eigenes Modell, sodass man verschiedene Akkus und Ladegeräte benötigt. Gewerbebetriebe gehen daher immer mehr dazu über, ihren Gerätepark von einem einzigen Anbieter zu beziehen, um die Akkus derart universal einsetzen zu können.

Wie sieht es mit Diebstahlschutzmaßnahmen vor allem bei teureren Geräten seitens der Industrie aus?

Viega hat beispielsweise Pressmaschinen wie die Viega Pressgum 6 Plus oder Picco 6 Plus im Pro-

gramm, die mit einem Bluetooth Modul ausgestattet sind und die mittels App geortet oder auch gesperrt werden können.

Was gilt es – neben dem Wegsperrern der Werkzeuge – am Ende des Baustellen-tages zu berücksichtigen?

Nachdem es auf Baustellen naturgemäß nie sauber zugehen kann, sind die Werkzeuge und Geräte, bevor sie weggesperrt werden, zu reinigen und gegebenenfalls zu schmieren. Denn der Feinstaub setzt sich natürlich in alle Ritzen. Das ist zwar eine sehr unbeliebte Arbeit, da man am Ende des Tages schnell heim will, aber eben notwendig. Denn es bleibt einem ohnehin nicht erspart und müsste andernfalls dann in der Früh erfolgen.

Es wäre auch nicht sonderlich kameradschaftlich, wenn jene Geräte, die nicht gereinigt wurden, dann im Lagerraum die anderen – geputzten – Werkzeuge und Geräte wieder verdrecken. Als Partieleiter habe ich daher gerade darauf besonders geachtet.

Wichtig ist auch eine Sichtkontrolle der Verschleißteile. Abgenutzte Bohrer, Pressbacken & Co sind auf Funktionalität zu prüfen und es ist gegebenenfalls für Ersatz zu sorgen, um am nächsten Tag keine Stehzeiten zu riskieren. Diese 15 Minuten täglich sind sicherlich von jedem zu verkraften und eine gut investierte Zeit.

Was passiert, wenn Werkzeug verschwunden bleibt?

Das handhaben die Betriebe sehr unterschiedlich. Wenn man in einem Unternehmen neu beginnt und sein Werkzeug ausfasst, unterschreibt man in der Regel eine Werkzeugliste.

Ich kenne es aus jenen Unternehmen, bei denen ich beschäftigt war, so, dass jeder für sein Werkzeug selbst verantwortlich ist und – im Fall des Falles – eben auch selbst für den Ersatz zu sorgen hat. Diese Vorgangsweise schärft meiner Meinung nach auch die Achtsamkeit, da man es ansonsten in der eigenen Brieftasche spürt. ■

SCHNELL – EINFACH – SICHER

DER NEUE GROHE RAPIDO DUSCHRAHMEN

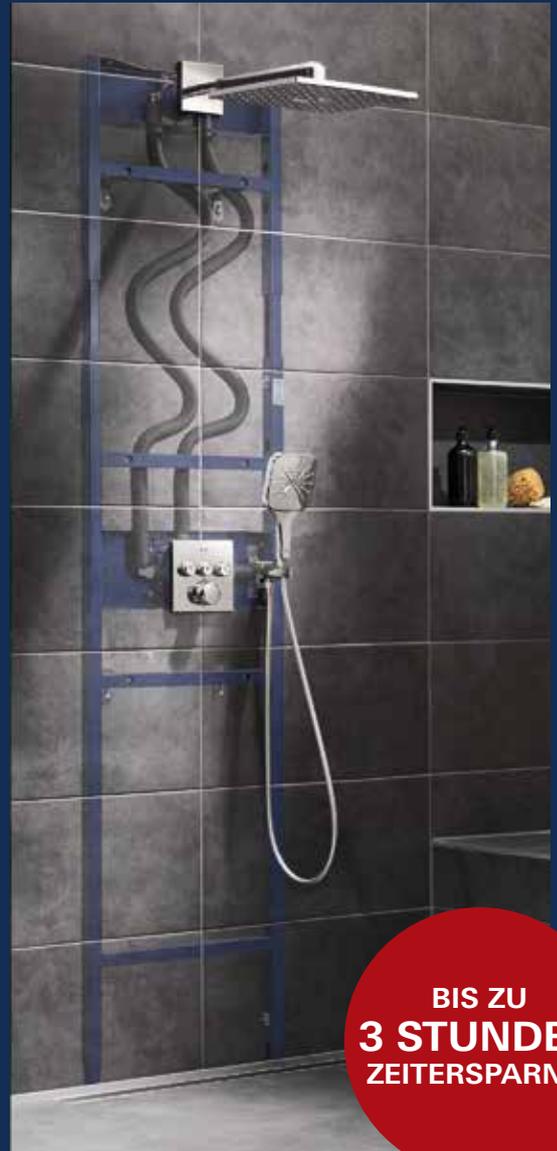
- ✓ **Erhältlich als MONO- oder DUO-Version**
für eine 1- oder 2-Strahl-Kopfbrause
kombiniert mit einer Handbrause

- ✓ **Vormontierte**
Komponenten und
gemischte Wasser-
leitungen, versiegelt,
isoliert und dichtsicher-
geprüft ab Werk



Universal-Einbauelement
GROHE Rapido SmartBox
bereits installiert

- ✓ Dank **der geringen**
Einbautiefe für
Aufputzinstallationen
oder Standwände
geeignet



**BIS ZU
3 STUNDEN
ZEITERSPARNIS**

Sie wünschen sich eine schnelle, einfache und sichere Installation von Unterputz-Duschsystemen? Unser neuer GROHE Rapido Duschrahmen beschleunigt den Einbau und spart Ihnen wertvolle Montagezeit.

Erleben Sie die neue Art der Installation unter:
grohe.at



Installationsvideo:



*Vollständige Garantiebedingungen unter: www.garantie.grohe.at

PART OF **LIXIL**

INDUSTRIE-MANUFAKTUR FÜR BADMÖBEL „MADE IN AUSTRIA“

INTERVIEW Der heimische Industrie-Manufakturbetrieb Conform erzeugt im Tiroler Imst mit großer Leidenschaft für traditionelles Handwerk seit 25 Jahren innovative Badmöbel mit hohem Designanspruch. Anlässlich dieses Jubiläums hat SHK-AKTUELL die beiden Firmenchefs über Gestern, Heute und Morgen befragt.



Die beiden
Unternehmer
Sylvia und
Herbert
Schwingen-
schuh.

Vor 25 Jahren, zu einer Zeit, als Bahamabeige und Bermudablau die Badezimmer von Herrn und Frau Österreicher dominierten, dürften zwei Jungunternehmer zum Schluss gekommen sein, dass sich Bäder Besseres verdient haben als die damals verfügbaren Produkte und gründeten kurzerhand die Conform Badmöbelmanufaktur. War das so? Oder war es ganz anders? Wie stellt sich Ihr unternehmerisches Erweckungserlebnis dar?

Sylvia und Herbert Schwingenschuh: Unser Background – sowohl familiär, als auch hinsichtlich Ausbildung und Berufsumfeld – war damals wohl der wichtigste Grundpfeiler für den Start ins selbstständige Unternehmertum. Dazu gab es aber auch vielfältige Inspirationen und Visionen, entsprechendes Know-how und letztendlich auch die notwendigen Kontakte und die Expertise, die wir uns bereits in jungen Jahren auf unseren Laufwegen erarbeiten konnten.

Als sich dann 1999 die Möglichkeit der Unternehmensgründung ergab, haben wir nach Abwägung der Chancen und Risiken die Chance genutzt. In der Retrospektive eine gute Entscheidung, auch wenn sie damals keine ganz leichte war.

Sie kommen beide aus Tischlereibetrieben und haben eine ähnliche Ausbildung. War der Weg also ohnehin irgendwie vorgezeichnet? Tragen Sie beide das Unternehmer-Gen in sich?

Wir hatten das Glück, in Familien mit handwerklicher Tradition aufwachsen zu dürfen und erlebten so von klein auf, wie mit Händen Schönes und Nützliches geschaffen wurde. Aber wir lernten auch früh, was es mit der Redewendung „Ohne Fleiß, kein Preis“ auf sich hat und welch große Verantwortung als Unternehmer zu tragen ist. Das familiäre Umfeld hat uns stark geprägt und wohl auch unseren Werdegang vorgezeichnet – aber nicht vorbestimmt.

Die Voraussetzungen, um Badmöbel herzustellen, sind nicht profan. Neben einem Fertigungswerk benötigt man auch einen umfangreichen Maschinenpark und vor allem gut ausgebildete Mitarbeiter. Braucht man daher eine reiche Familie, um dieses Wagnis angehen zu können?

Natürlich hatten wir die Unterstützung unserer Familien, aber wir standen schon beim Start auf eigenen Füßen – auch aus finanzieller Sicht. Dementsprechend war der Maschinenpark damals sehr überschaubar und die ganze technische Ausstattung, gelinde gesagt, äußerst bescheiden. Aber wir konnten mit etwas Glück zu guten Bedingungen einen erstklassigen Standort hier in Imst finden, den wir Schritt für Schritt ausgebaut sowie stetig modernisiert haben. Noch größeres Glück hatten wir mit unseren Mitarbeitern, die von Stunde Null an mit enormer Motivation und Loyalität die Entwicklung des Unternehmens mitgestaltet haben.

Wenn Sie an die Anfangszeit zurückblicken, was waren die größten Hürden?

Man braucht eine Vision und viele, viele Pläne. Die hatten wir. Entscheidend für deren erfolgreiche Umsetzung war aber, dass wir von Anfang an hervorragende Kunden hatten, die unsere Vision teilten und uns vertrauten. Darauf konnten wir aufbauen und uns stetig weiterentwickeln – markt- und produktionsseitig. In dieser Entwicklung war die Gestaltung des passenden IT-Umfelds eine der ganz großen Herausforderungen, aber auch das hatten wir relativ rasch im Griff.

Was waren ganz generell aus Ihrer Sicht die entscheidenden Schritte und Etappen?

Es gab natürlich damals am Markt kein „Hurra – ein neuer Mitbewerber!“ Ein gewisser Gegenwind war schon da. Aber auf der anderen Seite gab es eben auch das große Vertrauen unserer Kunden. Wir lieferten in jeder Hinsicht verlässlich, qualitativ sowie just in time. Das wurde belohnt. Ein echter Meilenstein war dann unser Sortiment „Cubagno“ mit den Ferrari-roten Fronten. Das brachte eine Menge Aufmerksamkeit und war die Initialzündung für den flächendeckenden Erfolg.

Massenfertigung auf Manufakturbasis war vor 25 Jahren hierzulande unbekannt. Was waren damals Ihre Alleinstellungsmerkmale und welche sind durch die Jahre dazugekommen?

Unser Ziel war immer, ein bisschen jenseits des Üblichen zu sein. Wir waren um die Jahrtausendwende wahrscheinlich die Ersten, die in einem seriellen Produktionsumfeld ein hohes Maß an individueller Einzelanfertigung verlässlich und qualitativ perfekt zustande brachten. Dieses Atout haben wir über die Jahre optimiert und mit dem Faktor „schnellste Lieferzeit“ perfektioniert. Daneben haben wir laufend in unsere Designstärke investiert – mit Erfolg, wie nationale und internationale Designauszeichnungen und ehrenvolle Ausstellungen zeigen.

Der Markt für Badmöbel ist recht umkämpft. Dennoch gibt es in Österreich wohl keinen Installateur, der Conform nicht kennt. Was muss man tun, um an die Spitze zu kommen?

Das komplette Leistungspaket, vom Produkt über die Lieferung bis hin zu den Serviceleistungen, muss stimmen, sonst wird das nichts. Fällt man in einem Bereich ab, kann das schon zum KO-Kriterium werden.

Mit wie vielen Mitarbeitenden haben Sie begonnen, und wie sieht es heute aus?

Beim Start waren wir ein Team von 15 Leuten. Heute beschäftigen wir bis zu 70 Mitarbeiter, die großteils direkt aus unserer Region stammen, viele auch von der Höheren Technischen Lehranstalt in unserer unmittelbaren Nachbarschaft und sorgen mit engagierter Lehrlingsausbildung für Nachwuchs.

Inwieweit hat Conform die Fertigung automatisiert und digitalisiert? Was davon ist nach wie vor Handarbeit?

Schon vor den eigentlichen Fertigungsprozessen sind wir flexibel, schnell und individuell. Das beginnt bei der Angebotserstellung und der Auftragerfassung, in denen jeder Schritt weitestgehend digitalisiert und mit hochprofessioneller Manpower kombiniert wird und mündet letztendlich in der seriellen Fertigung mit prozessorientiertem, flexibel abgestimmtem Workflow, der Automatisierung und Handwerk optimal verbindet. Denn nicht immer sind Maschinen die beste Lösung. Das gilt vor allem für bestimmte, außergewöhnliche Möbelemente aus unseren Sortimenten, die eben auch entsprechendes handwerkliches Geschick erfordern.

Sie sind mit dem dreistufigen Vertriebsmodell erfolgreich geworden. Behalten Sie dies auch künftig bei, oder denken Sie auch an andere Vertriebsoptionen?

Wir sind fest in dieser Distributionsstruktur verankert und haben uns darin erfolgreich weiterentwickelt. Die Dreistufigkeit erachten wir auch in unseren bewegten Zeiten als sinnvolle Vertriebsform, da hier alle Beteiligten ihre jeweiligen Stärken einbringen und durch die Aufteilung von Herausforderungen und Aufgaben letztendlich gemeinsam erfolgreich am Markt agieren können. Unseren Part in diesem Modell erfüllen wir mit absoluter Verlässlichkeit.

Bekanntlich ist die Dynamik am heimischen Sanitärmarkt aktuell nicht sehr erfreulich. Wann erwarten Sie Licht am Horizont?

Das ist nicht ganz so einfach

zu beantworten. Die staatlich geförderte Sanierungsoffensive und „Raus-aus-Öl“-Aktion werden aber die Ressourcen der SHK Branche schon noch eine Zeit lang beanspruchen. Wenn man genau hinschaut, sieht man vielleicht erste Anzeichen, dass auch das Interesse an Badsanierungen wieder etwas anzieht. Dazu kommt die Flaute im Neubau. Der große Umschwung ist insgesamt also noch nicht in Sicht. Als Badmöbelhersteller muss man sich derzeit etwas nach der Decke strecken und vorhandenes Potenzial bestmöglich abarbeiten.

» Ein echter Meilenstein war unser Sortiment „Cubagno“ mit den Ferrari-roten Fronten.

Wie geht es nun weiter? Seit einiger Zeit sind Sie auch am deutschen Markt aktiv. Wie weit lässt sich Conform Badmöbel skalieren?

Wir bearbeiten bereits den gesamten DACH-Raum und sind auch in Norditalien aktiv. In allen Regionen streben wir danach, mit Bedacht unser Kundenportfolio zu ergänzen und abzurunden – mit Partnern, die unsere Stärken wie Design, Funktionalität, Flexibilität bis hin zu Maßarbeit in Serie – in neun Werktagen als Marktchance erkennen und nutzen wollen. Auf Grundlage dieser Leistungsversprechen wollen und können wir Conform Badmöbel nicht rasend schnell skalieren und zielen vielmehr auf ein Wachstum mit Augenmaß und wollen mit dem Markt mitschwingen – auch das ist eine Stärke von uns.

Es ist zwar nicht Weihnachten, aber Sie haben einen Wunsch für Ihr Unternehmen frei. Wie würde dieser lauten?

Wir hoffen, dass wir uns wie in den vergangenen 25 Jahren stetig und erfolgreich weiterentwickeln werden, dass unsere Kunden uns weiterhin vertrauen und wir uns somit hier am Standort in Imst gemeinsam mit unseren Mitarbeitern am wirtschaftlichen Erfolg von Conform Badmöbel erfreuen können. ■

HAPPY BIRTHDAY, CONFORM BADMÖBEL

JUBILÄUM Am 11. Juli feierte Conform Badmöbel mit Geschäftspartnern, Freunden und Mitarbeitern sein 25-jähriges Jubiläum im Rahmen eines Galaabends am Firmenareal in Imst. Mehr als 200 geladene Gäste, darunter prominente Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik, nahmen an diesem besonderen Event teil und feierten ein Vierteljahrhundert Qualitäts-Badmöbel-Designs aus dem Tiroler Oberland. Nachfolgend eine Bilderreise durch die Festveranstaltung.



Das Unternehmerpaar Sylvia Schwingenschuh-Trenker und Herbert Schwingenschuh begrüßte ihre Gäste in einem festlich geschmückten Zelt und beeindruckte mit einem harmonischen Zusammenspiel auf der Bühne. Mit zahlreichen Interviewpartnern sorgten sie für ein abwechslungsreiches und informatives Programm. Höhepunkt

des Abends war jedoch zweifellos der Auftritt der Firmenchefin, die mit einer Live-Performance der Opernarie „Carmen“ das Publikum begeisterte. Im Rampenlicht standen jedoch auch jene Jubilare unter den Mitarbeitern, die bereits seit 25 Jahren im Unternehmen tätig sind. Diese verdienten Teamplayer wurden für ihre Treue und ihren Einsatz gewürdigt, was die

familiäre und wertschätzende Unternehmenskultur von Conform Badmöbel unterstrich. Der 30 Personen umfassende Pitztalchor verlieh dem Abend eine feierliche Umrahmung. In einem Ambiente, das die Werte und die einzigartige Atmosphäre des Unternehmens perfekt einfiel, wurde bis spät in die Nacht mit der Eventband Mr. Nice gefeiert. ■





DAFÜR GIBT ES GELD VOM STAAT

FÖRDERUNGEN Die gute Nachricht: Die Budget-Töpfe der öffentlichen Hand sind nach wie vor prall gefüllt. Zahlreiche für die Haustechnik relevanten Investitionen werden mit üppigen Förderungen ausgestattet. Allerdings ist der Weg, zu diesem Geld zu kommen, nicht immer einfach. SHK-AKTUELL bringt Licht in den Förderdschungel.

In Österreich sind derzeit noch rund 500.000 Ölheizungen, 840.000 Gasheizungen sowie 80.000 Heizungen mit Koks bzw. Kohle in Betrieb. Für das Ziel der Bundesregierung, bis 2040 frei von fossilen Brennstoffen zu sein, müssen demnach jährlich fast 100.000 Heizsysteme ausgetauscht werden. Dafür stellen Bund und Länder großzügige Förderungen zur Verfügung. Bis zu 75 Prozent der Kosten können in Form eines Direkt-Zuschusses beantragt werden.

Neu ist seit 1. Juli, dass nun auch der Tausch eines bestehenden, erneuerbaren, aber veralteten und ineffizienten Heizungssystems gegen ein neues klimafreundliches Heizungssystem gefördert wird, um eine deutliche Steigerung der Endenergieeffizienz zu erzielen.

Und schließlich kann seit 15. Juli auch noch für Handwerkerleistungen der sogenannte „Handwer-

kerbonus“ beantragt werden, mit dem in diesem Jahr bis zu 2.000,- Euro pro Person und Wohneinheit abgeholt werden können.

Geförderte Handwerksleistung

Dieser Handwerkerbonus ist Teil des Wohn- und Baupakets der Bundesregierung und soll die Bauwirtschaft sowie das Handwerk unterstützen, indem er einen finanziellen Anreiz für Handwerksleistungen im privaten Wohn- und Lebensbereich bietet. Gefördert werden – rückwirkend ab dem 1. März 2024 bis zum 31. Dezember 2025 – Arbeitsleistungen von Handwerkern im eigenen Zuhause, somit auch haustechnische Arbeiten.

Es gibt zwei Förderperioden, nämlich das laufende Kalenderjahr 2024 sowie das kommende Jahr 2025. In diesem Jahr gilt eine För-

derobergrenze von 2.000 Euro pro Jahr und Wohneinheit. Im nächsten Jahr gibt es immerhin noch 1.500 Euro. Für diese Offensive stehen gesamt 300 Millionen Euro zur Verfügung. Ein wesentliches Merkmal des Handwerkerbonus ist die Möglichkeit, mehrere Rechnungen in einem Antrag zusammenfassen, was die Antragstellung erleichtert. Rechnungen haben dabei die Arbeitsleistung gesondert auszuweisen und sind unbedingt aufzubewahren. Eine Kombination mit anderen Förderungen auf Länder- und Bundesebene ist nicht möglich.

Die Beantragung erfolgt online über die Website handwerkerbonus.gv.at. Die Abwicklung übernimmt die Buchhaltungsagentur des Bundes (BHAG) im Auftrag des BMAW. Über eine Antragsmaske müssen einige wenige Daten bekannt gegeben werden. Zur Iden-

tifikation des Antragstellers ist die Anmeldung mittels ID Austria oder das Hochladen eines gültigen Lichtbildausweises notwendig. Falls der Antragsteller über keine Computerinfrastruktur verfügt oder mit dem Onlineantrag nicht zurecht kommt, kann in Vertretung auch jede andere Person den Antrag mit den notwendigen Dokumenten einreichen beziehungsweise bekommt entsprechende institutionelle Hilfestellungen.

Damit der Antrag nicht abgelehnt wird, gilt es jedoch, einiges zu beachten. Der Skonto sowie alle anderen ausgenutzten Kostenreduktionen sind beim Förderbetrag zu berücksichtigen. Nur tatsächlich bezahlte Arbeitsleistungen können gefördert werden. Beispielsweise müssen bei einem Rabatt von fünf Prozent auf die Gesamtrechnung auch die Leistungsteile für die Arbeitsleistung um diese fünf Prozent reduziert werden. Transportkosten oder Lieferkosten sind nicht förderbar. Die Montage muss separat ausgewiesen sein. Der Rechnungsbetrag und der Zahlungsbetrag müssen übereinstimmen. Nur was tatsächlich bezahlt wurde, kann auch gefördert werden. Der Betrag der Arbeitsleistung auf der Rechnung muss nachvollziehbar und eindeutig erkennbar sein. Der Ort der Leistungserbringung muss auf der Rechnung ebenfalls aufscheinen und mit den Angaben im Antrag übereinstimmen. Der angegebene Leistungszeitraum darf nicht außerhalb des förderbaren Zeitraumes von 01. März bis 31. Dezember 2024 liegen. Die Rechnung muss auf den Antragsteller ausgestellt sein.

Raus aus Öl und Gas

Wer von einem fossil betriebenen Heizsystem auf einen Nah- oder Fernwärmeanschluss, eine Wärmepumpe oder Biomasseheizung umsteigt, erhält vom Staat bis zu 75 Prozent gefördert. Nicht nur für die Gerätekosten selbst, sondern auch für die Planung und Errichtung bis hin zu Demontage und Entsorgung der Altanlage.

Beispielsweise kann dies etwa bei einer Wasser-Wasser-Wärme-

pumpe weit mehr als 20.000,- Euro ausmachen. Mittels der Initiative „Saubere heizen für alle“ erhalten einkommensschwache Haushalte, konkret das unterste Einkommensdrittel, sogar bis zu 100 Prozent der Kosten für eine neue Heizung ersetzt. Bei einem Einpersonenhaushalt wurde dafür als jährliche Einkommensgrenze 22.848,- Euro festgemacht.

Doch die Förderrichtlinien sind – vorsichtig formuliert – ziemlich komplex. SHK-AKTUELL hat daher nachfolgend die wichtigsten Voraussetzungen, Bestimmungen und Vorgaben zusammengefasst.

Als wichtigste Kriterien vorweg: Die Heizungsanlage muss von einer dazu befugten Fachkraft installiert werden. Anlagen, die in Eigenregie errichtet werden, sind von der Förderungsaktion ausgeschlossen.

Förderwürdige Systeme

Nah-/Fernwärmeanschluss: Gefördert werden Nah-/Fernwärmeanschlüsse, bei denen zumindest 80 Prozent der Energie aus erneuerbaren Quellen, aus hocheffizienten Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen, sonstiger Abwärme, die andernfalls ungenutzt bleibt oder

einer Kombination dieser Energien/Wärmen stammen. Zur Spitzenlastabdeckung und als Ausfallsreserve kann Energie aus anderen Systemen im Ausmaß von bis zu 20 Prozent eingesetzt werden. Gefördert werden klimafreundliche Nah-/Fernwärmeanschlüsse, bei denen zumindest 50 Prozent der Energie aus erneuerbaren Quellen bzw. 75 Prozent der Wärme aus Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen oder 50 Prozent einer Kombination dieser Energien/Wärmen stammen. Förderungsfähig ist die Anschaffung und Installation von Anlagenteilen, die zum Anschluss an ein Fernwärmenetz erforderlich sind, somit Anschlusskosten, Übergabestation, Einbindung ins Heizungssystem, Rohrleitungen in der Heizzentrale, Pumpen, Ventile, Speicher, Boiler, Grabungsarbeiten und weitere für den Betrieb relevante Anlagenteile sowie die Demontage- und Entsorgungskosten für außer Betrieb genommene Kessel und Tankanlagen. Nicht förderungsfähig ist die Wärmeverteilung im Gebäude (Rohrleitungen, Heizkörper etc.) – ausgenommen neu errichtete Wärmeverteilungssysteme, die auf Niedertemperatur ausgelegt sind.

Gefördert werden mit dem Handwerkerbonus Arbeitsleistungen von Profissionisten bis zu 2.000,- Euro pro Jahr.



nenkollektoren und Solaranlagen“ bzw. nach der „Solar Keymark“-Richtlinie zertifiziert sein oder entsprechen nachweislich den hierfür zu Grund liegenden Kriterien. Nicht förderungsfähig sind jedoch Hybrid- und Schwimmbadkollektoren.

Die Registrierung mit dem baureifen bzw. bereits umgesetzten Projekt erfolgt ausschließlich online unter www.raus-aus-ol.at/efh. Registrierungen können so lange durchgeführt werden, wie Budgetmittel zur Verfügung stehen, längstens jedoch bis 31.12.2025. Nach Abschluss der Registrierung erhält der Antragsteller eine Bestätigungs-E-Mail mit einem personalisierten Link für die Antragstellung. Durch die abgeschlossene Registrierung gelten die Förderungsmittel für das Projekt als verbindlich reserviert. Die konkrete Antragstellung muss dann innerhalb von zwölf Monaten nach der Registrierung erfolgen

und ebenso ausschließlich online durchgeführt werden. Die Heizung muss zum Zeitpunkt der Antragstellung fertig installiert und abgerechnet sein.

Tausch einer alten Wärmepumpe/Holzheizung

Seit Anfang Juli ist es nun auch möglich, sich den Austausch eines bestehenden, erneuerbaren, aber veralteten und ineffizienten Heizungssystems gegen ein neues klimafreundliches Heizungssystem fördern zu lassen. Allerdings muss das auszutauschende Heizsystem zumindest 15 Jahre alt sein.

In erster Linie wird beim Tausch einer Holzheizung der Anschluss an eine hocheffiziente oder klimafreundliche Nah-/Fernwärme gefördert. Ist kein Anschluss an Nah-/Fernwärme möglich, wird der Umstieg auf eine Holzcentralheizung oder eine Wärmepumpe gefördert. Beim Tausch einer Wärmepumpe kann nur eine neue

Wärmepumpe gefördert werden.

Ziel dieser Initiative ist, deutliche Endenergieeffizienzsteigerungen im privaten Wohnbereich zu erzielen. Zu diesem Zweck stellt die Österreichische Bundesregierung insgesamt 60 Millionen Euro für die Jahre 2024/2025 zur Verfügung.

Die dafür vorgesehene Bundesförderung wird mittels Pauschalatzes unter Berücksichtigung eines möglichen Solarbonus berechnet und ist mit maximal 30 Prozent der förderungsfähigen Kosten begrenzt. Einreichen können ausschließlich Privatpersonen.

Die Registrierung des baureifen bzw. bereits umgesetzten Projektes erfolgt ausschließlich online unter www.tausch-erneuerbare.at. Registrierungen können so lange durchgeführt werden, wie Budgetmittel zur Verfügung stehen, längstens jedoch bis 31.12.2025. Nach Abschluss der Registrierung erhält der Antragsteller ein Bestätigungs-

Komfort erhöhen, Energiekosten sparen.

Energetisch modernisieren mit energieeffizienten Systemlösungen zum Heizen und Kühlen

- Systeme mit minimaler Aufbauhöhe auch für die nachträgliche Installation
- Systeme zur Verlegung auf vorhandenen Bodenbelägen
- Leichtgewichtige Trockenbausysteme für statisch gering belastbare Bauteile, z.B. Holzbalkendecken
- Energiesparende Regelungstechnik mit Smart-Home-Anbindung

Jedes Modernisierungsprojekt hat eigene Anforderungen.
Wir haben viele passende Lösungen.



Weitere Informationen und schnelle
Außendienstsuche nach PLZ unter:
www.uponor.com/modernisierung



NEU! Uponor Siccus Mini
Trockenbausystem für die
Flächenheizung/-kühlung
mit nur 15 mm Aufbauhöhe

uponor

**Moving
>Water**



Gefördert werden im Rahmen der PV-Förderung maximal 20 kWp, sowie ein Stromspeicher im Kombipaket.

E-Mail mit einem persönlichen Link für die Antragstellung. Durch die abgeschlossene Registrierung sind die Förderungsmittel für dieses Projekt reserviert.

Die Antragstellung muss danach innerhalb von zwölf Monaten nach der Registrierung erfolgen und kann ebenfalls ausschließlich online durchgeführt werden. Das neue Heizungssystem muss zum Zeitpunkt der Antragstellung fertig installiert und abgerechnet sein.

Eine Förderung ist nur für Bestandsgebäude im Inland möglich. Es muss eine überwiegend private Nutzung der geförderten Heizung gewährleistet sein, das heißt, die zu Wohnzwecken dienende Fläche muss mehr als 50 Prozent des Gesamtgebäudes betragen. Die Erneuerung eines Fernwärmeanschlusses oder der Umstieg von einer Wärmepumpe auf eine Holzheizung oder einen Fernwärmeanschluss wird nicht gefördert.

Die Förderung wird in Form eines einmaligen, nicht rückzahlbaren Investitionskostenzuschusses vergeben und betragen bei Ersatz eines bestehenden förderungswürdigen erneuerbaren Heizungssystems 5.000,- Euro. Bei gleichzeitiger Errichtung einer thermischen Solaranlage (mind. 6 m² Kollektorfläche) und Tausch des Heizungssystems können zusätzliche 2.500,- Euro abgeholt werden. Für Wärmepumpen mit einem Käl-

temittel mit einem GWP zwischen 1.500 und 2.000 wird die ermittelte Förderung um 20 Prozent reduziert.

Für eine Registrierung werden folgende Daten benötigt: Angaben zum Antragsteller (Vor-, Nachname und Geburtsdatum), Postadresse (Straße, Hausnummer, Postleitzahl, Ort, Bundesland), E-Mail-Adresse (für den weiteren Schriftverkehr) und Telefonnummer sowie Angaben zum neuen Heizungssystem (Art des Heizungssystems, Kosten und Leistung in kW).

Nach Abschluss der Registrierung erhält der Antragsteller ein Bestätigungs-E-Mail mit persönlichem Link zur Online-Plattform für die Antragstellung. Damit ist das Förderungsbudget für dieses Projekt reserviert. Die Fertigstellung der neuen Heizungsanlage sowie die Antragstellung müssen innerhalb von zwölf Monaten nach Registrierung erfolgen.

Die Antragstellung muss dann spätestens 52 Wochen nach Registrierung durchgeführt werden. Der Förderungsantrag kann ausschließlich online mittels dem übermittelten Link eingereicht werden. Die notwendigen Unterlagen (Rechnungen, Endabrechnungsbogen, Meldezettel) sind hier online hochzuladen. Zu beachten ist, dass die Heizung zu diesem Zeitpunkt fertig installiert und abgerechnet sein muss.

Die Kombination der Umweltförderung im Inland mit Landes-

förderungen ist möglich, sämtliche in Anspruch genommenen Förderungen dürfen die Investitionskosten des Projekts jedoch nicht übersteigen.

Alle genehmigten und ausbezahlten Förderungen werden übrigens in der Transparenzdatenbank erfasst, um unzulässige Mehrfachförderungen zu verhindern. Diese würden jedenfalls einen Rückforderungsgrund darstellen.

Photovoltaik-Förderung

Um den Ausbau der Photovoltaik-Anlagen in den kommenden Jahren zu beschleunigen, wurde mit Jahresbeginn 2024 ein vereinfachtes System eingeführt: Für PV-Anlagen mit einer Leistung von bis zu 35 Kilowatt peak (kWp) und den dazugehörigen Speichersystemen, die als Teil desselben Projekts installiert werden, gilt ein Nullsteuersatz. Dadurch sind keine zusätzlichen Förderanträge erforderlich, da beim Kauf keine Umsatzsteuer berechnet wird.

Voraussetzung ist, dass die Engpassleistung der Photovoltaikanlage (insgesamt) nicht mehr als 35 kW (peak) beträgt und dass die Photovoltaikanlage durch den Betreiber auf oder in der Nähe von bestimmten Gebäuden betrieben wird. Weitere Voraussetzung ist, dass für die betreffende Photovoltaikanlage bis zum 31. Dezember 2023 kein Antrag auf Investitionszuschuss nach dem Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz eingebracht worden ist.

Der Nullsteuersatz gilt für Lieferungen, innergemeinschaftliche Erwerbe, Einfuhren und Installationen von Photovoltaikmodulen bis zum 31. Dezember 2025 und nur für Photovoltaikmodule, die nach dem 1. Jänner 2024 geliefert, innergemeinschaftlich erworben, eingeführt oder installiert werden. Sofern jedoch eine bestehende Photovoltaikanlage durch bspw. eine Lieferung von Photovoltaikmodulen erweitert wird und die Engpassleistung der Photovoltaikanlage (insgesamt) nicht mehr als 35 kW (peak) beträgt, kann für die Lieferung der als Erweiterung gekauften bzw. installierten Photovol-

taikmodule der Nullsteuersatz zur Anwendung kommen.

Begünstigt sind sowohl der Verkauf von Photovoltaikmodulen im Inland, als auch der Kauf aus dem Ausland.

Garantie- und Wartungsverträge werden zwischen dem Betreiber und einem professionellen Fachbetrieb abgeschlossen, wobei die vereinbarten Leistungen vertraglich festgehalten und in einem vorab bestimmten Abstand regelmäßig ausgeführt werden. Es gilt weiterhin der Normalsteuersatz in Höhe von 20 Prozent.

Reparaturdienstleistungen an Photovoltaikanlagen („Werkleistung“) fallen nicht unter den Nullsteuersatz, wenn keine Photovoltaikmodule geliefert oder installiert werden. Wenn die Reparatur jedoch im Austausch eines Photovoltaikmoduls besteht, liegt die Lieferung eines Photovoltaikmoduls vor, die dem Nullsteuersatz unterliegt.

Planungsarbeiten und Gutachten sind nur dann begünstigt, wenn sie eine unselbständige Nebenleistung zur Lieferung oder In-

stallation darstellen. Dies ist etwa der Fall, wenn ein Elektriker eine Anlage verkauft und die Installation plant.

Die Anmietung von Photovoltaikmodulen stellt keine Lieferung von Photovoltaikmodulen dar und unterliegt daher dem Normalsteuersatz. Leasing- oder Mietkaufverträge sind je nach konkreter Ausgestaltung umsatzsteuerrechtlich als Lieferung oder als sonstige Leistung einzustufen. Der Nullsteuersatz kann nur auf Lieferungen angewandt werden. Handelt es sich hingegen um eine sonstige Leistung, kommt der Normalsteuersatz zur Anwendung. Kommt es im Rahmen eines Leasingvertrags zur Verschaffung der Verfügungsmacht an den Leasingnehmer, liegt eine Lieferung vor. Dementsprechend liegt bspw. eine Lieferung vor, wenn ein automatischer Eigentumsübergang zum Ende der Vertragslaufzeit vertraglich vereinbart ist. Räumt der Vertrag dem Leasingnehmer in Bezug auf den Eigentumsübergang ein Optionsrecht ein, ist ebenfalls von

einer Lieferung auszugehen, wenn aufgrund der finanziellen Vertragsbedingungen davon ausgegangen werden kann, dass, wenn der Vertrag bis zum Ende seiner Laufzeit geführt wird, die Optionsausübung zum gegebenen Zeitpunkt als einzig wirtschaftlich rationale Möglichkeit für den Leasingnehmer erscheint.

Begünstigt sind Gebäude, die Wohnzwecken dienen, sowie Gebäude, die von Körperschaften öffentlichen Rechts oder gemeinnützigen Organisationen genutzt werden.

Dem Nullsteuersatz unterliegen sowohl netzgebundene Anlagen als auch nicht-netzgebundene stationäre Anlagen (z.B. Inselbetrieb). Erfasst sind somit auch sogenannte Balkonkraftwerke mit einer gesamten Engpassleistung bis 35 kW (peak), also Photovoltaikmodule, die auf dem Balkon montiert und meistens mit einer Steckdose verbunden werden. Mobile Photovoltaikmodule mit einer gesamten Engpassleistung bis 35 kW (peak) sind dagegen nicht erfasst. ■

WIR VERTRAUEN FAKTEN ... UND DER EIGENEN RECHERCHE

WEM VERTRAUEN SIE?



ANMELDUNG ZUM
NEWSLETTER: www.shk-aktuell.at/newsletter



GRÜNDERZEIT-HAUS NUTZT GRAUWASSER

BAUSTELLENLÖSUNG Österreichs erste implementierte Anlage zur innovativen Grauwasserverwertung im Rahmen einer Wiener Altbau-Sanierung geht in Betrieb.

Saniertes Gründerzeithaus mit Grauwasseranlage in der Wiener Kaugergasse.



Thermische Sanierung, Umstieg auf erneuerbare Heizsysteme, Ausbau von Grünflächen und Verwertung von Grauwasser – es gibt viele Möglichkeiten, um Gebäude energieeffizienter und klimafreundlicher zu gestalten. Allein in Wien schlummert enorm viel Potenzial: Ein Fünftel des Gebäudebestandes besteht aus Altbauten, die vor 1919 errichtet wurden und keinem modernen Gebäudestandard entsprechen. Wie hier eine umfassende Sanierung gelingen kann, zeigt das durch den Klima- und Energiefonds geförderte und aus Mitteln des Klimaschutzministeriums dotierte Projekt „Kaugergasse 2“, das kürzlich offiziell vorgestellt wurde.

Gebäude tragen erheblich zum Energieverbrauch und zu den CO₂-Emissionen bei. Um die gesetzten Klimaschutzziele zu erreichen, ist eine umfassende Sanierung des österreichischen Gebäudebestands notwendig. In Wien wurde nun das dritte Gründerzeit-Gebäude nach einem modernen Standard

saniert und mit einem Prototyp einer Grauwasseranlage ausgestattet. „Projekte wie dieses hier in der Kaugergasse bringen uns gemeinsam den Klimazielen näher,“ so Klimaschutzministerin Leonore Gewessler bei der Inbetriebnahme der neuen Anlage. „Mit innovativen Lösungen für die Sanierung von Altbauten leistet die Baubranche einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz. Wir stärken damit gleichzeitig Österreich als Wirtschafts- und Forschungsstandort.“

Das Projekt „Kaugergasse 2“ im 15. Wiener Gemeindebezirk zeigt, wie sich moderne Sanierungsstandards und Maßnahmen zum Klimaschutz auch in alten Bauten umsetzen lassen.

Das 1895 errichtete Gebäude mit 31 Wohnungen und vier Betriebseinheiten im Erdgeschoss wurde nach dem Standard „EnerPHit“ thermisch saniert – ein Standard für die Sanierung von Altbauten auf Passivhausniveau. Klima- und Energiefonds-Geschäftsführer Bernd Vogl: „Nur

nachhaltig gebaute Städte werden auch in Zukunft lebenswerte Städte sein. Die Kaugergasse 2 zeigt, wie wir durch moderne Sanierungen und Ressourceneffizienz eine nachhaltige urbane Entwicklung fördern können.“

Pilotprojekt Grauwasseranlage

In dem knapp 130 Jahre alten Gebäude wurde eine Dach- und Fassadenbegrünung implementiert und es kommt eine sogenannte Grauwasseranlage zum Einsatz: Aus wenig verschmutztem Abwasser wird Wärme für Warmwasser gewonnen und für WC-Spülungen und Bewässerung wiederaufbereitet sowie zur Raumkühlung genutzt.

Zusätzlich wurde in Holzbauweise ein Dachgeschossaufbau umgesetzt sowie eine PV-Anlage mit 17 kWp installiert. Die Energieversorgung des gesamten Gebäudes wurde von dezentralen Gasthermen auf Fernwärme-Versorgung umgestellt. Projektleiter Helmut Schöberl (Schöberl & Pöll): „Dekarbonisierung und Senkung des Energieverbrauchs sind derzeit die wichtigsten Herausforderungen. In der Kaugergasse wird neben der Dekarbonisierung gezeigt, was bei einer Sanierung alles möglich ist, um den Energiebedarf deutlich zu senken.“

Die Arbeiten wurden im April fertiggestellt. Es ist neben der Mariahilfer Straße 182 und der Eberlgasse 3 das dritte Gründerzeit-Gebäude in Wien, welches nach dem EnerPHit-Standard saniert wurde, verfügt aber als einziges Projekt über den Einsatz einer innovativen Grauwasseranlage.

Link zur Projektwebsite: <https://smartcities.at/projects/queen-gudrun-ii>. ■

SMARTER WECHSEL ZWISCHEN DEN STRAHLARTEN

NEUHEIT Die Tempesta 110 Handbrause ist eine der neuesten Erweiterungen des Grohe Professional Produktportfolios und bietet durch ihre innovative SmartSwitch Funktion eine einfache Umstellung der Strahlarten.



Dauerhaft schönes Design

Die Tempesta 110 hat einen Durchmesser von 110 Millimetern und ist, passend zu den Tempesta 250 Kopfbrausen, mit rundem Kopf sowie in eckigem „Cube“-Design erhältlich. Der umlaufende ShockProof-Silikonring schützt die Handbrause vor Beschädigungen, falls sie doch einmal herunterfällt. Das SpeedClean Anti-Kalk-System verhindert Kalkablagerungen an den Düsen und ermöglicht eine schnelle und einfache Reinigung der Handbrause.

Befestigung in vorhandenen Bohrlöchern

Das FastFixation-System erleichtert die Anbringung der Brausestange: Die obere Halterung ist höhenverstellbar, sodass die Stange einfach über vorhandene Bohrlöcher montiert werden kann. Höhe und Winkel der Handbrausehalterung können immer wieder neu eingestellt werden. So findet jedes Familienmitglied die ideale Position für ein optimales Duschenerlebnis.

Die Handbrause ist einzeln, im kompletten Duschesystem oder als Brausestangenset verfügbar. ■

Die im unternehmenseigenen Werk in Lahr im Schwarzwald produzierte Handbrause verfügt über clevere Komfortfunktionen und bietet neue wassersparende Varianten für ein besonders nachhaltiges Duschvergnügen.

Intuitiver Strahlwechsel

Dank der innovativen SmartSwitch Funktion wechseln Nutzer:innen einfach an der Brausenoberseite zwischen bis zu drei Strahlarten: dem Jet-Strahl für intensive Reinigung, dem Rain-Strahl für sanften Genuss und dem Massage-Strahl für die Belebung von Körper und Geist. Der scheibenförmige Umsteller lässt sich intuitiv und auch mit seifigen Händen leicht bedienen. Ein hörbares Einrasten signalisiert, dass die gewünschte Strahlart eingestellt ist.

Trendfarbe Schwarz

Als Abwechslung zu den traditionellen Chromoberflächen im Bad

bietet Grohe die Tempesta 110 nun auch in einer modernen, neuen Farbe an: Matt Black. Der tief-schwarze Ton eignet sich perfekt für elegante, moderne Bäder, die sich klar vom klassischen weiß-glänzenden und verchromten Badkonzept abheben. Die Matt Black Produkte sind die ideale Wahl für den täglichen Gebrauch zu Hause und dank der langlebigen Pulverbeschichtung besonders gut vor Korrosion, Verblässen und Kratzern geschützt.

Nachhaltiges Duschvergnügen dank „EcoJoy“

Besonders umweltschonenden Duschgenuss bietet der Branchenprimus mit den wassersparenden Varianten mit EcoJoy Technologie. Ein Durchflussbegrenzer reduziert den Wasserverbrauch, ohne die herausragende Leistung der Handbrausen zu beeinträchtigen. Damit wächst das Angebot an nachhaltigen Lösungen im Professional Portfolio weiter.



HANDWERK-PERFEKTION IN INDUSTRIELLER EXZELLENZ

In diesem Jahr feiert Laufen Austria 100-jähriges Jubiläum. Seit 1924 wird in Gmunden Keramik für das Bad industriell gefertigt, basierend auf der langjährigen Tradition und Expertise der Region. Die neu gestaltete Customer Experience im Werk ermöglicht es Besuchern, die Keramikherstellung interaktiv zu erleben und die faszinierende Welt der Sanitärkeramik zu entdecken.

Gmunden ist für seine Keramikproduktion bekannt. Der Beiname „Keramikstadt“ wird hier mit Stolz getragen und reicht bis in die Steinzeit zurück, als die ersten Ton-Gefäße für den Salzabbau hergestellt wurden.

Diese Tradition macht Gmunden bis heute zu einem bedeutenden Impulsgeber für die Keramikproduktion in Europa. Besonders anerkannt ist Gmunden durch die internationalen Keramik-Symposien, die europaweit als Keramik-Hotspot und Thinktank gelten.

„Die 100-jährige Geschichte von Laufen in Gmunden steht für kontinuierlichen Fortschritt, leidenschaftliches Engagement und unübertroffene Qualität im Design,“ betont Laufen Austria Vorstand Christian Schäfer.

Ein besonderes Highlight im Jubiläumsjahr sind die zahlreichen Werks-



führungen, die im Rahmen der „Langen Nacht der Industrie“ am 5. September angeboten werden. Dabei haben Besucher die Möglichkeit, die Produktion hautnah zu erleben und einen Blick hinter die Kulissen zu werfen. Die neu gestaltete Customer Experience zeigt

den Weg der Keramikherstellung und lässt Interessierte auf innovative Weise in die Welt der Sanitärkeramik eintauchen. Dabei balancieren die Mitarbeiter gekonnt zwischen Handwerk und Technologie, erzählen Geschichten, werfen Fragen auf und schaffen Atmosphäre.

Ende Mai wurde auch das weltweit größte Sanitärmuseum „Klo & So“ im Gmunder Kammerhof Museum neu eröffnet. Mit einer faszinierenden Sammlung historischer Sanitärobjekte zeigt die Ausstellung die Entwicklung der Badezimmerkultur. Gmunden ist in diesem Jahr übrigens auch Teil der „Europäischen Kulturhauptstadt Salzkammergut“, die von der Europäischen Union als eine der ersten Regionen seit 40 Jahren ausgewählt wurde. ■

www.laufen.co.at

NEUER STANDORT IN BLUDENZ

Die Schmidt's Haustechnik hat kürzlich ihren neuen Firmensitz in Bludenz feierlich eröffnet. Die 50 Mitarbeitenden des SHK-Großhändlers sind ab sofort am neuen Standort unter anderem mit einem Abex und einer Elements Badausstellung für die Installateurpartner da.



Auf rund 6.000 m² Fläche beherbergt der SHK-Großhändler, der seit Langem fest in der Region verwurzelt ist, moderne Logistikflächen, einen Abex-Abholmarkt für den täglichen Spontanbedarf der Installateurpartner und eine Elements Badausstellung für den einfachsten Weg zum neuen Bad.

„Mit dem Neubau sind wir für die Zu-

kunft bestens gerüstet und können unseren Installateur-Partnerinnen und -Partnern von persönlicher Betreuung durch unsere Mitarbeiter über den täglichen Spontanbedarf im Abex bis zu verlässlichen Warenlieferungen ein komplettes Service bieten, das ihnen tägliche Erfolge in der Arbeit ermöglicht“, betont Michael Spalt, geschäftsführender Gesellschafter der Schmidt's Haustechnik. Einfach persönlich, einfach verlässlich – das GC-Credo bildet auch am neuen Standort den Leitfaden für die Zusammenarbeit mit den Kunden.

Der Großhändler hat seinen Stammsitz von Bürs in die Nachbargemeinde Bludenz verlegt. „Wir bleiben damit der Region und unserer starken Verankerung hier vor Ort absolut treu“, sagt Michael Spalt. „Auch bei der Auswahl der Unternehmen, mit denen wir den Neubau realisiert haben, war uns ein starker

Fokus auf die Region bzw. die regionale Wertschöpfung sehr wichtig“.

Derart ist ein hochmoderner Gebäudekomplex entstanden, bei dem Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung eine wichtige Rolle spielen. Neben einer großen Photovoltaikanlage sorgt eine Kombination aus Grundwasser und Wärmepumpe für eine umweltschonende Heiz- und Kühllösung. Die Verwendung von CO₂-reduziertem Beton trägt zusätzlich zur Ressourcenschonung bei.

„Wir setzen hier genau jene Produkte und Technologien ein, mit denen wir auch unsere Installateurkunden versorgen. Der erneuerbaren Energie gehört die Zukunft – und auch bei der Neugestaltung unseres Firmensitzes haben wir genau darauf gebaut!“, so Michael Spalt. ■

www.gc-gruppe.at

GEMEINSAM ZUM NEUEN PUMPENSTAND

Die VIZ Mitglieder Grundfos, Kessel, Hutterer & Lechner sowie der Großhändler ÖAG und die Firma Pletzer (VIZ Ingenieure Mitglied) haben der HTL Jenbach zu einem neuen Pumpenstand verholfen.



Das Material wurde von den Firmen zur Verfügung gestellt und die Schüler und Lehrer der HTL Jenbach haben daraus einen Pumpenstand gebaut. Es wurden eine Ober- und Unterwasserpumpe der

Firma Grundfos einmal konstant und einmal druckgeregelt, sowie eine Regenwassernutzungspumpe angeschlossen.

Mit der Regenwasserpumpe wird ein WC sowie einen Waschtrog ange-

speist. Der Abfluss wird mittels einer Hebeanlage der Firma Kessel über eine gedachte Rückstauebene gehoben. Von HL Hutterer & Lechner wurde eine elektronische Pendelrückstauklappe eingebaut, mittels der ein künstlicher Rückstau erzeugt werden kann. Somit sehen die Schüler mehrere mittels Pumpen erzeugte Varianten von Wasserzu- und ablauf. Die erforderlichen Zu- und Ableitungen wurden in Edelstahl ausgeführt. Dieses Material hat der Großhändler ÖAG zur Verfügung gestellt. Für weiteres Kleinmaterial hat „VIZ Ingenieur“ Anton Pletzer aus Hopfgarten der HTL Jenbach unter die Arme gegriffen.

Eine schöne gemeinsame Aktion, die den Schülerinnen und Schülern der HTL Jenbach neue praktische Anwendungen ermöglicht. ■

www.viz.at

FOTO: HTL JENBACH

KALDEWEI

Millionenfach installiert.
Millionen zufriedene Kunden.

Wir sagen von Herzen Danke
mit dem neuen Design der
KALDEWEI SUPERPLAN.

- BODENEBENER EINBAU
- 41 ABMESSUNGEN
- 30 JAHRE GARANTIE*

* Gemäß den geltenden Garantiebedingungen.

DESIGN 2023

DESIGN 2022

DER
BESTSELLER
JETZT AUCH MIT
INVISIBLE GRIP
FÜR SICHEREN
STAND

FLACHE DUSCHWANNEN FÜR DEN SICHEREN EINSTIEG

Für die individuelle Badgestaltung mit barrierearmen Duschlösungen hat Kinedo, eine Marke der SFA Deutschland, sein Portfolio an extraflachen Duschwannen erweitert. Mit den Modellen Kineone und Kinemoon Evo stehen ab sofort insgesamt neun verschiedene Varianten in unterschiedlichen Farben, Formen und Oberflächen zur Auswahl.

Die Modelle sind in zwei Materialien erhältlich: aus Mineralverbundwerkstoff Biolex oder aus wärme- und schalldämmtem Acryl. Beide Varianten sind zuschneidbar und können an die Gegebenheiten im Bad angepasst werden. Bei den Duschwannen stehen zudem nicht nur verschiedene Farben und Formen zur Auswahl, sondern auch eine umfangreiche Oberflächenpalette in Granit-, Mond-, Holz- oder Natursteinoptik. Mit den beiden Neuheiten „Kinemoon Evo“ und „Kineone“ sind zwei besonders flache Duschwannen aus Mineralverbundwerkstoff im Programm, die sich ideal für einen barrierearmen bzw. barrierefreien Zutritt eignen.

Der Mineralverbundwerkstoff Biolex besteht zu über 80 Prozent aus mineralischen Füllstoffen und Acrylharz. Aufgrund seiner hohen Stabilität und Lang-



lebigkeit ist Biolex ideal für den Einsatz im Sanitärbereich geeignet. Alle Duschwannen verfügen über eine rutschfeste Oberfläche der Klasse C (PN24), wodurch ein Höchstmaß an Sicherheit im Bad gewährleistet wird. Die mit Gelcoat versiegelte Oberfläche erleichtert zudem

die Pflege und verleiht ein besonderes Finish. Darüber hinaus überzeugt das Material durch seine hohe Flexibilität. Je nach vorhandener Badsituation können die beiden neuen Modelle an bis zu vier Seiten zugeschnitten und an den Kanten gebohrt werden.

Für das perfekte Duscherlebnis bietet Kinedo zusätzlich Duschabtrennungen und Wandpaneele, die die extraflachen Duschwannen optimal ergänzen. Die Einbaumöglichkeiten umfassen die Installation in einer Nische, in einer Ecke oder als Wandausführung.

In fünf unterschiedlichen Duschabtrennungs-Serien stehen dem Bauherrn neben Walk-In Lösungen diverse Schwenk-, Falt- oder Schiebetürenvarianten zur Auswahl. ■

www.kinedo-bad.de

TEILRENOVIERUNGEN ALS LUKRATIVE BADPROJEKTE

Bäder werden in Österreich nach etwa 20 bis 30 Jahren saniert. Ist das Budget knapp oder erscheint der Sanierungsumfang zu groß, verschiebt sich das Badprojekt trotz grundsätzlichem Interesse oft auf unbestimmte Zeit. Teilrenovierungen können daher eine gute Lösung sein, die sich auch für SHK-Profis lohnen.



Der wohl häufigste Grund für eine Teilrenovierung ist der Wunsch nach Barrierefreiheit. Klassischerweise weicht in dem Fall die Badewanne oder erhöhte Duschwanne einer barrierefreien Duschlösung. Soll dabei möglichst viel von der

bisherigen Bausubstanz erhalten bleiben, beispielsweise vorhandene Fliesen und Anschlüsse, bedarf es einer Lösung, die exakt zur vorhandenen Bausituation passt. Duschwannen wie Squaro Infinity von Villeroy & Boch lassen sich direkt auf der Baustelle zuschneiden und somit auch in schwierigen Einbausituationen einsetzen. Weitere Elemente für ein barrierefreies Bad liefert die ViCare-Kollektion: Unterfahrbare Waschtische mit Haltemöglichkeiten bieten die nötige Sicherheit und fügen sich gleichzeitig in zeitgemäße Baddesigns ein.

Auch der Wunsch nach einem aktuellen Design, modernen Farben und Oberflächen im Bad kann durch eine Teilsanierung erfüllt werden. Wenn die Anschlüsse passen, lassen sich viele Produkte vor der Wand ganz einfach austauschen. Ein neuer Waschtisch, gerne auch in Farbe, und moderne Möbel bringen

eine deutliche Veränderung im Bad. Auch die Erneuerung der Armaturen bietet sich an. Der Armaturenfinder von Villeroy & Boch dient dabei als cleveres, digitales Recherchetool für Endverbraucher. Da bei der Auswahl technische und funktionale Aspekte berücksichtigt werden, kann sich der Kunde ganz auf die gewünschte Optik fokussieren. Ohne großen Aufwand können Badmöbel ergänzt und somit wertvoller Stauraum geschaffen werden. Hoch- und Seitenschränke, beispielsweise aus den Serien „Subway 3.0“ oder „Collaro“, eignen sich dazu ideal. Auch ein größerer Spiegel aus der Serie „More to See“ kann viel verändern: Er lässt das Bad größer wirken und punktet zudem mit integrierter Beleuchtung, die optional in gängige Smart Home Systeme eingebunden werden kann. ■

www.villeroy-boch.at

FLEXIBILITÄT TRIFFT EDELSTAHL

Entwässerungsspezialist Kessel präsentiert mit seinem neuen Variofix Ablaufstutzen den ersten zweidimensional anpassungsfähigen Verschiebeadapter aus Edelstahl V4A. Vor allem bei komplexen Bauvorhaben ermöglicht diese Produktneuheit eine passgenaue Positionierung von Ablauflösungen mit mehreren Abgängen sowie die optimale Ausrichtung von Edelstahlrinnen.

Bei Großprojekten geben Nutzungsanforderungen und örtliche Gegebenheiten oft die Abmessungen von Edelstahlrinnen vor, was maßgefertigte Lösungen erfordert. Ein exaktes Aufmaß ist bei sehr langen Rinnen, mehreren Anschlusspunkten oder passgenauer Positionierung zu Einbauten und Türen eine Herausforderung. Bau- und Messtoleranzen können hier zu Abweichungen führen, die zeit- und kostenaufwendige Schweißarbeiten, Anpassungen oder sogar Neuanfertigungen notwendig machen.

Der Variofix Ablaufstutzen aus Edelstahl V4A ist das erste Bauteil am Markt, das eine radiale und zweidimensionale Verschiebbarkeit von Edelstahl-Rinnen, Bodenwannen und Aufsatzstücken zulässt. „Er kann damit selbst größere Abweichungen von bis zu fünf Millimetern



je Stutzen in jede Richtung ausgleichen – eine einfache und schnelle Lösung, wenn die Maße vor Ort nicht zu 100 Prozent stimmen“, erläutert Kessel-Manager Rainer Kübler.

Der Variofix Ablaufstutzen ist für die Edelstahlrinnen Systeme 125 und 185 verfügbar, wird montagefertig geliefert und kann optional für alle Serienprodukte sowie individuelle Lösungen verwendet werden. „Für diese innovative und funktionale Ablauftechnik im Edelstahlsegment haben wir unsere Kompetenzen von der Entwicklung bis hin zur Umsetzung gebündelt: Die langjährige Erfahrung von Kessel mit Edelstahl-Produkten, sowie die Entwicklung innovativer und lösungsorientierter Ablauftechnik. ■

www.kessel.at

FOTO: KESSEL



BWT AQA therm HWG Eco

Das effiziente Komplettsystem für Heizungswasser

Erleben Sie mit der BWT AQA THERM HWG ECO das optimale Heizungswasser für Ihr System bis 400 Liter Volumen. Dieses preiswerte Komplettsystem von BWT erfüllt höchste Normen, gemäß ÖNORM H 5195-1 und VDI 2035 Teil 1 und 2, und verzichtet auf chemische Zusatzstoffe. BWT sorgt mit seiner salzarmen Fahrweise für hervorragenden Kalk- und Korrosionsschutz und bietet gleichzeitig nachhaltigen Schutz für Ihre Heizungsanlage und die Umwelt. Ideal für Einfamilienhäuser ohne Pufferspeicher.

Natürlich
nachhaltig
chemiefrei!



bwt.com

„DER HEIZBEDARF WIRD HIERZULANDE NICHT VERSCHWINDEN“

INTERVIEW Die Übernahme der Viessmann Climate Solution durch den amerikanischen Carrier-Konzern hat letztes Jahr hohe Wellen geschlagen. SHK-AKTUELL sprach mit Viessmann-Österreich Geschäftsführer Peter Huber, wie sich die Entwicklung aus heutiger Sicht darstellt und wie man speziell in Österreich von dieser Konstellation profitiert.



Peter Huber: „Es gibt in unserer Gruppe keine Denkverbote – auch was die unterschiedlichen Vertriebskanäle betrifft“.

Herr Huber, über den Verkauf von Viessmann an Carrier ist viel geschrieben und diskutiert worden. Was ist Ihre persönliche Meinung dazu? Berücksichtigt man die aktuelle Marktsituation, wird heute jedenfalls Vieles schlüssig, was vor einigen Monaten noch nicht so sehr absehbar war. Verfügt die Familie Viessmann über eine Glaskugel?

Wir sind durch die Übernahme in eine Liga aufgestiegen, in der wir weltweit aktiv sein können. Carrier ist als Global-Player auch weniger anfällig für allfällige regionale Schief lagen. Das bietet mehr Resilienz und Sicherheit für ein Unternehmen. Auch produkttechnisch hat man in dieser Liga bessere Möglichkeiten. Denn aufgrund der weltweit unterschiedlichen Klimastrukturen gibt es natürlich auch unterschiedlichen Bedarf an entsprechenden Produkten. Während in südlichen Regionen eher Klima- und Lüftungsprodukte punkten, sind im Norden wiederum mehr Heizungen gefragt.

Zu dem Zeitpunkt, als die Familie Viessmann ihre Verkaufsgespräche geführt hat, war jedenfalls die Entwicklung, wie sie sich heute darstellt, absolut nicht absehbar. Im Gegenteil – es wurde deutlich investiert, um Produktionskapazitäten auszubauen. Es gab damals also keinerlei Anzeichen, nicht auch weiterhin von einem Marktwachstum auszugehen.

Bei der Übernahme dürfte es vielmehr darum gegangen sein, Skalierungseffekte zu nutzen. Denn die Wärmepumpenproduktion hat nach wie vor einen hohen Manufakturanteil, bei dem Komponenten weltweit eingekauft werden. Mit dem großen Einkaufsvolumen von Carrier erhält natürlich auch Viessmann ganz andere wirtschaftliche Rahmenbedingungen.

Inwieweit gab oder gibt es einen „Clash of Culture“ aufgrund der neuen Mutter aus Amerika? Laufen die Geschäfte in Österreich bzw. in der DACH-Region weiter wie bisher, oder hat der neue Ei-

gentümer seine eigenen Vorstellungen für die Marktbearbeitung?

Carrier weiß, dass wir bei Viessmann gut gearbeitet, gute Erträge erzielt, und eine Top-Marke am europäischen Markt aufgebaut haben. Sonst hätten sie uns ja auch nicht übernommen. Das dürfte wohl den Ausschlag gegeben haben, warum Carrier seine Europa-Leitung Viessmann-Chef Thomas Heim übergeben hat. Er ist somit auch Chef für das gesamte Carrier-Geschäft in Europa.

Aktuell setzt man strategietechnisch meiner Wahrnehmung nach auf Bewährtes und beobachtet zusätzliche Chancen. Als Multibrand-Markenunternehmen haben die Produkte im Portfolio ganz unterschiedliche Vertriebskanäle. Hier gilt es also zu erkennen, was für welche Marke Vorteile bringt. Basis ist, auf die Erfolge der Premiummarke Viessmann aufzubauen. Es gibt jedenfalls in unserer Gruppe keine Denkverbote – auch was die unterschiedlichen Vertriebskanäle betrifft.

Familie Viessmann investiert in Klimaschutzprodukte und Projekte, wie etwa der APP „Climony“ zur Berechnung von CO₂-Emissionen. Jetzt wurde auch der Hamburger Solar- und Windpark-Betreiber Encavis mehrheitlich übernommen. Damit entspricht Max Viessmann seinem Versprechen, den Erlös aus dem Carrier-Deal vor allem in Projekte zur Realisierung der Energiewende zu stecken. Welche Unternehmen/Projekte stehen aktuell sonst noch auf der Einkaufsliste?

Viessmann Climate Solution ist der Part, der nun zu Carrier gehört und für den ich in Österreich die Geschäfte verantworte. Wir sind also

von der Viessmann Group, die nach wie vor der Familie Viessmann gehört, komplett entkoppelt. Daher kann ich zu diesen Projekten auch nichts sagen. Aber aus meiner langjährigen Erfahrung kann ich Ihnen versichern, dass die Familie Viessmann stets Handschlagqualität bewiesen hat und ihre Versprechen immer einlöst.

Max Viessmann hat eine wichtige Rolle als Gesellschafter bei Carrier und ist sogar im Unternehmensboard, aber die Geschäfte der VGG und der Viessmann Climate Solution sind komplett getrennt. Es sind zwei unterschiedliche Unternehmen.

Kürzlich hat Viessmann mit „mobileheating“ eine Plattform zur Suche und Anmietung mobiler Heizlösungen vorgestellt. Ist dies als erster Schritt für den Einstieg in den Bereich Mietwärme/-kälte zu verstehen? Werden Sie also künftig auch selbst derartige Lösungen anbieten?

Auch das ist ein Projekt der VGG und wird nicht über die Climate Solution abgewickelt.

Der Verbund bietet seit Kurzem Wärmepumpen-Komplettlösungen an, in denen Endkonsumenten ein „Rundum-Sorglos-Paket“ erhalten. Von der Planung über den Kauf bis hin zur Montage Ihrer Viessmann-Geräte ist alles inklusive. Selbst ein spezieller (günstigerer) Wärmepumpen-Stromtarif ist inkludiert. In Deutschland gibt es eine ähnliche Partnerschaft mit dem Energiedienstleister EnBW. Wie wird dies vom Markt angenommen? Wer baut diese Geräte ein?

Ja, diese Kooperation freut uns sehr. Wir haben mit mehreren Energieanbietern gesprochen und die Zusammenarbeit mit dem Verbund hat sich als konstruktivste Lösung ergeben. Wir sind jedenfalls mit der Startphase, in der wir uns aktuell befinden, sehr zufrieden. Es sind zwei sehr engagierte Teams beisammen – das Verbundteam und unsere Installateurpartner, mit denen wir das umsetzen.

Die Komplettlösungen werden nicht über den Verbund verkauft, sondern über unsere Installateure. Es geht hier derzeit um ein Volumen von ein paar 100 Systemen jährlich, also um kein existenzentscheidendes Volumen. Aber es ist eine sehr spannende Möglichkeit, das Geschäft weiterzuentwickeln. Denn Wärmepumpe und Strom gehören eben zusammen und der Verbund steht ja mit seinem hohen Anteil an Wasserkraft auch für umweltfreundliche Energie.

Seit Kurzem bietet Viessmann auch Ratenkauf-Modelle für seine Heizungsanlagen an, sodass keine Anschaffungskosten entstehen. Wie sieht es hier mit den Förderungen aus? Wer beantragt/bekommt diese? Auf welchen Zeitraum ist dies möglich? Wie sieht es in dieser Zeit mit Garantie und Wartung aus?

Die Förderungen lukrieren auch hier immer die Endverbraucher. Der Kunde bekommt die Förderungen entweder direkt oder über Umlagen – also über die derart verringerte Ratenzahlung. Wir bieten im Rahmen unseres Komplettpaketes auch die gesamte Förderungsabwicklung, kümmern uns also darum, das Maximum aus den Fördertöpfen herauszuholen. Wir übernehmen von der Inbetriebnahme bis hin zur Wartung alles und bieten über die inkludierten Wartungsverträge auch entsprechend verlängerte Garantien. Es ist also ein „Rundum-Sorglos-Paket“.

In Deutschland hat Viessmann Gewerbebetriebe in die Gruppe übernommen, um allfälligen Montageengpässen zu begegnen. Ist dies auch für Österreich geplant? Schließlich gibt es ja auch hierzulande einige Betriebe, die aufgrund fehlender Nachfolgelösungen sicher Interesse hätten.

Das ist nicht geplant. In Österreich haben wir proportional zur Landesgröße ohnehin einen sehr starken technischen Dienst aufgebaut, den wir flächendeckend anbieten. Der Zukauf in Deutschland liegt zum Teil wohl daran, dass man auf dem herkömmlichen Weg aktuell kaum an Fachpersonal herankommen kann. Wir wollen jedenfalls auf keinen Fall in den Wettbewerb zu unseren Installateuren gehen.

Es geht bei uns um das Service und um die Wartung der Anlagen und nicht um den Verkauf und die Montage von Heizungssystemen. Ein Beispiel dazu: Über das Service haben wir natürlich auch Kontakt zu Endkonsumenten. Meldet sich ein Kunde bei uns, der von einem unserer Installateurpartner betreut wird und auch das Service und die Wartung anbietet, leiten wir diese Anfrage selbstverständlich weiter. Wir werden nie als Mitbewerber unserer Installateurkunden auftreten.

Bekanntlich schwächelt derzeit der Heizungsmarkt. Einige Wettbewerber antworten darauf mit Kurzarbeit bzw. Stellenabbau. Wie sieht dies bei Viessmann aus? Der schwächelnde Heizungsmarkt

Bei Viessmann wird laut Peter Huber trotz schwächelndem Heizungsmarkt nicht an betriebsbedingten Personalabbau gedacht.





Peter Huber: „Wir haben durch unsere 30jährige Erfahrung im Premiumsegment in sehr vielen Bereichen Trends gesetzt, mit denen wir nach wie vor voran sind“.

geht natürlich auch an Viessmann nicht vorbei. Wir haben also diverse Maßnahmen zur „Cost Control“ eingeleitet. Aber es ist dabei nicht an Kündigungen bzw. betriebsbedingten Personalabbau gedacht. Carrier hat ja ohnehin bei der Übernahme eine dreijährige Arbeitsplatzgarantie abgegeben.

Kurzarbeit können wir aktuell weder bestätigen noch ausschließen. Das Zielbild von Carrier ist jedenfalls ganz klar, am Weltmarkt zu den Marktführern zu zählen. Daher trennen sie sich von Unternehmensbereichen, die nicht zur Haustechnik gehören und achten, dass sie sich ausschließlich auf Haustechnik und die dazugehörigen Vertriebswege konzentrieren. Wir sehen uns ganz klar unter den globalen Marktführern.

Sie haben kürzlich mit „Vitoair CT Pro“ ein neues Lüftungssystem mit hoher Wärmerückgewinnung vorgestellt. Wie läuft generell dieser Markt? Rechnen Sie damit, dass aufgrund der sich verändernden Klimasituation sowie der immer energiesparenderen Bauweise herkömmliche Heizsysteme schon bald an Bedeutung verlieren?

Ich glaube nicht, dass ein System das andere verdrängen wird, sondern sie werden sich perfekt ergänzen. Freilich, die Klimaerwärmung ist längst da, dennoch gibt es im Winter nach wie vor Tage mit zweistelligen Minusgraden – also wird

die Heizung nicht wegfallen.

Ich sehe aber mehr Wachstumschancen in der Klimatisierung und Lüftung. Denn der große Vorteil von Klimaanlage ist, dass sie sich perfekt mit Photovoltaik-Systemen matchen. Sie haben als einzige Systeme gerade dann den meisten Strombedarf, wenn die PV-Anlage den größten Ertrag liefert. Bei PV geht es ganz stark Richtung Eigenbedarfsoptimierung. Zudem kann ich derart nicht nur den Wert des Gebäudes steigern, sondern auch den Wohnkomfort und schließlich auch Energie sparen. Darum sehe ich eine starke Zukunft für Lüftungs- und Klimatisierungssysteme in Kombination mit PV-Anlagen.

Ich würde nicht ausschließen, dass die Klimatisierung in Europa schon bald zumindest die gleiche Marktbedeutung wie die Heizung haben wird. Der Heizungssektor ist in den letzten Jahrzehnten mit rund 100.000 Systemen jährlich nahezu konstant geblieben. Da konnten selbst die tiefsten Krisen oder attraktivsten Förderungen keine signifikanten Änderungen herbeiführen. Denn das Thema Wärme ist ein Grundbedürfnis. Menschen in unseren Breiten müssen zumindest zeitweise heizen.

Über Ihr Partner-Portal können Gewerbebetriebe auf verschiedene Dienstleistungen zugreifen. Was zeichnet dieses Portal aus Ihrer Sicht besonders aus?

Zum einen natürlich, dass hier Viessmann-Produkte gekauft werden können (lacht). Aber man kann nicht einen einzelnen Punkt festmachen und sagen: das ist der Part des Erfolgs. So, wie man auch bei einer Fußballmannschaft nicht sagen kann, dass sie darum gut ist, weil sie einen guten linken Flügelstürmer hat.

Unsere Kunden sparen sich mit unserem Portal Zeit und Wege und erhöhen damit die Effizienz ihrer Unternehmen. Über unser Portal können nicht nur rund um die Uhr Bestellungen getätigt werden, derart lassen sich Anlagen auch in Echtzeit unter Kontrolle halten. Der Installateur muss im Bedarfsfall, also bei einer Störung, nicht mehr

zwingend vor Ort sein, sondern kann viele Probleme auch aus der Ferne lösen.

Unser Portal-Alleinstellungsmerkmal sehe ich dabei in der Sektorkopplung – also im Zusammenspiel aus strombetriebenen Komponenten, Feuerung und der Warmwasserbereitung. Das kann kein anderes System so bieten.

Was sehen Sie generell als spezielle Stärke von Viessmann? Was unterscheidet Ihr Unternehmen von anderen Marktteilnehmern – global gesehen, aber auch speziell für Österreich?

Das ist zweifelsfrei der sehr hohe Qualitätsanspruch an unsere Produkte und deren Technik. Wir haben durch unsere 30jährige Erfahrung im Premiumsegment in sehr vielen Bereichen Trends gesetzt, mit denen wir nach wie vor voran sind. Außerdem betreuen wir unsere Kunden sehr intensiv mit einer großen Vertriebsmannschaft – sind also meiner Wahrnehmung nach deutlich tiefer im Markt als viele andere. Diese Mischung macht es wohl aus. Denn das beste Produkt wird ohne entsprechenden Support nicht funktionieren und umgekehrt.

Letzte Frage: Wenn Sie die Glaskugel der Familie Viessmann ausleihen dürften: Wie wird sich der Heizungsmarkt in den nächsten Jahren entwickeln?

Der Heizungsmarkt ist eine derart komplexe Thematik und so sehr von äußeren Faktoren getrieben, dass sich eine seriöse Zukunftsprognose nicht vorhersehen lässt. Es sind nicht nur die volatilen Energiepreise, sondern eine Menge weiterer Faktoren, die den Markt beeinflussen.

Wie bereits erwähnt, dürften die absoluten Stückzahlen an Heizungssystemen weiterhin stabil bleiben, da der Heizbedarf hierzulande nicht verschwindet und diese Geräte eben eine gewisse Lebensdauer haben. Welche Primärenergie bzw. welcher Energiemix und damit welche Heizsysteme sich schlussendlich durchsetzen werden, ist aber aus heutiger Sicht nicht absehbar. ■

INTELLIGENT VERNETZT

BEST PRACTICE Erst durch das ideale Zusammenspiel der verbauten Komponenten können die einzelnen Haustechnikbausteine ihre eigentlichen Stärken ausspielen und den Wohnkomfort steigern. Bestes Beispiel ist das Einfamilienhaus der Familie Thaller im Mühlviertel, das mittels intelligenter Gebäudeautomation für eine optimale Ressourcennutzung sorgt.



Das zweistöckige Einfamilienhaus mit einer Gesamtfläche von 180 m² befindet sich im oberen Mühlviertel und wurde 2022 fertiggestellt. Ausgestattet ist es mit einer Raumklimalösung von Hoval bestehend aus der Luftwärmepumpe „Belaria pro compact“ und der Wohnraumlüftung „HomeVent FRT“.

Gesteuert werden diese, wie auch viele andere Komponenten im Gebäude, durch ein Smart-Home-System von Loxone. „Neben dem Komfort war für mich eine smarte Regelung ein Muss im neuen Haus“, so Andreas Thaller über die Planungsphase. Über die Einzelraumregelung lässt sich die persönliche Wohlfühltemperatur je nach Wohnbereich und Tageszeit einstellen. Sobald die Sensoren eine geringe Abweichung der Wärme oder Luftfeuchte melden, greift das Loxone System auf Heizung, Lüftung und Beschattung zu und schafft ein konstantes, angenehmes Klima innerhalb der eigenen vier Wände.

Heiz- und Kühllösung

„Hier auf 700 Metern ist es oft windig, mit kalten, schneereichen Wintern. Da war uns eine leistungsstarke und energieeffiziente Heizlösung wichtig“, so Andreas Thaller. Die Wahl fiel auf die Luftwärmepumpe „Belaria pro compact“ von Hoval. „Im Jahreschnitt sind die Bedingungen ideal für diese Luftwärmepumpe. Und durch die Leistungsanpassungen übers Jahr kommt es zu besten Effizienzwerten“, erläutert Andreas Grimm, Leiter Produktmarktmanagement Heiztechnik bei Hoval.

Eine Fußbodenheizung verteilt die Wärme im Haus. Beim Einbau wurde ein zusätzlicher Kreis für die Kühlung mit FanCoils verlegt, der ganzjährig optimale Temperaturen ermöglicht. Außerdem lässt sich mit der Wärmepumpe in der Übergangszeit der Swimmingpool beheizen.

Eine Fußbodenheizung verteilt die Wärme im Haus. Beim Einbau wurde ein zusätzlicher Kreis für die Kühlung mit FanCoils verlegt, der ganzjährig optimale Temperaturen ermöglicht. Außerdem lässt sich mit der Wärmepumpe in der Übergangszeit der Swimmingpool beheizen.

Mehr Komfort und Effizienz

Damit die Luftqualität Tag und Nacht stimmt und Schimmel im neuen Holzmassivhaus keine Chance hat, entschied sich das Paar für die HomeVent Wohnraumlüftung von Hoval. Dank effizienter Wärme- und Feuchterückgewinnung spart sie wesentlich mehr Energie ein, als sie selbst verbraucht. „Diese Lösung ist optimal“, zeigt sich Thaller zufrieden und fügt hinzu: „Im Heizraum ist

nicht viel Platz, daher mussten die Geräte auch platzsparend sein.“ Das kompakte System unterstützt Thaller bei seinem Ziel, bei vollem Komfort den Energieverbrauch gering zu halten und so wenig Strom wie möglich aus dem Netz zu beziehen. Im Vordergrund stehen die Minimierung der Verbrauchsspitzen und ein gleichmäßiger Energieverbrauch im Tagesverlauf. So ist beispielsweise die Wasseraufbereitung durch die Energiespeicherung optimal geregelt: Das Brauchwasser wird dank Peak-Shifting möglichst dann erhitzt, wenn die eigene PV-Anlage genügend Sonnenstrom liefert. Auf diese Weise lässt sich im neuen Haus viel Energie einsparen.

App steuert Haustechnik

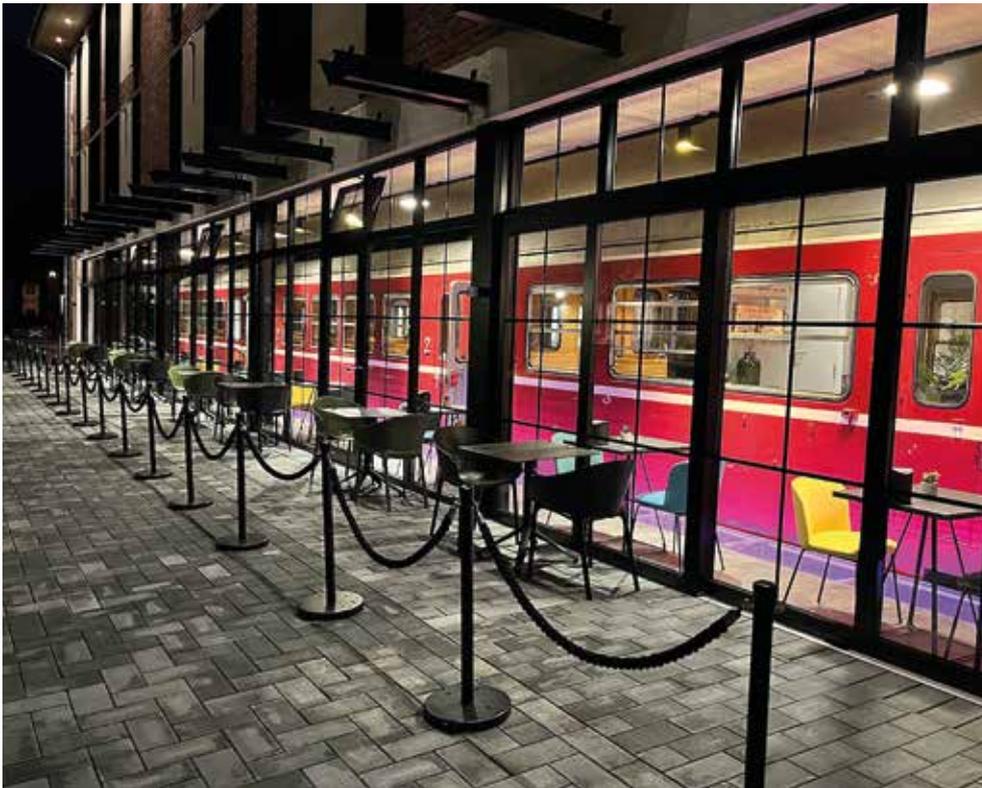
Steuern lässt sich das System per Display direkt im Haus oder über die Loxone App. Für die Hoval-Systeme gibt es bereits fertige Plug-and-Play Bausteine. Mithilfe des ganzheitlichen Energiemanagements konnten auch weitere Bauelemente des Einfamilienhauses wie PV-Anlage, Lüftung, Spotpreis-Optimierer, Pool und der Kühlkreis integriert werden. ■

Die Haustechnik lässt sich über die App oder direkt im Haus steuern.



ELDORADO FÜR EISENBAHNFANS

OBJEKTRPORT Im neuen Design-Hotel im deutschen Dahn-Reichenbach kommen all jene, die sich für die Eisenbahn interessieren, voll auf ihre Kosten. Auch der Komfort überzeugt: Für ein gutes Raumklima und einwandfreies Trinkwasser sorgen die Fußbodenheizung Klett und Mehrschichtverbundrohre Unipipe Plus von Uponor.



Das Hotel ist der stilvolle Nachbau eines Bahnhofsgebäudes.

In einem Bahnhof übernachten und frühstücken? Was ungewöhnlich klingt, ist im pfälzischen Dahn-Reichenbach möglich. Seit 2023 empfängt hier das neue Design-Hotel „Ferienbahnhof Reichenbach“ seine Gäste. Der Name ist Programm: Das Hotel ist der stilvolle Nachbau eines Bahnhofsgebäudes. Im Foyer steht auf einem beleuchteten Gleisbett ein richtiger Zug, der die Herzen vieler Eisenbahnfans höherschlagen lässt. Es handelt sich um einen sogenannten Esslinger – ein Modell, das in den 50er Jahren von der Maschinenfabrik Esslinger gefertigt wurde und heute Oldtimer-Status hat. In diesem Zug können die Gäste ihr Frühstück genießen.

Auch darüber hinaus hat das

Hotel viel zu bieten: 20 Zimmer mit Dusche und WC, die sehenswerte Inneneinrichtung im industriellen Stil mit Holz- und Metallelementen, ein gläserner Lift und eine Zirbensauna mit Ruhebereich. Zur Anlage gehören weiterhin drei Ferienwagons und das Restaurant „Altes Bahnhöf!“. So zieht sich das Motiv „Bahnhof“ durch die gesamte Anlage. Hinzu kommt die schöne Umgebung: Reichenbach liegt in der Wanderregion Dahner Felsenland, im Landkreis Südwestpfalz.

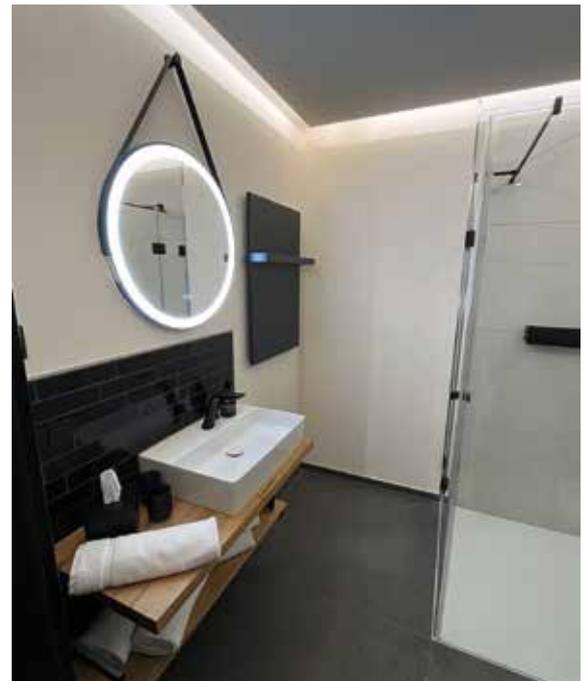
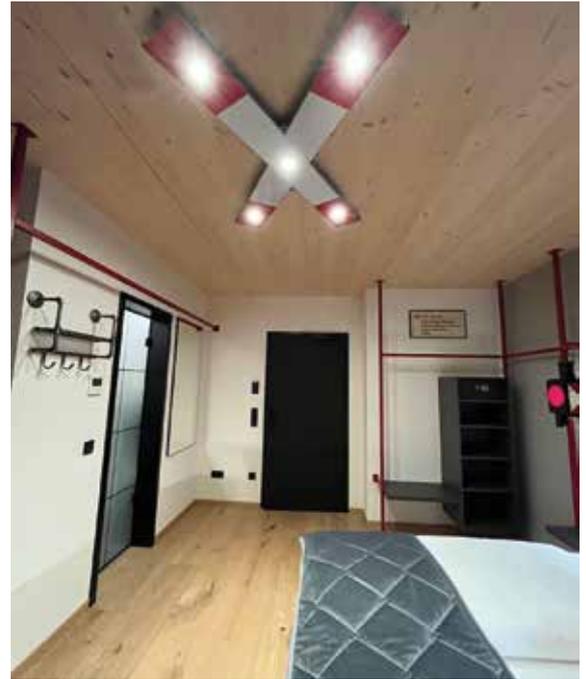
Bewährte Qualität

Wer so viel Wert legt auf ein attraktives Konzept, hat auch an die Gebäudetechnik hohe Ansprüche. Der Betreiberfamilie Burkhardt war es wichtig, dass es die Gäste zu

jeder Jahreszeit behaglich haben. Die Energieversorgung übernehmen ein Blockheizkraftwerk und ein Gasbrennwertkessel. Für warme Füße und das optimale Raumklima sorgt die Fußbodenheizung Uponor Klett. Für die Trinkwasserinstallation wurde das Mehrschichtverbundrohr Uponor Unipipe PLUS und das Fittingsystem Uponor S-Press PLUS eingebaut. Installiert wurden die Produkte von der Heizungs- und Sanitärfirma Marco Schmölz aus Erfweiler. Der Fachbetrieb betreut mehr als 1.500 Kunden weit über das Dahner Felsenland hinaus und hat sich auf die Planung und Ausführung von Heizungs- und Sanitäranlagen in Ein- und Mehrfamilienhäusern sowie Reihenhäusern spezialisiert. „Wir haben sowohl mit der Beratung als auch mit den Produkten von Uponor gute Erfahrungen gemacht. Auch bei dem Projekt in Reichenbach hat uns Norbert Michel, Vertriebstechner im Uponor Außendienst, mit Installationsplänen und Berechnungsdaten gut unterstützt“, sagt Inhaber Marco Schmölz.

Einfach zu installieren

Das komplette Hotel – insgesamt 850 Quadratmeter – ist mit dem Fußbodenheizungssystem Uponor Klett ausgestattet. 9.000 Meter Rohre wurden dafür verlegt. „Das Klett System wird von Installationsprofis besonders geschätzt, weil es so einfach zu verlegen ist“, sagt Norbert Michel. Denn die Uponor Klettrohre sind spiralförmig mit einem Klettband umwickelt, das sich mit der Haftfolie der Dämmplatte verzahnt und somit die Rohre durch Andrücken schnell und



sicher fixiert. Das Nassbausystem kann nahezu ohne weiteres Werkzeug installiert werden. Seine Flexibilität erwies sich insbesondere im Erdgeschoß als sehr hilfreich, weil die Heizrohre rund um den Esslinger Eisenbahnzug einfach an den vorhandenen Grundriss angepasst verlegt werden konnten.

Optimale Trinkwasserhygiene

Bauherr und Installationsbetrieb haben sich in den Nassbereichen für eine Durchschleif-Ringinstallation entschieden, um eine mög-

lichst gute Trinkwasserhygiene zu gewährleisten. Das ermöglicht einen hygienisch einwandfreien Wasseraustausch im Betrieb, unabhängig davon, an welcher Entnahmestelle Wasser gezapft wird. Da die Entnahmestellen von zwei Seiten versorgt werden, sinkt der Montageaufwand, denn der Installateur kann für die Anschlussleitungen durchgängig eine Dimension verwenden. Insgesamt wurden 1.200 Meter Uponor Unipepe PLUS im Gebäude installiert. Es handelt sich um ein sehr leicht biegbares Mehrschichtverbundrohr ohne

Schweißnaht. Weil der Biegeradius um 40 Prozent enger ist als bei konventionellen Verbundrohren, sind bei der Montage viele Richtungsänderungen mittels Rohrbögen durch einfaches Biegen realisierbar. Dadurch sind weniger Fittings erforderlich, was wiederum die Montagezeit verkürzt. 2022 war Baubeginn, 2023 wurde der Ferienbahnhof Reichenbach fertiggestellt. „Viel Eisenbahnromantik mit außergewöhnlichem Charme“: So wirbt die Familie Burkhart für ihre „Erlebnisunterkunft“. ■

Beim Ferienbahnhof Reichenbach kommen Eisenbahnfans voll auf ihre Kosten.

SUBOPTIMAL ÜBERARBEITETE HEIZUNGSMATRIX?

KOMMENTAR Rohrleitungsgebunden, solarthermisch unterstützt und oft auch mit Kamin. Geht es nach der Politik, dann kann so kurz und knapp die ideale und vermeintlich zeitgemäße Gebäudeheizung beschrieben werden – selbst für effiziente Neubauten. Doch ist dies für moderne Niedrigenergiehäuser tatsächlich immer noch die richtige Wahl? Das oberösterreichische Unternehmen „my-PV“ mit einem kritischen Blick auf die aktualisierten Empfehlungen der Bundesregierung.

Hauptheizungssysteme für Raumwärme und Warmwasser	Passivhaus ¹⁾	Niedrigenergiehaus ¹⁾	Niedrigenergiehaus	Altbau < 20 Jahre oder saniert	Altbau > 20 Jahre un- oder teilsaniert	Wasseraufbereitung empfohlen mit		Flexible Nutzung von Wind- oder Sonnenstrom (Smart Grid Ready)	
	≤ 10 (A++)	≤ 15 (A+)	≤ 25 (A)	≤ 50 (B)	≤ 100 (C)	> 100 (D)	Solarthermie		Wärmepumpe in Kombination mit Photovoltaik
Passivhaussystem Komfortlüftung mit Luftheizung	Alleinige Luftheizung unter Komfortbedingungen nicht möglich						+	++	
Kombigerät Komfortlüftung mit Niedertemperatur-Wasser-Wärmeverteilung bis 40 °C				Leistung des Heizsystems nicht ausreichend			+	++	++
Erdreich-Wärmepumpe ²⁾ mit Niedertemperatur-Wasser-Wärmeverteilung bis 40 °C							+	++	++
Grundwasser-Wärmepumpe ²⁾ mit Niedertemperatur-Wasser-Wärmeverteilung bis 40 °C							+	++	++
Außenluft-Wärmepumpe mit Niedertemperatur-Wasser-Wärmeverteilung bis 40 °C							+	++	++
Pellets-Zentralheizung mit Pufferspeicher							++	++	
Stückholzvergaser-Zentralheizung mit Pufferspeicher							++	+	
Nahwärme/Fernwärme auf Biomassebasis							+	++	
Kaminofen- (Stückholz/Pellets) oder Kachelofen-Ganzhausheizung mit Pufferspeicher				Leistung des Heizsystems nicht ausreichend			++	+	
Kaminofen- oder Kachelofen-Ganzhausheizung ohne wassergeführtem Wärmeabgabesystem				Leistung des Heizsystems nicht ausreichend			+	++	
Elektro-Direktheizung (z. B. Infrarotheizung) mit Solaranlage							++	++	

Die Kombination mit einer Komfortlüftungsanlage und mit Solarenergie (für die Warmwasserbereitung, Heizungsunterstützung oder Stromerzeugung) wird bei einem Klimaaktiv Heizsystem immer empfohlen. Die individuelle Technologieentscheidung (Solarthermie oder Photovoltaik) muss im Einzelfall geprüft werden.

Empfehlungen: Kriterien sind CO₂, Investitionskosten, Heizkomfort

■ sehr empfehlenswert ■ empfehlenswert ■ weniger empfehlenswert ■ nicht empfehlenswert □ technisch nicht sinnvoll

¹⁾ Nur mit Komfort- oder Einzelraumlüftung mit Wärmerückgewinnung erreichbar
²⁾ Gem. Energieausweis, Seite 2 Tabelle „Wärme- und Energiebedarf“. HWB_{St} Heizwärmebedarf bezogen auf die am Standort herrschenden klimatischen Bedingungen.
³⁾ Auch passive Kühlung im Sommer möglich

Klimaaktiv
Heizungs-
Matrix für das
Ein- und Zwei-
familienhaus,
Stand 2020

Auf der Webseite der Klimaschutzinitiative (www.klimaaktiv.at) präsentiert das österreichische Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie (BMK) seit mehreren Jahren die sogenannte Heizungs-matrix. Nachdem dies schon lange überfällig war, wurde sie im Frühjahr nun endlich aktualisiert. Sie zeigt sehr anschaulich die verschiedenen Arten von Heizungssystemen und gibt, abhängig von der Energieeffizienzklasse eines Gebäudes, klare Empfehlungen für die angeblich ideale Heizungs-lösung ab.

Der spezifische Heizwärmebe-darf (HWB) ist nun in sieben an-

statt der bisherigen sechs Spalten kategorisiert. Die Bandbreite reicht dabei vom Passivhaus mit einem HWB am Standortklima von maximal 10 kWh/m²a, bis zu unsanierten Altbauten, die mehr als 150 kWh/m²a zur Heizung benötigen. Rechts daneben gab es bis zuletzt noch drei weitere Spalten. Zwei davon gaben eine Empfehlung zur Art und Weise der Warmwasser-bereitung ab. Diese Zusatzspalten sind bei der Aktualisierung ent-fertigt worden. Sie gaben aber oh-nehin nur den Tipp, immer und überall Solarthermie oder Wärme-pumpen mit PV einzusetzen.

In den Zeilen der Matrix sind die verschiedenen Arten von Hauptheizungssystemen gelistet, die

der Ansicht des Bundesministe-riums nach als nachhaltig und klima-schonend gelten. Verschwunden sind nun zwei Varianten der Kaminofen- bzw. Kachelofenhei-zung sowie die Variante der Kom-fortlüftung mittels sogenanntem Kombigerät.

Mit der farblichen Darstellung eines Ampelsystems zeigt die Matrix dem Betrachter, welches Hauptheizungssystem für welchen Baustandard passt und welches nicht. Wie schon bei der Coronaampel ist man nun aber auch hier von drei auf vier Farben ge-wechselt. Die Legende reicht neuerdings von grün für „sehr zu empfehlen“, über gelb für „meist zu empfehlen“, über orange für

„im Einzelfall möglich“, bis hin zu rot für „abzuraten“. Die vormaligen Farbverläufe, die eigentlich sehr schön Übergangsbereiche, in denen es mehrere passende Lösungen geben konnte, veranschaulicht hatten, gehören damit ebenfalls der Vergangenheit an. Die Grenzen sind damit von nun an fest gezogen, auch die ehemalige Kategorie in weiß für „technisch nicht sinnvoll“ wurde gestrichen.

Mit Kanonen auf Spatzen schießen

Neben den ersten zwei Sonderformen der Komfortlüftung und den zwei Lösungen der Kaminöfen an zweit- und drittletzter Stelle in der alten Version der Matrix, gab es noch sieben weitere Hauptheizsysteme, die schon aus früherer Sicht dringendst einer erneuten Beurteilung beduft haben. Übriggeblieben sind im Zuge der Aktualisierung zunächst die drei Formen der Wärmepumpe, gefolgt von zwei Varianten der Biomasse-Zentralheizung (nun ergänzt um die dritte Variante der Hackgutheizungen), außerdem noch die Fernwärme und schlussendlich auch die Elektrodirektheizung.

Passivhäuser mit Heizung?

Betrachten wir zu Beginn den Bereich der Passivhäuser. Dazu zählen Gebäude mit einem HWB von unter 15 kWh/m²a, welche mit zwei von aktuell sieben Spalten immerhin noch fast 30 Prozent der Breite der Matrix ausmachen. Doch steht diese Darstellung in Relation zu Marktverbreitung des Passivhauses? Keineswegs!

Im Jahr 2022 wurden in Österreich insgesamt 897 Passivhäuser registriert. Setzt man diese Zahl in das Verhältnis zu den 2.358.000 im Jahr 2021 gemeldeten Einfamilienhaushalten, so ergibt sich daraus ein Marktanteil von gerade mal 0,04 Prozent. Das ist allerdings nicht die einzige verzerrte Darstellung in diesem Effizienzbereich, denn vor Jahren wurde erklärt, dass ein Passivhaus – zumindest in der Theorie – gar keine Heizung benötigte. Das war einmal. Mittlerweile wurde aber erkannt, dass es diese eine Person aus der Heizungsnorm,

die sich im Winter bei 20 °C Raumtemperatur pudelwohl fühlt, in Wirklichkeit so kaum gibt. Natürlich legen wir mit unserem heutigen Lebensstandard auch während der Heizperiode Wert darauf, in unseren Häusern und Wohnungen 22 oder 23 °C einzuhalten.

Folglich ist verständlich, dass selbst in der ganz linken Spalte beim Passivhaus ein Heizsystem eingezeichnet worden ist. Doch ist ein konventionelles wassergeführtes System hier nicht schon von Haus aus komplett überdimensioniert, ja schon fast ein Overkill? Aus Sicht von my-PV ist das klar der Fall – und das nicht nur in puncto Heizleistung. Auch der dazu nötige Materialeinsatz sowie der Installations- und Wartungsaufwand rechtfertigen ein solch komplexes System für derart effiziente Gebäude schon lange nicht mehr. In Zeiten des Fachkräftemangels bzw. der Handwerkerkrise und der zunehmenden Verknappung unserer Rohstoffe ist eine Enttechnisierung der Haustechnik entscheidender denn je. Low-Tech ist nun die Devise, das darf aber keinesfalls zu Lasten der Umwelt gehen.

Ein Blick auf die WP-Heizungsmatrix

Diskutieren wir bei den Heizsystemen zunächst die drei Wärmepumpenvarianten. Absolut positiv war in der alten Version, dass im rechten Teil der Matrix im Bereich des HWB > 100 kWh/m²a eine klare Obergrenze beim spezifischen Heizwärmebedarf definiert worden war. Für den unsanierten Altbau dieser Effizienzklasse wurde die Wärmepumpe nicht empfohlen, die entsprechenden Felder waren damals rot hinterlegt.

Diese Obergrenze wurde nun stark zugunsten der Wärmepumpen nach oben verschoben. Nicht nur, dass die Betrachtung nun für HWB > 100 die Wärmepumpe auf den Ampelstatus gelb bzw. orange anstelle von rot stellt, zudem sind Erd- und Grundwasserwärmepumpen jetzt auch den Bereich von HWB > 150 „im Einzelfall“ noch möglich. Ebenfalls negativ zu sehen ist, sowohl in der alten wie auch

Heizsysteme für Raumwärme und Warmwasser	Passivhaus	Niedrigenergiehaus		Niedrigenergiehaus	Gebäude <30 Jahre	Gebäude <40 Jahre oder teil saniert	Gebäude >40 Jahre unsaniert
	HWB _{tot} < 10 (A++)	HWB _{tot} ≤ 15 (A+)	HWB _{tot} ≤ 25 (A)	HWB _{tot} ≤ 50 (B)	HWB _{tot} ≤ 100 (C)	HWB _{tot} < 150 (D)	HWB _{tot} > 150 (E, F, G)
Elektro-Direkt-/Infrarotheizung	+	-+	-+	-	-	-	-
Außenluft-Wärmepumpe	++	++	++	++	+	-+	-
Erdreich-Wärmepumpe	+	++	++	++	++	+	-+
Grundwasser-Wärmepumpe	+	+	++	++	++	+	-+
Nahwärme/Fernwärme	+	+	+	++	++	++	++
Pellets-Zentralheizung	-	-+	+	+	++	++	++
Stückholzvergaser-Zentralheizung	-	-+	+	+	+	+	+
Hackgut-Zentralheizung	-	-	-	-+	-+	+	+

Heizsysteme für Raumwärme und Warmwasser	Passivhaus	Niedrigenergiehaus	Niedrigenergiehaus	Gebäude <30 Jahre	Gebäude <40 Jahre oder teil saniert	Gebäude >40 Jahre unsaniert
	HWB _{tot} < 10 (A++)	HWB _{tot} ≤ 15 (A+)	HWB _{tot} ≤ 25 (A)	HWB _{tot} ≤ 50 (B)	HWB _{tot} ≤ 100 (C)	HWB _{tot} > 150 (E, F, G)
Elektro-Direkt-/Infrarotheizung	++	+	-+	-	-	-
Außenluft-Wärmepumpe	-	-+	+	++	++	+
Erdreich-Wärmepumpe	-	-	-+	+	++	++
Grundwasser-Wärmepumpe	-	-	-+	+	++	++
Nahwärme/Fernwärme	-	-+	-+	++	++	++
Pellets-Zentralheizung	-	-	-	-+	+	++
Stückholzvergaser-Zentralheizung	-	-	-	-	-+	+
Hackgut-Zentralheizung	-	-	-	-	-	-+
Stufenlose solarelektische Heizung mit Photovoltaik	++	++	++	+	-	-

Legende
 ● sehr zu empfehlen [++]
 ● meist zu empfehlen [+]
 ● im Einzelfall möglich [-+]
 ● abzuraten [-]

Abbildung oben: Klimaaktiv Heizungs-Matrix, Stand 2024

Abbildung unten: Neubewertung der dargestellten Heizungsformen durch my-PV und Einordnung der solarelektischen Heizung mit Photovoltaik.

in der neuen Version, die fehlende Untergrenze. In der äußerst linken Spalte gab es früher lediglich bei der Erdreich-Wärmepumpe und bei der Grundwasser-Wärmepumpe

eine leichte Gelbfärbung, damals mit der Bedeutung „weniger empfehlenswert“. Diese wich im Zuge der Aktualisierung nun einer klaren Empfehlung zugunsten aller Formen der Wärmepumpe, selbst für Niedrigenergie- und Passivhäuser. Der Bereich ist zwar nach wie vor gelb eingefärbt, bedeutet nach der aktualisierten Legende nun aber „meist zu empfehlen“.

Entsprechend der vorangegangenen Argumentation erachten wir diese Typen aufgrund des erheblichen Aufwandes aber nur für einen Baustandard von ca. 50 bis 150 kWh/m²a als passende Heizungsform. Für die Außenluft-Wärmepumpe sehen wir den Einsatz aufgrund der etwas niedrigeren Effizienz für bessere Gebäude in der Größenordnung von 25 kWh/m²a als gerechtfertigt. Es bestünde allerdings in diesem Fall mit einer anderen Heizungsform, die in der Matrix noch gar nicht ersichtlich ist, die Möglichkeit, über eine Photovoltaikanlage mehr Umweltenergie in das Haus einzubringen als über den Verdampfer der Wärmepumpe. Mehr dazu später im Artikel im Kapitel „Die fehlende Heizungsform – unverstanden oder unerwünscht?“

Ökologische Heizformen

Biomasse-Zentralheizungen und Nah- bzw. Fernwärme sind eindeutig geeignete Hauptheizsysteme für den unsanierten Gebäudebestand. Ein heimisch nachwachsender Rohstoff wird verwendet und die Technologien können problemlos auch bestehende Hochtemperaturheizsysteme auf dem erforderlichen Temperaturniveau versorgen. In der alten Version war es offenkundig so, dass laut Ministerium die Biomasse-Zentralheizungen gar keinen Einschränkungen hinsichtlich des HWB unterlegen waren.

Das führte damals zu der Frage, wie man auf die Idee kam, eine Stückholzvergaser-Zentralheizung mit Pufferspeicher in einem Passivhaus einzusetzen. Das hat sich in etwa so verhalten, als würde man mit einem Sattelschlepper losfahren, um damit den kleinen Tageseinkauf zu erledigen. Allein der Platzbedarf für ein derartiges Heizsystem samt

Lagerfläche widersprach jeglicher Ökologie. In diesem Punkt hat sich die neue Matrix nun verbessert. Zumindest im Passivhaus wird nun eine Biomasse-Zentralheizung nicht länger als sinnvoll erachtet.

Aus Sicht von my-PV gilt es aber hier die Untergrenzen beim HWB, ähnlich wie bei den Wärmepumpen, nach oben zu korrigieren. Zentralheizungen mit Pufferspeicher stellen in Niedrigenergiegebäuden nämlich eine grobe Unverhältnismäßigkeit an Leistung und Materialaufwand zum HWB dar, da die Technologien nicht einfach nach unten skaliert werden können. Selbst bei Pelletsheizungen mit einer Heizleistung im einstelligen Kilowattbereich ist das aufgrund des Installationsaufwandes aus unserer Sicht der Fall.

Trotzdem bleibt es gerade für Waldbesitzer ein verständlicher Wunsch, auch im energieeffizienten Neubau auf Holzheizungen zu setzen. Diesem Wunsch wurde in der alten Matrix noch durch die zwei Varianten des Kamin- und Kachelofens Rechnung getragen, nun kommen diese beiden Formen aber gar nicht mehr vor.

Bei der Nah- bzw. Fernwärme stellt sich die kritische Frage nach der Verhältnismäßigkeit der Heizleistung zum Effizienzstandard des Hauses gleichermaßen. Zudem hat sich der Energiepreis bei der Fernwärme während der Energiekrise zwischenzeitlich ebenfalls drastisch nach oben entwickelt. Im Zweijahresvergleich hat sich laut der österreichischen Energieagentur der Preis für die Kilowattstunde Fernwärme von Juni 2021 bis Juni 2023 um 121,1 % hochgeschraubt.

Somit unterlag die Fernwärme nach dem Gas der zweitstärksten Teuerung im Vergleichszeitraum, wenngleich im Oktober 2023 eine geringfügige Entspannung gemeldet worden ist. Neben der technischen und wirtschaftlichen Sichtweise auf Nah- bzw. Fernwärme bleibt aber natürlich auch die Frage nach der Ökologie und der Nachhaltigkeit. Wird als Primärenergieträger im Heizwerk Biomasse oder Müll verwendet, so kann diese Heizungsform im Allgemeinen

als nachhaltig angesehen werden. Nicht jedoch, wenn – wie im Fall der Wiener Fernwärme – rund die Hälfte der Energie in Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlagen mit Erdgas produziert wird.

Umstrittene Elektro-Direktheizung

Höchst umstritten und stark diskutiert ist in den letzten Jahren die Elektro-Direktheizung. Auch my-PV hat sich diesem Thema schon mehrfach gewidmet. Für uns ist eine Photovoltaikanlage stets fester Bestandteil von Häusern, aber auch die Fassaden und Balkonintegration von Modulen sollte in Betracht gezogen werden.

So kann im Winter, bei besonders niedrigem Sonnenstand, zusätzlich Umweltenergie in das Heizsystem eingebracht werden. Bedenkt man, dass das in dieser Effizienzklasse für ein 150 m² Einfamilienhaus eine Heizwärmemenge von gerade einmal 1.500 kWh im Jahr bedeutet und vergleicht man damit den durchschnittlichen Stromverbrauch für Beleuchtung und Geräte von zirka 4.000 kWh/a, die nach der Nutzung des Stroms ja in Form von Abwärme im Haus verbleiben, so stellt sich die Frage, wo da überhaupt noch geheizt werden soll.

Außer in einer kritischen Behaglichkeitszone wie dem Badezimmer beispielsweise, bleibt da nicht viel übrig. Und bei einem Ökostromanteil von derzeit bereits 80 % im österreichischen Stromnetz darf das Infrarotpaneel vielleicht auch einmal ein paar Stunden pro Woche eingeschaltet sein, ohne dass gleich das ökologische Gewissen belastet wird. Die generelle Frage ist aber, ob ein derart niedriger Energiestandard im Neubau überhaupt (noch) angestrebt wird.

Aufgrund des eingangs erwähnten Komfortbedarfs wie auch aufgrund der allgemeinen Skepsis gegenüber der unerlaubten Fensterlüftung, ist das reine Passivhaus mittlerweile vielerorts wieder aus dem Fokus verschwunden. Der allgemeine Baustandard im Neubau ist das Niedrigenergiehaus mit einem HWB in der Größenordnung von 25 kWh/m²a geworden.

Unter Berücksichtigung der Heizleistung, des Materialeinsatzes sowie des Installations- und Wartungsaufwandes, nimmt my-PV daher eine Neubewertung der dargestellten Heizungsformen in der Matrix vor und ordnet darunter außerdem ein fehlendes Konzept als neue zusätzliche Zeile ein.

Fehlende Heizungsform

Was bedeutet es, mit „PV-Wärme“ solarelektrisch zu heizen? Als Hauptheizsystem bedeutet es, die Vorteile einer Elektro-Direktheizung bei der Installation (Einfachheit) und bei der Nutzung (Wartungsfreiheit) zu haben. Es bedeutet aber obendrein, im Niedrigenergiehaus in Kombination mit einer dachflächenfüllenden PV-Anlage in der ganzjährigen Energiebilanz eine günstigere und ökologischere Betriebsweise zu erreichen als mit einer Wärmepumpe ohne Photovoltaikanlage.

Der Schlüssel dazu ist ein intelligentes Bindeglied zwischen der Photovoltaikanlage und dem Wärmeabgabesystem. Nur eine schnelle und präzise modulierte Wärmeleistung von elektrischen Direktheizungen ist nach unserer Auffassung photovoltaiktauglich. Die sich permanent verändernde Überschusssituation im Haus muss nämlich ununterbrochen durch die Variation der Wärmeabgabeleistung ausgeglichen werden.

Erst dadurch wird eine Stromheizung „PV-ready“. So wird jede feinste Nuance des Überschusses zum Heizen genutzt und nur bei fehlendem Solarstrom wird Energie aus dem Netz bezogen. Dieses Konzept empfiehlt selbst my-PV als Hersteller aber für keinen anderen Baustand als Niedrigenergiegebäude mit einem HWB von allerhöchstens 50 kWh/m²a. Andernfalls wäre im Winter zu viel Backup-Strom aus dem öffentlichen Netz erforderlich, was die positive Energiebilanz gegenüber den anderen Heizungsformen zunichte machen würde.

Das Primärheizsystem rein solarelektrisch auszuführen, ist nur in Wohnhäusern sinnvoll, die nach heutigem Stand der Technik errichtet oder thermisch saniert wurden.

HWB	Faktor [kWp/m ² Wohnnutzfläche]
>45-50	0,1
>40-45	0,08
>35-40	0,07
>30-35	0,06
>25-30	0,05
<=25	0,04

**Beispiel: 150 m² Wohnnutzfläche, HWB 40 kWh/m²Jahr
 Mindestleistung PV = 150 x 0,08 = 12 kWp**

Rechenbeispiel zur Bestimmung der PV-Leistung für ein solarelektrisches Gebäude.

Ökologischer als eine Wärmepumpe?

Wie kann das ökologischer sein als eine Wärmepumpe? Eine Wärmepumpe kann „nur“ Wärme erzeugen. Sie leistet keinerlei Beitrag für die elektrischen Verbraucher im Gebäude. Im Gegensatz dazu versorgt die Photovoltaik die normalen elektrischen Haushaltsverbraucher vorrangig vor der Wärmeerzeugung und trägt somit in höchstem Maß zur Reduktion des Netzbezugs bei.

Außerdem ist bei der Wärmepumpe der Anteil an Umweltenergie mehr oder weniger fest vorgegeben. Aus einem Teil elektrischer Antriebsenergie für den Verdichter werden unter Hinzugabe von zwei Teilen Umweltenergie schlussendlich drei Teile Wärme. Daraus ergibt sich die sogenannte Jahresarbeitszahl von drei. Bei PV-Wärme bestimmt die installierte PV-Leistung, wieviel Umweltenergie in das System eingebracht wird. Der Anteil ist in dem Fall also flexibel und kann bei entsprechend dimensionierten PV-Anlagen in Niedrigenergiegebäuden mittlerweile eine bessere „Jahresarbeitszahl“ ermöglichen als eine Wärmepumpe.

Wie groß muss die Photovoltaikanlage eines solarelektrischen Hauses sein? Das ist abhängig von der beheizten Fläche und vom Heizwärmebedarf. Ausgehend vom HWB des Hauses ergibt sich ein Faktor, der mit der beheizten Fläche zu multiplizieren ist. Das Ergebnis daraus ist die empfohlene Leistung der PV-Anlage. Im obenstehenden Rechenbeispiel ergibt sich für ein Haus mit 150 m² Wohnfläche und einem spezifischen Heizwärmebedarf von 40 kWh/m²a eine empfohlene PV-Leis-

tung von 12 kWp. Für ein solarelektrisches Einfamilienhaus kann zur Dimensionierung aber auch ein wesentlich einfacherer Leitsatz herangezogen werden: vollmachen bitte! Alle sinnvoll nutzbaren Dachflächen sollen zur Solarstromerzeugung genutzt werden. Je nach persönlichen Gestaltungsansprüchen sollte aber auch die Fassadenintegration von Modulen berücksichtigt werden. So kann im Winter, bei besonders niedrigem Sonnenstand, zusätzlich Umweltenergie in das Heizsystem eingebracht werden.

Fazit und Ausblick

Nachhaltige Wärmeerzeugung ist ein elementarer Bestandteil der Energiewende. Durch die Nutzung von Solarstrom kann auch mit Heizstäben und Elektroheizungen klimaneutral Wärme erzeugt werden, das Stromnetz wird weniger belastet, die Auslastung der PV-Anlagen wird erhöht, der Eigennutzungsgrad des Solarstroms steigt. Zudem ist die Skalierbarkeit bei kleinen Heizleistungen in Niedrigenergiegebäuden ein weiterer Vorteil, um unnötigen Materialaufwand vorzubeugen.

„Kabel statt Rohre“ vereinfachen die Installation und den Betrieb der Haustechnik und das Konzept ist bei entsprechender Dimensionierung der Photovoltaikanlage und geeigneter Leistungsmodulation der E-Heizung auch ökologischer als eine wassergeführte Heizung. ■

Der Autor Reinhard Hofstätter war im „Austria Solar Innovation Center“ (ASIC) mit Solarthermie-Forschungsprojekten betraut und auch Lehrbeauftragter für Öko-Energietechnik an der FH OÖ. Seit 2016 ist er Produktmanager und Trainer bei my-PV.

ELEKTROHEIZUNG FÜR BESTANDSGEBÄUDE

ALTERNATIVE Österreichs Bausozialpartner fordern die längst überfällige Sanierung von 60.000 öffentlichen Gebäuden und Wohnhäusern mit knapp zwei Millionen Wohnungen bis 2040. Was die Raumwärme betrifft, könnte eine schnelle Lösung in vielen Fällen auch ein elektrisch betriebenes Heizsystem sein.

Vorfertigung statt mühsamem Zusammenbau auf der Baustelle ist der Königsweg für effizientes Arbeiten.



Die thermische Gebäudesanierung ist ein wichtiger Baustein, kostet jedoch viel Geld. Mit einem Heizungstausch könnten Millionen Wohnungen innerhalb kurzer Zeit effizienter und kostengünstiger geheizt werden“, ist Etherma Geschäftsführer Thomas Reiter überzeugt.

Bei Bestandswohnungen gibt es kaum innovative, leicht zu installierende Alternativen zum Heizen. „Bund und Länder fördern den Umstieg von Öl- und Gasheizungen seit Jahren, doch braucht es hier erneut einen kräftigen Schub. Dafür muss aber auch eine passende Alternative und deren Verfügbarkeit gegeben sein und es braucht Experten, die montieren und installieren können und das zeitgerecht. Wir bringen das elektrische Heizsystem in die Wohnungen und Häuser“, sagt Thomas Reiter und ergänzt: „Es ist wichtig, dass Österreichs Bauträger diese Investitionen jetzt tätigen, damit wir auf dem Weg hin zur Klimaneutralität nicht noch weiter zurückfallen.“

Berücksichtigt man neben In-

vestitions- und Betriebskosten auch Wartungs- und Servicekosten über einen Zeitraum von 15 Jahren, zeigt sich schnell, dass die Elektroheizung eine gute Lösung ist. Deutschland ist hier einen Schritt voraus und hat seit Jänner 2024 elektrische Heizsysteme als pauschale Erfüllungsoption im Gebäudeenergiegesetz (GEG) angeführt. Egal ob elektrische Fußbodenheizung oder Infrarotpaneele – die Vorteile sprechen für sich: bis zu 50 Prozent geringere Anschaffungskosten als bei herkömmlichen Heizungen, einfache Montage, simpler Stromanschluss statt wasserführender Leitungen, sofort spürbare Wärme, punktgenaue Regelung, Langlebigkeit, keine Wartung, kein Service und kein Technikraum.

Warme Füße zum Preis eines Smartphones

Wer bisher keine Fußbodenheizung hatte, kann dies nun unkompliziert und kosteneffizient nachholen. Mit maximal vier Millimetern Mattenstärke lassen sich Etherma Fußbodenheizungen un-

ter jedem Bodenbelag platzieren. Weitere Vorteile sind eine schnelle Verlegung, optionale Maßanfertigung sowie eine verlustfreie Wärmeabgabe. Für ein etwa sieben Quadratmeter großes Bad kostet eine derartige Fußbodenheizung samt Thermostat rund 620 Euro, also nicht mehr als ein durchschnittliches Smartphone.

Behagliche Wärme durch Infrarot

Infrarotheizungen erwärmen bekanntlich nicht die Luft (Konvektion), sondern Menschen und Gegenstände. Diese nehmen die Wärme auf und geben sie gleichmäßig wieder ab. Das schafft eine angenehme Behaglichkeit. Ohne zirkulierende Luftströme und ohne Staub aufzuwirbeln – also ideal für Allergiker. Die Montage der auf Wunsch auch individualisierbaren Infrarotpaneele erfolgt kostengünstig, schnell, ohne Schmutz und sie erfüllen den Strahlungswirkungsgrad nach der Norm IEC 60675-3..

Schnelle Klimatisierungslösung

Luft-Luft-Wärmepumpen können heizen und kühlen. Häufig ist jedoch für eine aufwändige Installation mit Außengerät kein Platz. Eine ideale Alternative ist die Fire+Ice Wohnraum-Wärmepumpe mit Klimafunktion. Dank ihrer Monoblock-Bauweise kommt sie ohne Außeneinheit aus und kann beispielsweise in Fensternischen platziert werden. Damit stellt sie die optimale dezentrale Lösung für einzelne Wohneinheiten dar – sei es für den Altbau oder die schnelle und einfache Sanierung von Wohnungen. ■

BOSCH KAUFT HLK-BEREICH VON JC UND HITACHI

Für seinen Unternehmensbereich Energy and Building Technology plant die Bosch-Gruppe, das HLK-Geschäft für Wohn- und kleine Gewerbegebäude von Johnson Controls zu übernehmen. In diesem Zuge will Bosch auch das Gemeinschaftsunternehmen Johnson Controls-Hitachi Air Conditioning zu 100 Prozent erwerben, inklusive der 40-prozentigen Beteiligung von Hitachi.

Die Gesellschafter und der Aufsichtsrat von Bosch haben der Transaktion zugestimmt. Verbindliche Vereinbarungen zu den Akquisitionen wurden kürzlich von den beteiligten Parteien unterzeichnet. Die Übernahme erfolgt vorbehaltlich behördlicher Genehmigungen. Der Kaufpreis für die akquirierten Geschäfte beträgt 7,4 Milliarden Euro. Der Abschluss der Akquisition wird voraussichtlich in zwölf Monaten erfolgen.

„Als größte Akquisition in der Bosch-Unternehmensgeschichte ist dies ein wichtiger Meilenstein in der konsequenten Umsetzung unserer Strategie 2030. Wir treiben die kraftvolle Weiterentwicklung von Bosch dynamisch voran und erzielen mit dem Zukauf weltweit eine führende Marktposition im zukunfts-trächtigen Heizungs-, Lüftungs- und Klimatisierungsmarkt. Mit diesem Schritt



stärken wir zudem unsere Präsenz in den USA und Asien und erreichen eine ausgewogenere Balance unserer Unternehmensbereiche. Auch dies ist Teil unserer Strategie. So eröffnen wir uns weitere Wachstumschancen und stellen das gesamte Unternehmen noch robuster

auf“, sagt Stefan Hartung, Vorsitzender der Geschäftsführung der Robert Bosch GmbH.

Die Geschäfte, die Bosch zukaufen will, erzielten zusammen mit JCH im Geschäftsjahr 2023 insgesamt einen Umsatz von rund vier Milliarden Euro und beschäftigen weltweit rund 12.000 Mitarbeitende. Die Transaktion umfasst 16 Produktionsstandorte und 12 Entwicklungsstandorte in mehr als 30 Ländern. Das Produktportfolio deckt die gesamte Bandbreite von Heizungs-, Lüftungs- und Klimatisierungslösungen für Wohn- und kleine Gewerbegebäude ab – dazu gehören bekannte Marken wie York oder Coleman in den USA und Hitachi in Asien, für die Bosch eine langfristige Lizenz erhält. ■

www.bosch.at

FOTO: BOSCH

Smarter Elektro-Warmwasserbereiter ECO GRID

Intelligente Steuerung mit  A1 Energy Solutions

- ✓ Bis zu **50%** Betriebskosten sparen
- ✓ Nutzung von kostenloser Regenergie
- ✓ Kabellose PV-Einbindung spart Kosten bei der Neuinstallation oder Modernisierung
- ✓ Teilnahme an Gemeinschafts PV-Anlagen möglich
- ✓ Patentierter Fühlerhalter zur exakten Energieerfassung
- ✓ Energieeinsparung durch abgesenkte Temperatur mit automatischer Legionellenschutzschaltung
- ✓ Schnell-Aufheiztaste zum unmittelbaren Aufheizen bei spontanem Warmwasserbedarf
- ✓ Bewährte Wandaufhängung bei Modernisierung im Bestand



DETAILLIERTE EINBLICKE IN DEN ENERGIEVERBRAUCH

Die Panasonic Comfort Cloud App ist eine IoT-Lösung für Heiz- und Kühlsysteme. Sie bietet dem Nutzer die Möglichkeit, seine Geräte per Smartphone oder Tablet ganz einfach zu steuern und so den Komfort sowie den Energieverbrauch zu optimieren. Jetzt hat Panasonic Heating & Cooling Solutions die neueste Version seiner Comfort Cloud App, V1.21.0, veröffentlicht.

Das Update bringt eine ganze Reihe neuer Funktionen und Verbesserungen, die das Benutzererlebnis steigern und eine bessere Kontrolle über den Energieverbrauch und die Geräteverwaltung ermöglichen.

So erlaubt etwa das neue Energieverbrauchsdiagramm, das Betriebsdaten für Heizung und Kühlung über einen Zeitraum von bis zu zwei Jahren erhebt, aufschlussreiche Vergleiche und fundierte Entscheidungsgrundlagen hinsichtlich des Energieverbrauchs. Die Nutzer erhalten derart eine schlüssige Übersicht, um Einsparpotenziale zu erkennen und Kosten zu reduzieren. Zudem können Anwender ihre Stromtarife selbst eingeben, um eine bessere Kostenabschätzung für die Zukunft zu erhalten. Das Update beinhaltet außerdem einen direkten Zugang zu FAQs



und einen schnellen Zugriff auf wertvolle Informationen. Die Kompatibilität mit den neuesten Android- und iOS-Versionen wurde verbessert, um sicherzustellen, dass die App auf neuen Geräten problemlos funktioniert. Die neue telefonische Authentifizierung stellt zudem

sicher, dass ausschließlich autorisierte Nutzer Zugriff auf die Steuerung von Heiz- und Kühlsystemen haben. Das Update ist ab sofort bei Google Play oder im iOS-App-Store downloadbar. ■

www.aircon.panasonic.eu/DE_de

KOMBIVENTIL-VOLUMENSTROMREGLER: EINER FÜR ALLES

Der hydraulische Abgleich kann durch das Zusammenspiel von verschiedenen statischen und dynamischen Ventilen gewährleistet werden. Oder durch ein einziges Produkt: den Kombiventil-Volumenstromregler von Herz. Er sorgt für eine effiziente und geregelte Verteilung des Heizmediums in einem Heizsystem.

Herz hat in den letzten Jahren mit umfangreichen Produktinnovationen die Anforderung der Planer, Installateure und Anwender mit der Einführung des Kombiventil-Volumenstromreglers erfüllt.

Vereinfachte Auslegung, hoher Komfort und bestmögliche Energieeffizienz sind die Ergebnisse. Im Gehäuse des Kombiventil-Volumenstromreglers sind die Funktionalitäten mehrerer Ventile vereint. So kommen Regelventil, Regulierventil, Differenzdruckregler, Absperrventil und Messblende zusammen, um Kosten und Platz zu sparen. Einfache Bedienbarkeit mit Einstellung des gewünschten Durchflusses in Prozent des maximalen Durchflusses spart zusätzlich an Inbetriebnahmezeit. Es kann in allen pumpenbetriebenen Heiz- und Kühlanlagen eingesetzt werden. Externe Druckschwankungen werden inner-



halb des Differenzdruckbereiches ausgeglichen, wodurch das Kombiventil differenzdruckunabhängig ist. Das Ventil begrenzt automatisch den Volumenstrom im gewählten Anlagenteil auf den einmal eingestellten Wert, indem alle Druck-

schwankungen erfasst und ausgegelt werden. Somit sind keine Messungen erforderlich und die Regelung ist bei allen Betriebsbedingungen effektiv.

Die Geometrie des aus entzinkungsbeständigem Messing gegossenen Gehäuses des Kombiventil-Volumenstromreglers „Smart“ wurde sowohl auf Wasserdurchfluss, als auch auf Gussqualität optimiert. Bei größeren Durchflussmengen entstehen dadurch nur geringe zusätzliche Druckverluste im Gehäuse und der Ansprechdruck wird auf einem niedrigen Niveau gehalten. Gleichzeitig werden günstige Gießbedingungen erreicht, die eine hohe Qualität des Gehäuses gewährleisten. Mit einem maximalen Betriebsdruck bis zu 25 bar ist der Kombiventil-Volumenstromregler in den Dimensionen DN 15 bis DN 20 erhältlich. ■

www.herz-armaturen.at

UMSATZZUWACHS TROTZ SCHWACHER KONJUNKTUR

Anlässlich ihrer Hauptversammlung präsentierte die Austria Email AG Mitte Juni die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2023. Trotz herausfordernder Rahmenbedingungen und dem abrupten Ende des Nachfrage-Booms steigerte das Unternehmen den Jahresumsatz um rund drei Prozent auf 128,5 Millionen Euro.

Die Austria Email AG habe das fordernde letzte Jahr durch das hohe Engagement der Mitarbeitenden, eine breite geographische Aufstellung sowie das Produktangebot im internationalen Verbund mit dem französischen Mutterkonzern Groupe Atlantic solide bewältigt.

Der Absatz entwickle sich sowohl im Heimmarkt als auch in den Exportmärkten über dem Branchenschnitt, was sich in Marktanteilsgewinnen niederschlägt. Sowohl der Exportanteil von nunmehr 61 Prozent als auch der Anteil von 75 Prozent „Green Products“ am Gesamtumsatz 2023 unterstreiche die Ausrichtung. Die Branche sei aktuell jedoch mit massiven Herausforderungen konfrontiert: „2023 war geprägt von einem abrupten Ende der starken Nachfrage des Vorjahres sowie einem Einbruch bei Neubau- und Sanierungsprojekten. Ursächlich



dafür sind neben geopolitischen Spannungen, wirtschaftlicher Abkühlung, Inflation und gestiegenen Zinsen auch logistische Verzögerungen sowie politischer „Pfusch“ und damit fehlende Planungssicherheit für Verbraucher und Unternehmen – in Österreich ebenso wie in Deutschland“, erklärt Martin Hagleitner, CEO der Austria Email AG und Groupe Atlantic Konzerngeschäftsführer DACH-Region sowie ausgewählter CEE-Märkte.

Mit Wärmepumpen, Warmwasserbereitern und smarten Speichern trage

Austria Email dazu bei, dass die Unabhängigkeit von fossilen Energien bei Sanierung und Neubau gelinge und die Energieeffizienz nachhaltig gesteigert werde. Um für das mittel- und langfristige Wachstum am Markt gerüstet zu sein, habe das Unternehmen frühzeitig ein umfassendes Investitionsprogramm von rund acht Millionen Euro für den schrittweisen Ausbau der Produktion in Österreich an den Start gebracht. Am Standort Knittelfeld habe eine zusätzliche Fertigungslinie für Pufferspeicher ihren Betrieb aufgenommen. Überdies sei ein neues Stand- und Pufferspeicherwerk in Deutschland in Betrieb gegangen. Dieses klare Bekenntnis zum Industriestandort Europa stärke die heimische Wertschöpfung. ■

www.austria-email.at

KOMPAKTER ENTGASER GEGEN AUSFÄLLE

Die Ingenieure von Flamco haben mit dem VacuStream jetzt auch einen Entgaser für kleinere Niedertemperaturanlagen entwickelt. Das kompakte Gerät erfordert keinen (chemischen) Spülvorgang.

Die Ansammlung von Verunreinigungen in Niedertemperaturanlagen ist ein schleichender Prozess.

Korrosion und der aufgrund von fehlendem Sauerstoff entstehende Biofilm blockieren die Rohre und verursachen einen vorzeitigen Verschleiß der Anlage. Das Aufheizen dauert länger, es entstehen kalte Zonen und sogar die Anlage insgesamt kann ausfallen.

In der Vergangenheit konnte hier nur ein Spülvorgang Abhilfe schaffen – und das auch nur vorübergehend. Präventivmaßnahmen sind hingegen nicht nur besser und billiger, sie halten auch länger.

Herkömmliche Luftabscheider funktionieren nicht so gut bei niedrigen Temperaturen. Vakuumentgaser sind zwar durchaus effektiv, dafür aber häufig auch sehr groß und teuer. Außerdem sind sie alles andere als geräuscharm. Der VacuStream von Flamco ist ein

kompakt gebauter und geräuscharmer Entgaser (circa 45 x 15 cm) für Anlagen mit einer Kapazität von bis zu 500 Litern. Dank seiner Abmessungen und Entgasungskapazität eignet er sich sehr gut für kleinere Niedertemperaturanlagen. Durch seinen großen Temperaturbereich (-5 °C bis +65 °C) funktioniert das Gerät sowohl beim Heizen als auch beim Kühlen. Mit seiner Hilfe wird das Anlagenwasser nach einem festen Zyklus entgast und ein Vakuum mit dem zu entgasenden Anlagenwasser erzeugt. Die dabei freigesetzten Luftblasen steigen an die Oberfläche und werden, sobald der Kolben in seine Ausgangsposition zurückkehrt, am oberen Ende über den automatischen Flexvent Schwimmerentlüfter schnell und effektiv abgeführt.

Der VacuStream kann ganz einfach neben der Wärmepumpe oder dem Verteiler für die Fußbodenheizung installiert

werden. Das Gerät ist mit einem integrierten 24-V-Adapter ausgestattet, über den es einfach an das Stromnetz angeschlossen werden kann. Das Angebot umfasst die Flexvent Schwimmerentgaser sowie die XStream Mikroblasen-Luft- und Schlammabscheider. ■

<https://flamco.aalberts-hfc.com>



ROHRSYSTEME ALS RUNDUM-SORGLOS-PAKET

Mit Microflex bietet Watts sowohl flexible vorisolierte Rohrsysteme für Heizung, Sanitär, Kühlung und erneuerbare Energiequellen, als auch das passende Zubehör. Die Rohre sind alle in verschiedenen Durchmessern verfügbar.

Durch die Kombination von Medium- und Leerrohren gelingt die Installation schnell und einfach. Um Rohre und Kabel in das Gebäude zu verlegen, ist nur eine einzige Wanddurchführung nötig.

Da der Biegeradius gering ist, kann sehr flexibel installiert werden – und die integrierten Leerrohre ermöglichen ein sicheres und einfaches Verlegen von Kabeln. Dank der kompakten Bauweise ist das Gewicht niedrig. Die Rohre werden auf Kundenwunsch zugeschnitten, somit entstehen keine Abfälle.

Für den staubdichten und optischen Abschluss am Rohrende bietet Watts Schutzkappen in den Ausführungen MS für Uno-Rohre, MSD für Duo-Rohre sowie MSQ für Quadro-Rohre – passend zu allen verfügbaren Rohrdurchmessern. Das Eindringen von Wasser zwischen dem Außenmantel und den isolierten Mediumrohren verhindern MGD-End-



kappen aus EPDM, die für Uno-, Duo-, Quadro- und HP-Rohre verfügbar sind, sowie Schrumpfkappen, die passend für die Uno-Rohre und die Doppelrohre angeboten werden. Neu im Sortiment

ist das Propan-Kit für den HP Wärmepumpen-Anschluss. Damit wird sichergestellt, dass im Fall eines Lecks kein Propan durch die Leerrohre ins Hausinnere gelangt, falls dieses als Kältemittel in einer Wärmepumpe verwendet wird.

Das Kit besteht aus zwei Gummikappen, welche die Elektro-Leerrohre bis 0,5 bar gas- und wasserdicht verschließen und ist in drei Ausführungen für alle HP-Rohre erhältlich. Um Mauerdurchführungen sauber und dicht herstellen zu können, ist für oberirdische Mauern mit Dicken bis 40 cm die MMDV-Mauerdurchführung geeignet. Für die unterirdische Verwendung gibt es „LS Micro Seal“ sowie die Micropress-Mauerdurchführung. Beide eignen sich ideal für den unterirdischen Einsatz, wo Rohrdichtungen dem Grundwasser ausgesetzt sind. ■

www.watts.eu/de

NEUES AIR SOLUTION ZENTRUM IN EUROPA

LG Electronics schafft ein neues Forschungs- und Entwicklungszentrum für Belüftungslösungen in Frankfurt/Deutschland. Mit dem Zentrum wird ein neues Forschungsdreieck ins Leben gerufen: Frankfurt – Changwon (Südkorea) und Atlanta (USA).



10.000 m² ist das neue Laboratorium groß und wird sich primär auf hocheffiziente Heiz-, Belüftungs- und Klimaanlage-Lösungen in Bezug auf die unterschiedlichsten Klimazonen Europas konzentrieren. Forschung und Prüfung

erfolgen anhand der großen Bandbreite fix installierter und leichter, kommerzieller HVAC-Systeme – Wärmepumpen, Energie-Monitoring-Systemen und Energie-Management-Plattformen. Durch das breite Spektrum des lokalen F&E-Programms wird das Frankfurter Forschungszentrum für eine noch bessere Abdeckung des europäischen HVAC-Markts durch LG sorgen.

Zusätzlich wird das neue Zentrum mit dem gerade gelaunchten Konsortium für fortgeschrittene Wärmepumpen-Forschung zusammenarbeiten, wo top Heizungs-lösungen für die strengen europäischen Winter (in Nordeuropa) entwickelt werden. Ziel ist es, lokales Wissen durch die Aufnahme regionaler Talente in den unterschiedlichen Feldern wie Wärmepumpen-Design und Smart Home Engineering aufzubauen.

Ein zentraler Fokus von LG liegt dar-

auf, signifikantes Wachstum in den kommenden Jahren vor dem Hintergrund der weitreichenden EU-Energiepolitik zu erzielen. Darunter auch der „REPowerEU“-Plan, der Energieverbrauch drastisch senken möchte, sowie die Abhängigkeit von fossilen Energiequellen bis 2030 stoppen soll. Zudem zielt der EU Green Deal darauf ab, CO₂-Emissionen bis 2030 enorm zu reduzieren und bis 2050 eine CO₂-neutrale Energieversorgung sicherzustellen.

Diese EU-Richtlinien haben die Nachfrage nach hocheffizienten, elektrisch betriebenen Lösungen (besonders Wärmepumpen und Kühlsysteme) eklatant gesteigert, da diese Systeme weit aus weniger CO₂-Emissionen als fossile Brennstoffe verursachen. ■

www.lg.com/at

LÜFTUNGSEINBAU BEI UMBAU UND SANIERUNG

In ungenutzten Dachböden und manchem Kellerraum steckt viel Potenzial. Klug umgesetzt, lassen sie sich mit einer bedarfsgerechten Planung in attraktiven Wohnraum verwandeln.

Auch auf eine zeitgemäße Be- und Entlüftung muss bei Umbau und Sanierung nicht verzichtet werden. Mit den Systemlösungen für Dach und Keller vereinfacht Meltem den Einbau von M-WRG-II Geräten unter bautechnisch erschwerten Bedingungen.

Kann im Dachgeschoss das Lüftungsgerät nicht an einer Giebelwand installiert werden, ist dies mit der Systemlösung von Meltem auch unterhalb des Kniestocks bis zu einer Einbauhöhe von ca. 85 cm möglich. Zu- und Abluft werden durch Flexrohre innerhalb des Sparrenbereichs geführt. Über Rohrbögen an der Rückseite des Lüftungsgeräts erfolgt dann der Anschluss der Außen- und Fortluftleitung an die vertikalen Rohrführungen über Dach. Hierbei sind Kondensatableitungen erforderlich. Um die Dichtigkeit der Dachdurchführung zu gewährleisten, kommen spezielle

Dachhauben zum Einsatz. Sowohl bei Außenluftansaugung und Fortluftausbringung außen, als auch bei den Ventilen für Zuluft- und Abluft innen, sind jeweils Mindestabstände von 80 cm einzuhalten, um einen Luftkurzschluss zu unterbinden. Der Mindestabstand zwischen den Luftanschlüssen muss zwingend eingehalten werden. Hier ist zudem darauf zu achten, dass die Außenluftansaugung mindestens 0,7 m über Erdniveau erfolgt. Die Rohrleitungen müssen außen wasserdicht verbaut und auch die Kernbohrungen gut abgedichtet sein. Falls gewünscht, ist die Kellerraumlüftung mit einer Taupunkt-



steuerung kombinierbar, die unter Berücksichtigung von Temperatur und Luftfeuchtigkeit eine intelligente Be- und Entlüftung mit Wärmerückgewinnung sicherstellt. ■

www.meltem.com

BESONDERS LEISE BEI HOHER LEISTUNGSSTÄRKE

Pluggit bringt mit Kwait 100 PWR einen Kleinraum-Ventilator auf den Markt, der bei voller Leistung besonders leise ist. Das speziell für Feuchträume (z. B. Bad, WC, Küche) entwickelte Gerät beseitigt Feuchte- und Geruchsspitzen.

Der Kwait 100 PWR punktet mit einem maximalen Schalldruckpegel von 32 dB(A). Zudem arbeitet er durch einen EC-Motor mit maximal 6 Watt äußerst effizient. Das Gerät ermöglicht eine individuelle Einstellung der Luftmenge.

Als zusätzliche Option ist der einstellbare Nachlauf von 1, 5, 15 oder 30 Minuten zu nennen. Der gewünschte Wert lässt sich einfach über einen Kippcodierschalter wählen. Ebenso können die Nutzer zwischen Aussetz- und Dauerbetrieb wechseln. Damit ist eine besonders flexible Anpassung an unterschiedliche Anforderungen möglich.

Der Kleinraum-Ventilator kann wahlweise an Wand oder Decke montiert werden. Durch seinen auswaschbaren Filter ist er besonders langlebig und leicht zu pflegen. Alle Systeme erfüllen die Anforderungen der DIN 1946-6.

Optisch und technisch wurden die

Kleinraum-Ventilatoren der Kwait-Serie für die Kombination mit den dezentralen Lüftungsgeräten der Serie iconVent oder den PureALD Außenluftdurchlässen von Pluggit entwickelt. Sie bilden im Verbund mit diesen eine effiziente und preiswerte Lösung für die Wohnraumlüftung. ■

www.pluggit.com



INNOVATIONEN FÜR DIE PRAXIS

TESTSTRECKE Mit dem neuen E-Transit Custom bietet Ford kleinen und mittleren SHK-Betrieben einen interessanten Einstieg in die lokal-emissionsfreie Mobilität im 1,0-Tonnen-Nutzlastsegment. Kollege Andreas W. Dick hat bei der Präsentation einige clevere Detaillösungen entdeckt.



Der Midsize-Van von Ford macht in jeder Umgebung eine gute Figur.

Umfangreiches Kundenfeedback stand bei der Entwicklung des neuen Ford E-Transit Custom im Vordergrund. Laut Angaben von Ford Pro (unter dieser Marke werden die leichten

Nutzfahrzeuge von Ford vermarktet) sind diese Kunden zudem ein besonders bedeutender Wirtschaftsfaktor: Die auf Transporter angewiesenen Unternehmen in Europa trugen im vergangenen Jahr sage und schreibe 860 Milliarden Euro (!) zum Bruttoinlandsprodukt dieses Wirtschaftsraums bei. In dieser stolzen Summe sind auch die heimischen Installationsbetriebe mit ihren Nutzfahrzeugflotten vertreten.

Als Produktvorteil kombiniert der neue E-Transit Custom die lokal-emissionsfreie Antriebstechnik mit den umfangreichen digitalen und physischen Software- und Service-Angeboten von Ford Pro. Mit diesem Support sollen gewerbliche Nutzer „die Betriebs- und Einsatzkosten des sauberen Transporters spürbar senken, effektiver arbeiten und ihren Umstieg auf Elektromobilität vereinfachen können“.

Hoher Fahrkomfort

Mit einer rein elektrischen Reichweite von bis zu 327 Kilometern ist der elektrische Transit Custom für die meisten gewerblichen Einsätze gut geeignet. Im Fahrbetrieb zeigte sich der BEV-Transporter (BEV steht für „Battery Electric Vehicle“) auf ersten Testkilometern absolut unproblematisch, im Ein-Pedal-Modus überraschte uns die recht kräftige Verzögerung durch die Rekuperation (diese speist die beim Bremsen gewonnene Energie in die Batterie). Mitverantwortlich für den hohen Fahrkomfort des Hecktrieblers sind dessen Einzelradaufhängungen mit Längslenkern, diese verbessern das Handling, die Lenkpräzision und die Traktion an der Hinterachse.

Alltagstauglich

Installations-Profis interessiert aber hauptsächlich die praktische

Seite eines Nutzfahrzeugs. Hier glänzt der neue E-Transit Custom mit einer Nutzlast von bis zu 994 Kilogramm und einem niedrigen Frachtraumboden, der den Zugang zum Cargoabteil erleichtert.

Die maximale Anhängelast wird mit 2.300 Kilogramm angegeben und stellt laut Ford einen Klassenbestwert dar. Ein cleveres Detail im Cockpit ist das klappbare Lenkrad, das sich als Tischchen für Schreibarbeiten oder die Mittagsjause verwenden lässt. Wie beim größeren E-Transit steht auch für den E-Transit Custom das Pro Power Onboard-System zur Wahl. Es hält zusätzliche Stromanschlüsse in der Fahrerkabine und im Laderaum bereit, beispielsweise um elektrische Werkzeuge zu betreiben. Gleichfalls eine innovative Lösung, die den Arbeitsalltag erleichtert.

100 bis 210 kW

Der auf dem hinteren Fahrzeugboden montierte Elektromotor ist sehr kompakt und steht in zwei Leistungsvarianten mit 100 kW (136 PS) oder 160 kW (218 PS) zur Wahl. Dank ihrer maximalen Drehmomente von 415 Newtonmeter setzen beide Varianten laut Hersteller jeweils Klassenbestwerte.

Mit üppigen 210 kW (285 PS) und wilden Spoilern am Heck beantwortet der E-Transit Custom MS-RT schließlich die eher selten gestellte Frage nach einem E-Transporter mit sportlichen Fahrleistungen und Racing-Optik. Deutlich sinnvollere Optimierung und eventuell ein nicht zu unterschätzendes Argument für scharf kalkulierende Installateure:

Für verringerte Betriebs- und Einsatzkosten umfassen die Wartungsintervalle beim E-Transit Custom fortan zwei Jahre ohne Kilometerbegrenzung. ■

ZU HAUSE AUFLADEN

Für gewerbliche Kunden, die ihr elektrisches Fahrzeug über Nacht zu Hause aufladen möchten, bietet Ford Pro eine neue integrierte Heim-Ladelösung. Sie umfasst eine professionelle Beratung und Einweisung, die Installation und Wartung der Wallbox. Hinzu kommt eine Software-Lösung, die das Planen und Abrechnen von Ladevorgängen erleichtern soll. Nach dem Start im Vereinigten Königreich in diesem Sommer wird das Angebot nach und nach in den europäischen Märkten ausgerollt. Mit der speziellen Ford Pro Charging-Software sollen die Nutzer die Ladevorgänge für jene Phasen der Nacht planen können, in denen günstigere Stromtarife gelten. Dies reduziert die Betriebskosten. Über das bordeigene 11-kW-Ladegerät mit drei Phasen lädt der E-Transit Custom laut Hersteller seine Antriebsbatterie in maximal sieben Stunden wieder vollständig auf. Firmenflotten, bei denen unterschiedliche Fahrer jeweils daheim laden möchten, soll die Ford Pro Telematics-Software das bequeme Überprüfen und Managen des Energieverbrauchs erlauben. Dabei lassen sich zum Beispiel anstehende Rückerstattungen für die Fahrer mithilfe einer festgelegten Quote pro kWh einsehen.

ARBEITSPLATZ FÜR PROFIS

NEUE GENERATION Ein komplett neu entwickeltes Interieur der siebenten Transporter-Generation von VW transferiert das ikonische Layout des Vorgängers in die Neuzeit und zeichnet sich durch eine Verbindung durchdachter Funktionen, robuster Materialien und ästhetischer Designelemente aus.



Volkswagen Nutzfahrzeuge bietet den neuen Transporter als Kastenwagen (Laderaum für den reinen Gütertransport), Kastenwagen Plus (Laderaum mit zweiter Sitzreihe für den kombinierten Güter- und Personentransport), Kombi (für den Personentransport) und als Doppelkabine (Pritschenaufbau mit langem Radstand) an. Die Kombi- und Kastenwagen sind optional mit Hochdach sowie einem verlängerten Radstand verfügbar. Der exklusivere Caravelle wurde mit seinen neun Sitzplätzen für den kommerziellen Personentransport entwickelt. VW wird den Caravelle in einer Grundversion sowie als mittleres Ausstattungsniveau „Life“ und in der Topversion „Style“ anbieten. Zudem ist der Caravelle auch mit verlängertem Radstand verfügbar.

Das Antriebsprogramm wurde mit dem Debüt der neuen Transporter- und Caravelle-Versionen signifikant ausgebaut. Parallel zu den neuesten Turbodieselmotoren (TDI) wird es beide Modelle sowohl mit Plug-in-Hybridantrieb als auch mit reinem Elektroantrieb geben. Drei Leistungsvarianten der neuen TDI-Motoren stehen zur Wahl; sie entwickeln 81 kW (110 PS), 110 kW (150 PS) und 125 kW (170 PS).

Ebenfalls bestellbar ist der neu entwickelte Plug-in-Hybridantrieb (eHybrid) mit einer Systemleistung von 171 kW (232 PS). Schnell folgen werden drei Elektroantriebe in den Leistungsstufen 100 kW (136 PS), 160 kW (218 PS) und 210 kW (286 PS) mit einer Netto-Batteriekapazität von 64 kWh.

Darüber hinaus wird es eine E-Version mit reduzierter Leistung und kleinerer Batterie für den urbanen Lieferverkehr geben. Die TDI- und eHybrid-Modelle sind frontgetrieben. Optional steht für die TDI-Versionen ab 110 kW der Allradantrieb 4MOTION zur Verfügung. Die rein elektrischen Modelle besitzen Heckantrieb, zu einem späteren Zeitpunkt ist hier auch eine Allrad-Version geplant. Der 125-kW-TDI ist serienmäßig mit einer 8-Gang-Getriebeautomatik ausgestattet, der 110-kW-TDI optional. Für die Plug-in-Hybrid- und Elektromodelle ist eine Automatik obligatorisch.

Der Transporter im Detail

Die Fahrertür gibt den Einstieg in die neue Welt des Bullis frei. Gestartet wird die siebte Generation nicht mehr per Schlüssel, sondern generell via Startknopf neben den

digitalen 12-Zoll-Instrumenten und dem 13-Zoll-Infotainmentdisplay. Mit übersichtlichen Tasten ist das serienmäßige Multifunktionslenkrad ausgestattet. Die Lautstärke des Infotainmentsystems wird entweder über das Lenkrad oder einen klassischen Drehknopf eingestellt.

Abgeschafft wurde der Handbremshebel; er ist nun als Schalter für die Parkbremse in der Schalttafelmitte angeordnet. Ebenfalls neu: der platzsparende Lenkstock-Wählhebel der Automatikversionen. Er ermöglicht einen noch besseren Durchstieg in den Lade- respektive Fahrgastraum. Große Cupholder in der vorgelagerten Mittelkonsole (ausstattungsabhängig) sowie weitere Getränkehalter und praktische Ablagefächer im oberen Bereich der Armaturen erleichtern den Arbeitsalltag. Typisch Bulli: die hochbauende und übersichtliche Armaturentafel, die hohe Sitzposition und die ergonomisch optimale Anordnung aller Bedienelemente.

Perfekte Nutzbarkeit

Der neue Transporter ist mit knapp über fünf Metern rund 15 Zentimeter länger als der T6.1. Sein Radstand vergrößerte sich parallel um 97 mm auf 3.100 mm, optional

Die aktuelle VW Transporter-Generation bietet Profis zahlreiche neue Details.



HERZ STATTET LABOR IN WIENER BERUFSSCHULE AUS

Mitte Juni übergab Herz-Eigentümer Gerhard Glinzerer im Rahmen einer feierlichen Einweihung unter Beisein der Fachpresse an die Wiener Berufsschule Mollardgasse eine Hydraulikwand, die als Teil eines Laborstandes den Auszubildenden tiefes Hintergrundwissen vermitteln soll.



Berufsschuldirektor Bernhard Swatek betonte in seiner Ansprache die traditionsreiche Zusammenarbeit mit Herz, mittels der bereits mehrere Labors ausgestattet werden konnten: „Wo Schule, da Herz“, so der Schulleiter in Abwandlung des Unternehmensclaims, der sich jedoch längst überholt hat. Ist doch die Herz-Gruppe zwischenzeitlich deutlich

über den Produktzweig Heizung hinausgewachsen und deckt mittlerweile sämtliche Bereiche der Haustechnik ab. Die Hydraulikwand ist jedenfalls ein Ausstattungsdetail, das sich in eine lange Reihe an Produktsponsoring für diese Bildungseinrichtung einfügt. Erst im letzten Jahr wurde mit Herz eine Laborfernwärmeübergabestation realisiert. ■



GEBERIT-JUBILÄUM: 150 YEARS OF TOMORROW

2024 blickt die Geberit Gruppe auf 150 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Mit einer Jubiläumsfeier am Areal der Wiener „MetaStadt“ bedankte sich der Sanitärhersteller Anfang Juni bei seinen Kundinnen und Kunden in Österreich für das in ihn gesetzte Vertrauen.



Mehr als 300 Gäste folgten der Einladung von Geberit Österreich am 6. Juni in die Wiener MetaStadt, um mit dem Marktführer der Sanitärtechnik das 150jährige Bestehen zu feiern. 1874 begann die Geschichte von Geberit als Ein-Mann-Betrieb in der Schweizer Stadt Rapperswil. 30 Jahre später entwickelte der Firmengründer Albert Gebert einen Holzspülkasten. Mit der Erfin-

dung des ersten Kunststoffspülkastens 1952 und des Unterputzspülkastens 1964 nahm die Erfolgsgeschichte ihren weiteren Verlauf. Heute beschäftigt das Unternehmen weltweit über 10.000 Mitarbeitende und betreibt 26 Produktionswerke. In seiner Jubiläumsansprache betonte Guido Salentinig einmal mehr die Wichtigkeit von partnerschaftlichen Beziehungen: „Wir bedanken uns für

das Vertrauen, das unsere Kundinnen und Kunden uns über all die Jahrzehnte geschenkt haben. Jeder von ihnen ist Teil unserer Erfolgsgeschichte und hat dazu beigetragen, dass wir dieses Jubiläum heute gemeinsam feiern können.“ Mit einem medialen Rückblick in die Unternehmensgeschichte tauchten die Gäste an diesem Abend tief in die Welt von Geberit ein. ■

WER KOMMT, WER GEHT?

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

Neuer Marketingleiter bei Schell



Mit Anfang Juli hat Oliver Berghof die Position des Marketingleiters bei Schell übernommen. Berghof ist bereits seit 15 Jahren für das Unternehmen tätig und hat in den vergangenen Jahren als stellvertretender Marketingleiter maßgeblich zum Erfolg des Unternehmens beigetragen. Vor seiner Zeit bei Schell sammelte Berghof bereits rund zehn Jahre Erfahrung in verschiedenen Kommunikations- und Digitalagenturen und bringt damit umfassende Expertise im Marketingbereich mit. Er tritt die Nachfolge von Jens Gebers an, der nach 17 Jahren bei Schell und einer jahrzehntelangen Karriere in der Sanitärindustrie Ende Juli in den Ruhestand gehen wird.

Bosch mit neuer Geschäftsführung



Mit 1. Oktober tritt Katja von Raven (53) in die Bosch-Geschäftsführung ein und übernimmt die Verantwortung für den Geschäftsbereich Power Tools von Christian Fischer und für Bosch Global Service Solutions von Tanja Rückert. Von Raven wechselt von einem U.S.-amerikanischen Unternehmen, bei dem die studierte Betriebswirtschaftlerin als CEO die globale Geschäftsleitung für hochwertige Markenartikel verantwortete. In den vorangegangenen Jahren war sie in Europa und den USA als Top-Managerin für verschiede-

ne Markenhersteller tätig. „Wir freuen uns, mit Katja von Raven eine erfahrene Geschäftsführerin für Bosch zu gewinnen, die langjährige Management-Expertise aus verschiedenen, internationalen Unternehmen mitbringt“, so Prof. Stefan Asenkerschbaumer, Vorsitzender des Bosch-Aufsichtsrats.

Zuluft Austria mit geändertem Vorstand



Die Geschäftsführerin der Wolf Klima- und Heiztechnik, Samantha Stangl, wurde in den Vorstand von „Zuluft Austria“ kooptiert. Sie rückt auf den Platz von Florian Bouchal nach, der aus dem Vorstand ausgeschieden ist. Samantha Stangl gilt als ausgezeichnete Branchenkennerin mit einem ausgeprägten Netzwerk und steht als Vertreterin des Gründungsmitglieds Wolf zu 100 Prozent hinter den Zielen von „Zuluft Austria“. Der Verein dient der Bündelung der Kräfte in Österreich ansässiger Unternehmen im Bereich Bau- und Gebäudetechnik, mit Schwerpunkt auf Lüftungs- und Klimatechnik. Darüber hinaus ist es Zweck des Vereins, den Gedanken der Lüftungs- und Klimatechnik der Öffentlichkeit bewusst zu machen, Wissenschaft und Forschung zu unterstützen, sowie Entscheidungsträger der öffentlichen Hand zu beraten.

Walter Viegner erhält Bundesverdienstorden

Walter Viegner, Vorsitzender des Viega Gesellschafterausschusses, erhielt aus den Händen des NRW-Ministerpräsidenten Hendrik Wüst



das „Verdienstkreuz am Bande der Bundesrepublik Deutschland“, das als höchste Auszeichnung unserer Nachbarn gilt. Geehrt wurden damit Walter Viegners besondere Leistungen für das Gemeinwesen. So heißt es in einer Pressemitteilung der Staatskanzlei, dass sich der Attendorner Unternehmer durch sein jahrzehntelanges Engagement im wirtschaftlichen und sozialen Bereich auszeichne. Vor 30 Jahren wurde er in die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer in Siegen gewählt, dessen Präsident er seit 2022 ist. Besonders engagiert habe sich Viegner unter anderem für die berufliche Ausbildung von Jugendlichen.

BDR mit neuem Finanzchef



Wie die BDR Thermea Group mitteilt, wird Ronald Eikelenboom per 1. Oktober zum neuen CFO ernannt. Eikelenboom ist derzeit CFO bei Lely, einem weltweit führenden Anbieter von Robotersystemen mit Sitz in den Niederlanden. Der Manager arbeitete von 1995 bis 2012 bei Philips, davor war er Vizepräsident und CFO der Lateinamerika-Aktivitäten von Philips. Tjarko Bouman, CEO der BDR Thermea Group: „Ronald bringt mehr als 30 Jahre internationale Erfahrung in der Erreichung strategischer Ziele mit. Wir sind zuversichtlich, dass sein umfassendes Fachwissen uns dabei helfen wird, unsere Unternehmensvisionen und -ziele zu erreichen.“



**WIR VERTRAUEN FAKTEN
... UND DER EIGENEN RECHERCHE**

WEM VERTRAUEN SIE?

**ANMELDUNG ZUM
NEWSLETTER:**

www.shk-aktuell.at/newsletter

KOMPLETT IN EDELSTAHL.

Sanpress Inox

Immer dann, wenn in Trinkwasserinstallationen beste hygienische Eigenschaften gefordert sind, führt kein Weg an Viega Sanpress Inox vorbei. Das Edelstahl-Komplettsystem: von der Steigleitung bis zur letzten Entnahmestelle.
Viega. Höchster Qualität verbunden.

viega.at/Sanpress-Inox



viega.at/Sanpress-Inox

viega