

03/2024

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

WE_BBUILD

ENERGIE
SPARMESSE
WELS

06.-08.03.24
SHK-Fachtage

WO INSTALLATEURE UND PROFITABLE

IDEEN ZUSAMMENKOMMEN

- 🔧 GEWINNE NEUE PERSPEKTIVEN – Zukunftstrends und wichtige Impulse für erfolgreiche, neue Geschäftsideen
- 🔧 DER KÜRZESTE WEG ZUM INSIDER: Im Zentrum Österreichs findest du seit fast 40 Jahren den hochkarätigsten Branchentreff
- 🔧 MEHR ALS DAS MARKTÜBLICHE PORTFOLIO – Der Pioniergeist innovativer Start-ups trifft auf erfahrene Unternehmen und Konzerne der SHK-Branche.
- 🔧 ZENTRUM DER ENERGIEWENDE für Visionäre und Umdenker



WWW.ENERGIESPARMESSE.AT

REALITY CHECK IN DER BERUFSSCHULE

Wie steht es aktuell um den Nachwuchs? Antworten liefert Schuldirektor Bernhard Swatek.

WEBUILD-MESSEVORSCHAU

380 Aussteller werden im Rahmen der Webuild-Energiesparmesse in Wels ihre Neuheiten zeigen.

MARKTÜBERSICHT SANITÄR-ARMATUREN

Die Waschtischarmatur ist längst kein simpler Wasserspender mehr – nicht nur was das Design betrifft.

LAUFEN



WWW.LAUFEN.CO.AT

COLLECTION MEDA
Design by Peter Wirtz

FOTO: SIMON JAPPEL

**Christian Klobucsar**

Herausgeber + Chefredakteur

LIEBE LESERINNEN UND LESER!

In der letzten Ausgabe von SHK-AKTUELL haben wir versprochen, unsere Ohren ganz nah am Puls der Branche zu halten – dem kommen wir nun auch in unserer März-Ausgabe nach. Beispielsweise wollten wir wissen, was sich im Bereich unseres Branchen-Nachwuchses so tut und haben dafür dort nachgefragt, wo die ehrlichsten Antworten zu erwarten sind: in der Wiener Berufsschule Mollardgasse, einer traditionsreichen Institution, die bereits seit 1911 Lehrlinge ausbildet. Berufsschuldirektor Bernhard Swatek und Fachlehrer Ernst Üblauer haben uns ausführlich alle Fragen beantwortet. Außerdem ist bei dieser Gelegenheit auch gleich der Start einer neuen Serie entstanden. Unter dem Titel „Hätten Sie es noch gewusst?“, stellen wir unseren Leserinnen und Lesern ab sofort in jeder Ausgabe zwei Fragen, die auch im Rahmen der Lehrabschlussprüfung vorkommen können. Stellen Sie sich auf Seite 8 diesem Reality Check, ob Sie auch heute noch durchkommen würden.

Antworten haben wir in dieser Ausgabe im Übrigen auch von Messe Wels Direktor Robert Schneider bekommen. Er erklärt, warum aus seiner Sicht SHK-Fachkräfte unbedingt die Webuild-Energiesparmesse in Wels besuchen sollten und was es dort alles zu sehen geben wird.

Das Management von Laufen ließ uns (und damit auch Sie) im Rahmen unseres Interviews auf Seite 28 in dessen Strategie blicken und auch von Grohe-Chef Peter Schmid kamen spannende Antworten zu deren Positionierung am heimischen Markt.

Aber nicht nur das gesprochene Wort wurde verschriftlicht. So zeigen wir etwa im Rahmen unserer Waschtischarmaturen-Marktübersicht die derzeit aus unserer Sicht spannendsten Modelle, werfen einen tiefen Blick in die Welt des Social Media, indem wir uns durch die zahlreichen Installateur-Foren auf Facebook geklickt haben, und widmen uns auch dem aktuellen Energiethema Nummer eins – Österreichs Abhängigkeit vom Russlandgas. Denn dies hat zu Redaktionsschluss nicht nur die Inhalte von Fachmedien dominiert, sondern wurde auch in Tageszeitungen, im Radio und im Fernsehen intensiv behandelt. In der vorliegenden Ausgabe bieten wir entsprechende Hintergrundinfos, bis hin zur Ursache dieser historisch gewachsenen Abhängigkeit.

*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:** 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: GIBAAATWWXXX, IBAN: AT512011184962510900, UID: ATU44484303, **Druckauflage:** 11.200;
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

Reality Check in der Berufsschule

Wie steht es aktuell um den Nachwuchs? Antworten liefert Schuldirektor Bernhard Swatek.

10

Das war die Frauenthal Expo

163 Aussteller zeigten in der Messe Wien knapp 10.200 Fachbesuchern ihre Produkte und Dienstleistungen.

14

Was gibt es Neues auf Social Media?

SHK-AKTUELL hat sich im Internet umgesehen, welche Foren bei Installateuren besonders beliebt sind.

18

Webuild-Messevorschau

380 Aussteller werden auf rund 30.500 m² in Wels ihre Neuheiten zeigen.

24

Interview mit dem Grohe-Management

Die Unterstützung des Handwerks sei ein Kerndetail der Strategie von Grohe, sagt Peter Schmid.

26

Darum beneidet uns die Welt

Am 22. März ist Weltwassertag. Wir liefern Hintergründe zum kostbaren Nass.

06



18



30

28

Interview mit dem Laufen-Management

Im Gespräch mit SHK-AKTUELL lässt das Laufen Austria-Management in ihre Strategiekarten blicken.

30

Marktübersicht Waschtischarmaturen

Wurde die Armatur früher als simpler Wasserspender gesehen, hat sich dies heute komplett gedreht – nicht nur was das Design betrifft.

35

Happy Birthday zum 150er

1874 wurde Geberit als Ein-Mann-Betrieb gegründet. Heute beschäftigt dieser Weltkonzern weltweit über 10.000 Mitarbeitende.

36

Traumbad ohne Einschränkungen

Kinedo, eine Marke der SFA Österreich, bietet individuelle barriere-reduzierte Lösungen für die altersgerechte Badrenovierung.



37

37

Österreich hängt nach wie vor an Russlands Gasleine

Ende letzten Jahres war Russland mit 98 Prozent praktisch Österreichs einziger Gaslieferant.

41

Prima Klima für exotische Tiere

Viele Zootiere benötigen ein Klima, das ihrem ursprünglichen Umfeld nachempfunden ist.

42

Neuer Benchmark bei Erdwärmepumpen

Ein Gespräch mit KNV-Chef Peter Leitner bringt Klarheit über die Vorteile von Erdwärmepumpen.

49

Studie ortet Klimaschutzmüdigkeit

Angesichts von Teuerungen auf allen Ebenen verlieren Maßnahmen für den Klimaschutz in der österreichischen Bevölkerung an Priorität.



150
YEARS



THE FUTURE OF HEATING

150 Jahre Vaillant

Johann Vaillant gründete 1874 ein Unternehmen im deutschen Remscheid. Damit wurde der Grundstein gelegt für ein heute weltweit tätiges Familienunternehmen. Damals wie heute stehen Partnerschaftlichkeit, Innovation und Nachhaltigkeit im Mittelpunkt. Mehr auf www.Vaillant150.com

„DAS INTERESSE FÜR DEN INSTALLATEURBERUF STEIGT“

NACHGEFRAGT Im Gespräch mit SHK-AKTUELL skizzieren Bernhard Swatek, Direktor der Berufsschule Mollardgasse in Wien, und Fachlehrer Ernst Üblauer den aktuellen Status Quo in der Installateur-Ausbildung und beschreiben auch die genaue Vorgangsweise der Lehrabschlussprüfung.

In der Wiener Berufsschule Mollardgasse werden seit 1911 Lehrlinge ausgebildet.



Berufsschul-
direktor
Bernhard
Swatek



Fachlehrer
Ernst
Üblauer

SHK-AKTUELL: Wie steht es aktuell um unseren Nachwuchs?

Bernhard Swatek und Ernst Üblauer: Die Berufsschule sieht als Pflichtschule im ersten zweiten und dritten Jahr laut Lehrplan je zwei mal sechs Wochen geblockt vor. In der 4. Klasse sind es zwei mal fünf Wochen. Die Lehrbetriebe melden uns ihre Auszubildenden, und diese werden von uns in die jeweiligen Blockunterrichte eingeteilt. Die Schüler lernen bei uns sowohl allgemeinbildende, als auch technische Gegenstände, wie etwa angewandte Installationstechnik inklusive Labor und Fachzeichnungen. Dazu gibt es auch Fachpraktika. Neben angewandter Informatik bietet unserer Schule unter anderem auch Umwelttechnik an. Damit reagieren wir auf den Umstand, dass sich in diesem Bereich die Entwicklung rasant verändert. Wir können derart auf die unterschiedlichsten Energieformen eingehen, und damit stets am Stand der Technik bleiben.

Innerhalb der vom Lehrplan vorgegebenen 1.260 Stunden müs-

sen wir unseren gesamten Stoff durchbringen. Das ist wirklich herausfordernd, da wir immer wieder auch mit deutlichen Defiziten des Basiswissens unserer Schüler konfrontiert sind. Dies müssen wir zeitgleich mit dem Vermitteln von neuem Wissen aufholen. Denn unser Beruf ist sehr komplex. Schließlich ist der Installateur für unser aller Wohlbefinden verantwortlich – also für Wärme und Klimatisierung ebenso, wie für Sanitärhygiene sowie entsprechender Umweltschutzmaßnahmen.

Wir erkennen jedenfalls, dass Schüler oft nicht nur mit für unseren Beruf erforderlichen Fremdwörtern ein Problem haben, sondern selbst bei Deutsch Schwächen zeigen. Diese gilt es von uns zu beseitigen. Das funktioniert in partnerschaftlicher Zusammenarbeit unserer Lehrer mittlerweile sehr gut, da unsere Fachlehrer teilweise gemeinsam mit Deutschlehrern unterrichten. Hatten wir in der Vergangenheit von unseren durchschnittlich 18 Schülern pro Klasse im ersten Lehrjahr 16, die bei der ersten Schularbeit negativ waren, sind es heute nur noch zwei bis drei Fünfer. Außerdem nutzen unsere Auszubildenden auch sehr zahlreich die von uns angebotenen Übungsmöglichkeiten an der Schule.

Ganz generell konnte man früher an den Berufsschulen eine bessere Allgemeinbildung beobachten. Trotz dem Fakt, dass die Grundschulen auch heute sehr gute Arbeit leisten. Dennoch können diese nicht alle auf den gleichen Bildungsstand bringen. Möglicherweise liegt dies aber auch am aktuellen Verständnis der Jugend, dass wir aus deren Sicht in

einer sogenannten „Google-Gesellschaft“ leben, und erforderliches Wissen nicht gelernt werden muss, da es ja im Netz verfügbar ist. Und schließlich erkennen wir, dass die Wertigkeit eines Facharbeiters in der Gesellschaft im Vergleich zu früher gesunken ist. Eltern wünschen sich heute verstärkt, dass ihr Nachwuchs studiert, oder eine höhere Schule besucht. Die Lehre wird nicht mehr als so attraktiv wie früher empfunden. Unsere Herausforderung ist daher, dem Image des Berufsstandes jene Wertigkeit zu geben, der er heute entspricht. Denn unsere Absolventen zählen schließlich zu begehrten Problemlösern nahezu aller relevanter Herausforderungen unserer Zeit.

Ein Stück weit dürfte dies bereits gelungen sein. Denn die Anmeldungen sind an unserer Schule erfreulicherweise wieder gestiegen. Gab es zur Jahrtausendwende rund 1.000 Auszubildende bei uns, ist dieser Stand in den Jahren danach auf etwa 700 gefallen. Seit der Pandemie ist dies wieder steigend – wir liegen aktuell bei 1.300 Schülern. Ich gendere diesen Begriff bewusst nicht, da es vorwiegend um männliche Jugendliche geht. Derzeit haben wir in all unseren Klassen nur zwei Mädchen – eines im ersten Jahrgang, und das andere im zweiten Lehrjahr.

Dass sich jetzt wieder mehr junge Menschen für eine Installateur-Ausbildung interessieren, liegt wohl vor allem an den guten Aussichten für unsere Branche, da Haustechnik als einer der wenigen Wirtschaftsbereiche stabil wächst und damit auch die Suche nach Fachpersonal stark steigt. Unser Beruf ist im Übrigen sehr gut bezahlt und vor allem zukunftssicher. Denn ein Installateur ist für das Wohlbefinden unserer Gesellschaft verantwortlich. Wir erkennen, dass sich junge Menschen oft auch daher für diese Berufsausbildung entscheiden, da sie derart ihren Anteil leisten können, die aktuellen Probleme unserer Zeit zu lösen. Das gelingt eben mit unserer Ausbildung besser, als wenn sie sich auf die Straßen kleben oder demonstrieren. Außerdem gibt es an unserer

RAHMENLEHRPLAN FÜR DEN LEHRBERUF ENERGIE- UND GEBÄUDETECHNIK

Die Berufsschule dient der Erweiterung der Allgemeinbildung sowie der Förderung und Ergänzung der betrieblichen oder berufspraktischen Ausbildung.

Hauptmodule: Gas- und Sanitärtechnik oder Heizungstechnik oder Lüftungstechnik

Spezialmodule: Badgestaltung oder Ökoenergietechnik oder Steuer- und Regeltechnik oder Haustechnikplanung

Gesamtstundenzahl: drei Schulstufen zu insgesamt 1.260 Unterrichtsstunden (ohne Religionsunterricht), davon in der ersten, zweiten und dritten Schulstufe mindestens je 360 Unterrichtsstunden.

Pflichtgegenstände
Politische Bildung: **80 Stunden**

Deutsch: **80 Stunden**
Berufsbezogene
Fremdsprache: **100 Stunden**
Betriebswirtschaftlicher
Unterricht/Angewandte
Wirtschaftslehre: **180 Stunden**

Fachunterricht
Angewandte
Installationstechnik: **340 Stunden**
Installationstechnische
Übungen: **260 Stunden**
Fachpraktikum: **220 Stunden**

Freigegegenstände
Religion
Lebende Fremdsprache Deutsch
Angewandte Mathematik

Unverbindliche Übungen
Bewegung und Sport
Angewandte Informatik
Förderunterricht

GUT ZU WISSEN

Der Lehrberuf „Installations- und Gebäudetechniker“ ist modular aufgebaut. Er enthält ein zweijähriges Grundmodul sowie ein einjähriges Hauptmodul, wobei das Hauptmodul aus drei verschiedenen Schwerpunkten individuell gewählt werden kann.

Im Hauptmodul Gas- und Sanitärtechnik geht es um die Herstellung von Rohrleitungen, die Durchführung von Druck- und Dichtheitsprüfungen sowie die Installation von Gas- und Wasserversorgungsanlagen und Sanitäranlagen.

Im Hauptmodul Heizungstechnik geht es um Energie und moderne Heizungstechnik. Die Schwerpunkte sind die Montage, Wartung und Reparatur von Heizanlagen, die mit verschiedenen Energieträgern betrieben werden.

Das Hauptmodul Lüftungstechnik beinhaltet den Zusammenbau, die Montage und die Betreuung von Lüftungs- und Klimaanlage, sowie

der zugehörigen Leitungssysteme mit den notwendigen Geräten. Funktionsprüfungen, Druck- und Dichtheitsprüfungen sowie Druckmessungen sind tägliche Elemente der Arbeit.

Nach dem Absolvieren des Grund- und des gewählten Hauptmoduls kann auf Wunsch ein zusätzliches Hauptmodul oder eines von vier Spezialmodulen (Badgestaltung, Ökoenergietechnik, Steuer- und Regeltechnik oder Haustechnikplanung) angehängt werden. Dies verlängert die Lehrzeit um ein weiteres Jahr.

Die Unterrichtszeit in der Berufsschule gilt als Arbeitszeit und wird auf die wöchentliche Arbeitszeit von 38,5 Stunden angerechnet.

Nach der Lehrabschlussprüfung kann nach entsprechender Berufserfahrung die Meisterprüfung Heizungstechnik oder die Befähigungsprüfung Gas- und Sanitärtechnik abgelegt werden.

Berufsschule faktisch keinen Jugendlichen, der freiwillig vorzeitig seine Ausbildung abbricht. Wer einmal an Bord ist, bleibt dabei. In unseren zahlreichen Gesprächen mit den Schülern ist eindeutig zu sehen, dass mit der Dauer der Ausbildung auch der Stolz auf den Beruf immer weiter wächst.



Wir wollen so viele junge Menschen wie möglich in die Wirtschaft entlassen.

Ernst Üblauer, Lehrer

Was den Lehrabschluss betrifft, hat dieser seit Jahrzehnten die gleiche Systematik. Lediglich der Ort hat sich geändert. Wurden die Prüfungen früher im alten Innungsgebäude in der Gumpendorfer Straße abgehalten, finden diese nun in unserem neuen SHL-Center in der Marksteingasse 3 im 21. Bezirk statt. Dieses Gebäude ist übrigens das modernste Ausbildungszentrum für Installateure in Österreich.

Konkret läuft die Prüfung so ab, dass der Kandidat vor seinem Ter-

min kurz eingewiesen wird, und um 8:00 Uhr mit der Umsetzung seines vorgegebenen Werkstücks an unserer Prüfungswand beginnt. Dort muss er dann beispielsweise eine Gasleitung, eine Wasserleitung oder eine Ablaufleitung umsetzen. Um etwa 10:00 Uhr fängt dann die theoretische Prüfung an – das so genannte Fachgespräch. Dieses wird von einem Vorsitzenden und zwei Beisitzern geführt und dauert etwa 20 Minuten. Die Kommission setzt sich zusammen aus aktiven Vertretern der Innung/Wirtschaftskammer sowie der Arbeiterkammer. Gemeinsam wird – fußend auf den Antworten des Kandidaten – entschieden, ob die Prüfung bestanden wurde. Grundsätzlich wird dabei natürlich nicht das Haar in der Suppe gesucht, denn wir wollen ja so viele junge Menschen wie möglich in die Wirtschaft entlassen. Dennoch hat die Kommission gewissenhaft zu entscheiden, ob diese Person tatsächlich geeignet ist, als Facharbeiter eingesetzt werden zu können.

Um sicherzustellen, dass so viele junge Menschen wie möglich die

Lehrabschlussprüfung bestehen, werden spezielle Vorbereitungskurse angeboten. Diese Unterstützung durch die Wirtschaftskammer bietet sowohl einen Theorie- als auch einen Praxiskurs. Derart haben die Prüflinge etwa auch die Möglichkeit, an Originalständen zu üben. Diese Vorbereitungskurse kosten 500,- Euro und dauern jeweils zwei Freitage und zwei Samstage. Wenn die Prüfung bestanden wird, bekommt der Kandidat dieses Geld jedoch wieder retour. Wir empfehlen diese Kurse sehr, da viele Betriebe, in denen die Lehrlinge beschäftigt sind, oft nicht die für die Prüfung erforderlichen Arbeitseinsätze bieten. Beispielsweise zählt Kupferlöten oder Schweißen nicht in jedem Unternehmen zur täglichen Arbeit.

Grundsätzlich zeigt uns die Erfahrung, dass es im Schnitt jeder zweite Lehrling schafft, bereits beim ersten Antritt die Lehrabschlussprüfung zu bestehen. Aber auch wenn die anderen Auszubildenden mehrere Anläufe benötigen – am Ende des Tages schaffen es schlussendlich die meisten. ■

HÄTTEN SIE ES NOCH GEWUSST?

Ernst Üblauer, Fachlehrer an der Wiener Berufsschule Mollardgasse, war an der Erstellung des Fragenkataloges für die Gesellenprüfung mitverantwortlich. Exklusiv für SHK-AKTUELL wird er ab sofort in jeder Ausgabe zwei Prüfungsfragen stellen, die auch immer wieder bei der Lehrabschlussprüfung vorkommen. Könnten Sie diese noch derart fachlich richtig beantworten, dass Sie von der Prüfungskommission durchgelassen werden? Machen Sie den Reality Check:

Frage 1: Wie erfolgt die Temperaturregelung bei Gasvorratswasserheizern?

Frage 2: Wo muss in einer Hausgasleitung eine lösbare Verbindung angebracht werden?

Antwort 1: Die Temperaturregelung eines Gasvorratswasserheizers erfolgt mittels eines Doppelthermostaten. Ein Thermostat wirkt als Regelthermostat, welcher die Gaszufuhr zum Hauptbrenner bei Unterschreiten der Warmwassersolltemperatur freigibt und bei Erreichen dieser Temperatur wieder schließt. Ein zweiter Thermostat ist als Sicherheitstemperaturbegrenzer ausgeführt, welcher bei Überschreiten der maximal zulässigen Temperatur (meist 95°C) den Thermostrom der thermoelektrischen Zündsicherung unterbricht, und damit das Gerät außer Betrieb setzt. Der Sicherheitstemperaturbegrenzer verriegelt und muss vom Fachmann wieder händisch entriegelt werden.

Antwort 2: Eine lösbare Verbindung muss in einer Hausgasleitung unmittelbar nach der Hauptabsperrereinrichtung, beziehungsweise der elektrischen Trennstelle, eingebaut werden. Hier kommen entweder Flansche oder Klemmverbinder für Rohre mit glatten Enden zum Einsatz. Weiters müssen bei allen Mess- und Regeleinrichtungen, sowie bei allen angeschlossenen Geräten, lösbare Verbindungen vorgesehen werden. Hier werden Holländer verwendet. Bei Geräteanschlüssen sind auch Gassteckdosen mit flexiblen Gas-sicherheitsschläuchen zulässig. Hierbei sind die Vorschriften für die Montage von Gassteckdosen zu beachten.

WORLDSKILLS: ES GILT, DEN WM-TITEL ZU VERTEIDIGEN

WETTBEWERB Bekanntlich hat der Tiroler Florian Bliem 2022 im Rahmen der Worldskills die Goldmedaille errungen und ist damit der weltweit beste Sanitär- und Heizungstechniker. Auch in diesem Jahr sind die Chancen für Österreich bei der Berufs-WM groß.



René Steinkellner (Berufszweig: Sanitär- und Heizungstechnik) ist aus Pabneukirchen (Oberösterreich), 21 Jahre alt und hatte seine Lehrabschlussprüfung 2022. Er arbeitet bei der Forstenlechner GmbH in Perg. An seinem Beruf begeistert ihn vor allem die Vielfältigkeit und das gute Arbeitsklima im Betrieb.

Simon Warschenhofer, 20, (Berufszweig: Kälte- und Klimatechnik) ist aus Gallneukirchen (OÖ). Er arbeitet bei der Hauser GmbH in Linz. Zur Teilnahme am Wettbewerb wurde er vom Chef motiviert. Er empfiehlt seinen Beruf allen Jugendlichen, da er ihn als spannend und vielseitig kennengelernt hat.

Von 10. bis 15. September werden 47 heimische Fachkräfte aus acht Bundesländern in Lyon (Frankreich) im Rahmen der 47. Berufsweltmeisterschaften gegen Teilnehmer aus 65 Ländern um Edelmetall kämpfen. SkillsAustria-Präsident Josef Herk dazu: „Die Berufsweltmeisterschaften sind nicht nur ein Wettbewerb, sondern auch eine Plattform, auf der wir die Bedeutung und den Wert handwerklicher und technischer Fähigkeiten in der modernen Welt zelebrieren. Unsere Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind österreichische Botschafter dieser Werte und stellen unter Beweis, dass Exzellenz, Kreativität und vor allem Leistungswille der Schlüssel für den Erfolg in der Arbeitswelt sind.“

Leo Jindrak, Vizepräsident der Wirtschaftskammer Oberösterreich und Gastgeber des ersten Teamseminars: „Die österreichischen Fachkräfte zählen seit Jahren wiederkehrend zu den Besten Europas. Sie tragen die ausgezeichnete heimische Berufsbildung mit viel Leidenschaft und Engagement in die Welt hinaus. Ich bin überzeugt, dass sie auch in Lyon ihre Spitzenklasse unter Beweis stellen werden.“

Für den Berufszweig „Kälte- und Klimatechnik“ geht der Gallneukirchner Simon Warschenhofer (von der Hauser GmbH in Linz) ins Rennen, bei den Sanitär- und Heizungstechnikern rittet René Steinkellner aus Pabneukirchen (beschäftigt bei Forstenlechner GmbH in Perg) um Edelmetall.

Die Teilnehmer reisen am 7. September nach Lyon, die Wettbewerbe sind zwischen 11. und 14. September. Für 16. September ist ein Empfang in der WKO geplant. ■

47. WORLDSKILLS

DIE 47. BERUFSWELTMEISTERSCHAFTEN WERDEN IM SEPTEMBER 2024 IN LYON FRANKREICH AUSGETRAGEN. ES WERDEN RUND 1500 TEILNEHERINNEN UND TEILNEHMER IN 60 WETTBEWERBSBERUFEN ERWARTET.

Der viertägige Wettbewerb wird im Messe- und Kongresszentren Eurexpo Lyon ausgetragen. Mit einer Ausstellungsfläche von 140.000 m² und dreizehn Ausstellungshallen zählt Eurexpo Lyon zu einem der modernsten Messezentren Europas.

Jedes Mitgliedsland hat die Möglichkeit je einen Teilnehmer bzw. ein Team (abhängig vom jeweiligen Beruf) in den offiziellen Wettbewerbsberufen zu entsenden. Die Wettbewerbsberufe werden in sechs Kategorien eingeteilt:

- Construction and Building Technology
- Creative Arts and Fashion
- Information and Communication Technology
- Manufacturing and Engineering Technology
- Social and Personal Services
- Transportation and Logistics

Die österreichischen Teilnehmer haben sich im Herbst 2023 bei den AustrianSkills 2023 qualifiziert.



DAS WAR DIE FRAUENTHAL EXPO 2024

NEUHEITENSCHAU 163 Aussteller zeigten von 24. bis 26. Jänner in der Messe Wien knapp 10.200 Fachbesuchern ihre Produkte und Dienstleistungen..

Neuheiten im Rahmenprogramm, wie die Expo-Walks, der Expo-Energiewende-Talk und der KPC-Förderstand, kamen bei den Gästen laut den Veranstaltern gut an. Auch die massive Erweiterung in den Bereichen Elektro und Photovoltaik habe sich ausgezahlt, da neben den Installateuren auch zahlreiche Elektriker die Messe besuchten..

Noch-Frauenthal-CEO Thomas Stadlhofer: „Neue Rekorde bei Besuchern und Ausstellern bestätigen unser Messeformat deutlich. Im Vergleich zur Expo 2022 konnten wir heuer 46 Prozent mehr Besucher begrüßen. Aber es geht uns nicht um die Zahlen, sondern darum, für Kunden und Lieferanten den maximalen Mehrwert zu

generieren, und diesen von Messe zu Messe weiter zu steigern. Ganz nach unserem Motto: Wir machen unsere Kunden noch erfolgreicher.“

Diesen Mehrwert umschreibt Markus Nachtmann, Leitung Business Development und Marketing bei Frauenthal, wie folgt: „Wir bieten rund um die moderne Haustechnik einen einzigartigen Messemix: Sanitär, Energie, Installation, Armaturen und Rohrleitungstechnik für Tiefbau und Industrie, Poolbau und Pooltechnik, Werkzeug und Befestigungstechnik, Software und nicht zuletzt Elektro mit PV, E-Mobility Ladelösungen, Elektrotechnik und Smarthome. Das gibt es eben nur bei uns unter einem Messedach. Ein weiterer Frauenthal-Bonus ist, dass Fachleute auf Besucher- und Ausstellerseite unter

sich sind, der Konsument ist keine Zielgruppe der Expo. So ist jedes Gespräch ein Fachgespräch.“

Die Messe war als All-inklusive-Veranstaltung angelegt. Besucher konnten sich ganz auf ihr Messeerlebnis konzentrieren, denn das Rundherum, wie Transfer, Hotel, Eintritt, Verpflegung, Parkplatz, war gratis und wurde von Frauenthal organisiert.

Fachliches Highlight war der Expo-Talk, moderiert von Science Buster Martin Moder. Eine hochrangig besetzte Expertenrunde lieferte am Mittwochabend den Gästen spannende Einblicke zur Energiewende und Tipps zur Umsetzung des Erneuerbare Wärme-Pakets 2024 der Bundesregierung.

Das EWP 2024, das 1,25 Milliarden Euro für Betriebe, Gemein-



Erdwärmepumpe

Topline S1156 & S1256

Die Erdwärmepumpen KNV Topline S1156 & S1256 sind mit ihren herausragenden Eigenschaften ein absolutes Highlight im Segment der Erdwärmepumpen.

Das verwendete LOW-GWP Kältemittel minimiert die Auswirkungen auf die Umwelt und trägt dazu bei, den CO₂-Fußabdruck deutlich zu reduzieren. Dies ist ein wichtiger Schritt hin zu einer nachhaltigen und umweltbewussten Heizungs- und Kühllösung.

Mittels einer einzigartigen Wärmepumpensteuerung in Verbindung mit einer leistungsfähigen Verdichter-Technologie arbeiten die Erdwärmepumpen Topline S1156 & S1256 äußerst energiesparend und geräuscharm. Unabhängig ob Neubau oder sanierter Altbau: Die modulierenden Wärmepumpen passen sich in jeder Situation sehr rasch und flexibel an den gerade aktuellen Wärme-, Kühl- oder Warmwasserbedarf eines Haushalts an.

Die hohe Energieeffizienz der Wärmepumpen drückt sich durch einen beachtlichen SCOP-Wert von 8,8 (w/w) aus. Darüber hinaus sind diese Erdwärmepumpen von KNV überaus leistungsstark: Die variable Heizleistung liegt zwischen 1,5 bis 19 kW.

Mit dem internen (Type: 08 PC) bzw. externen Zusatzmodul PCM „Passiv-Kühlung“ können Gebäude im Sommer zudem äußerst kostenschonend und einfach gekühlt werden. Speziell bei geringem Platzangebot bietet sich das Modell Topline S1256 an, das bereits einen 180 Liter Warmwasserspeicher integriert hat.

Ihre Vorteile

- ✓ **Voll Förderfähig**
Sichern Sie sich jetzt Ihre Förderungen je nach Bundesland und Energieversorgungsunternehmen.
- ✓ **Smart Price Adaption serienmäßig**
Wärmepumpen nutzen den Strom, wenn er am günstigsten ist und sparen zusätzlich Energiekosten ein.
- ✓ **Smarte Einbindungsmöglichkeiten**
Einfache und schnelle Integration in Ihr Smart Home. Fernsteuerung Ihrer Wärmepumpe bequem von überall.
- ✓ **Serienmäßig mit Passivkühlung**
Die KNV Topline S1156-08 PC & S1256-08 PC sorgen für ein angenehmes Raumklima - auch an heißen Sommertagen.
- ✓ **Optimale Leistungsanpassung**
Durch die modulierende Leistungsregelung passen sich die KNV Topline S1156 & S1256 optimal an den Wärmebedarf Ihres Hauses an.

STAMMTISCH FÜR INSTALLATEURE

KOMMUNIKATIONSPLATTFORM Wer der guten alten Zeit nachtrauert, wo am Stammtisch beim Kirchenwirt über Gott und die Welt diskutiert werden konnte, darf aufhören zu jammern. Denn diese Stammtische gibt es nach wie vor – allerdings im Internet. Vor allem Facebook konnte sich als entsprechende Plattform dafür etablieren.



Die deutsche Übersetzung für das Wort Forum heißt Marktplatz – und dies ist so ziemlich genau die Funktion, die via Facebook seinen Nutzern angeboten wird. Auf dessen „Marktplatz“-Plattform lassen sich völlig unbürokratisch, gratis und binnen weniger Minuten Foren eröffnen, in denen man sich mit Gleichgesinnten austauschen kann. Völlig klar, dass dies von den meisten Industrieanbietern im SHK-Bereich längst genutzt wird – beispielsweise in Form von sogenannten Support-Foren, wie etwa Villeroy & Boch mit „Die Gruppe für Bad-

Profis“ oder Vaillant, der neben Facebook auch Instagram, Twitter, LinkedIn und TikTok nutzt, um sich mit Fachhandwerkern auszutauschen.

Von Installateuren für Installateure

Im vorliegenden Beitrag wollen wir uns jedoch jenen Foren widmen, die explizit von Installateuren für Installateure betrieben werden. Und davon gibt es in der Zwischenzeit unheimlich viele. Sie werden in der Regel ehrenamtlich in der Freizeit betrieben und verfolgen keine kommerziellen Interessen.

Zwar kam es immer wieder auch zu Rechtsstreitigkeiten, welche die Kontrollpflicht der Forenbetreiber bezüglich der Legalität von Postings seiner Mitglieder betrafen, doch in der Regel laufen diese virtuellen Stammtische relativ friktionsfrei. Vorausgesetzt, man weist seine Mitglieder mittels schriftlich fixierter Forenregeln auf seine Diskussionsnormen hin und achtet auf dessen Einhaltung. Der so genannte Foren-Moderator dient sozusagen als Stammtisch-Chef und hat es damit in der Hand, wer sich an seinen virtuellen Tisch setzen darf und wer

wieder gehen muss. Ganz ähnlich, wie es der Wirt mit alkoholisierten Kunden macht, um bei der eingangs erwähnten Analogie zu bleiben.

Gerade in Fachforen unter Kollegen kann man viel vom Wissen anderer profitieren und seine eigenen Erfahrungen weitergeben. Zumeist werden diese jedoch als „geschlossene Gruppen“ geführt, um sich derart ungestört – sozusagen von Experten zu Experten – unterhalten zu können. Laien haben oft keinen Zutritt. Das Ersuchen um Teilnahme am Gruppenforum erfolgt jedoch in der Regel völlig unbürokratisch. Es ist lediglich nachzuweisen, dass man Fachhandwerker ist. Auch wir von SHK-AKTUELL sind in zahlreichen derartigen Foren registriert, um das Ohr noch näher am Puls der Branche halten zu können. Nachfolgend haben wir einen kleinen Auszug an interessanten Gesprächsplattformen auf Facebook zusammengetragen.

Die Gruppe „Installateure und Heizungsbauer“ gibt es seit zehn Jahren und verfügt über 7.526 Mitglieder. Diese sind extrem aktiv. Nahezu täglich stehen in der Timeline Neuigkeiten, sowie Anfragen von Kollegen zu unterschiedlichsten Problemstellungen des Haus technikalltags. Diese werden in der Regel auch umgehend beantwortet. Das Forum gilt als beliebte Wissensquelle, aber auch zum Präsentieren seiner eigenen Projekte und Baustellen, um entsprechendes Feedback zu erhalten.

Das Forum „ISZ - der Fachmarkt für konzessionierte Installateure“ ist, wie der Name schon verrät, ein Netzwerk, das von Mitarbeitern der Frauenthal-Gruppe betrieben wird, seit Juni 2023 aktiv ist, und derzeit 313 Mitglieder aufweist. Laut Gruppenbeschreibung ist ISZ ein exklusiver Zusammenschluss von Expertinnen und Experten, die sich ausschließlich mit Themen rund um das Installateur-Handwerk befassen. Daher ist es

Wir sollten heute in einer Technikzentrale eine neue Leitung einbinden, haben den Auftrag bekommen, weil der Bauherr mit unserem Vorgänger nicht mehr zufrieden war, ich frag mich nur warum 🤔
 Alles auf halb acht, Materialmix, Viega, Mapress, Simpiesta, Verzinkt, Rotguss, Kunststoff, Edelstahl und das Highlight, C-Stahl in der Trinkwasserleitung.
 Bin wieder gefahren, hab zum Auftraggeber gesagt, wenn wir ab der Wassuhr neu verrohren, binde ich die Leitung ein, ansonsten muss ... Mehr anzeigen



👍👍👍 36 25 Kommentare

den Betreibern auch wichtig, dass sich ausschließlich Fachleute in der Gruppe befinden. In den letzten Beiträgen finden sich – was nahe liegt – etwa zahlreiche Videos und Statements der kürzlich zu Ende gegangenen Frauenthal-Expo.

MARKTNEUHEIT: Erdwärmepumpe mit R290 Kältemittel.

- Kein Co₂-Ausstoß und 100 % Eigenstromnutzung aus Photovoltaikstrom
- Energie aus dem Erdreich/Grundwasser - keine Schallemissionen
- Geräusch- und schwingungsarm, Inverter gesteuert
- Kompakte Bauweise
- Innenaufstellung problemlos möglich dank umweltfreundlichem Kältemittel

Besuchen Sie uns auf der WeBuild Energiesparmesse in Wels und erfahren Sie mehr über unsere Neuheiten und Energiesparer.

📅 06.03. bis 10.03.2024 📍 Halle 20, Stand E710



Nützen Sie die
GÜNSTIGSTE
Energie zur
BESTEN Zeit



*Pure Freude
an Wasser*

GROHE
WAVES

NEU

PHANTOM BLACK

HOCHWERTIGE OBERFLÄCHE.
IKONISCHES DESIGN.

ENTDECKEN SIE DAS
NEUE **PHANTOM BLACK**

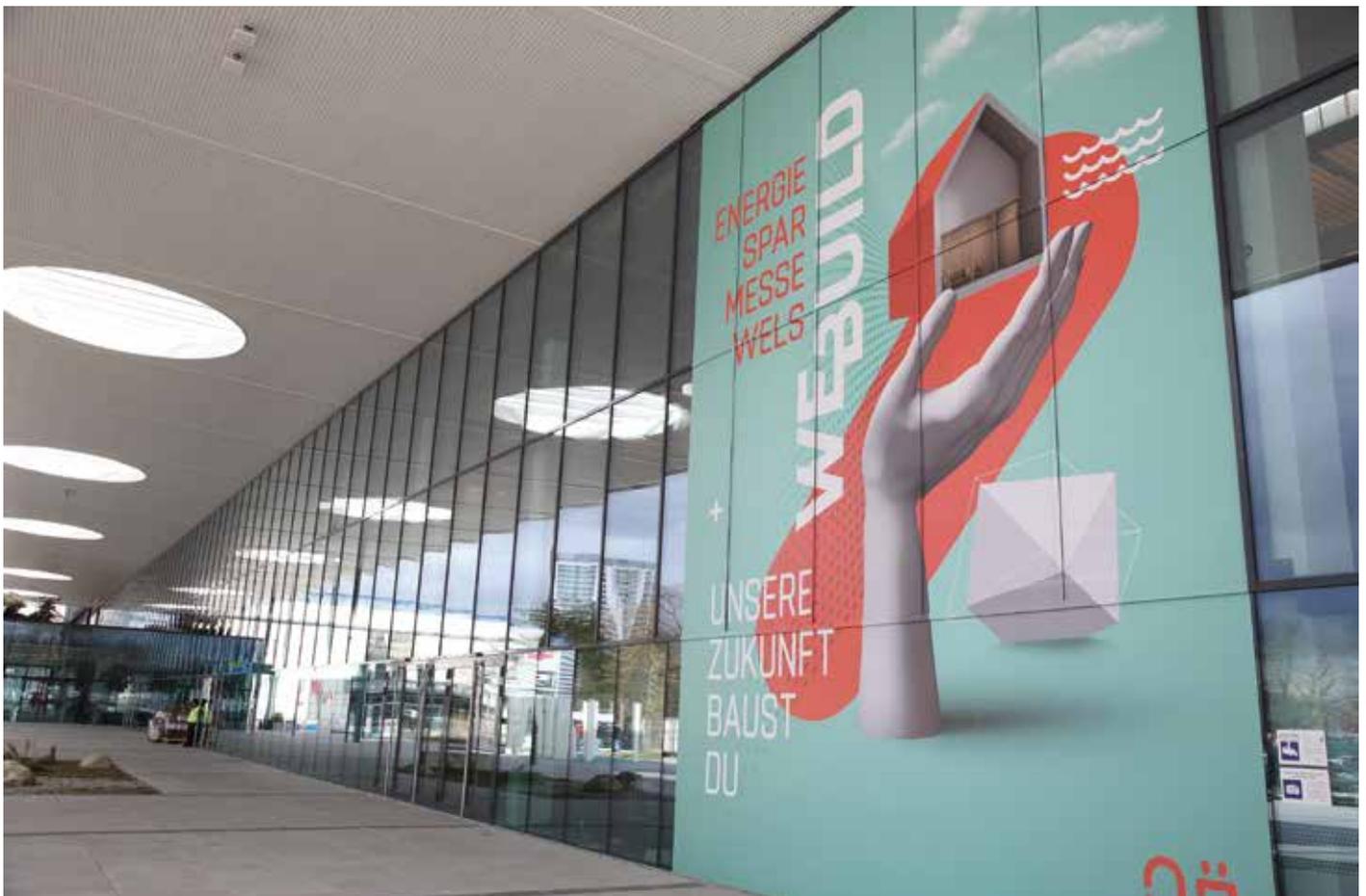
Unsere neue mattschwarze Oberfläche Phantom Black setzt neue Maßstäbe. Besonders langlebig und widerstandsfähig durch die spezielle Drei-Schicht-Lackierung. Der niedrige Glanzgrad und die hohe Farbintensität sorgen dafür, dass Fingerabdrücke kaum sichtbar sind. Das macht Phantom Black besonders pflegeleicht.

[grohe.at](https://www.grohe.at)

PART OF **LIXIL**

ZENTRALER MEETINGPOINT DER ENERGIEWENDE

MESSEVORSCHAU Das Geschäft der Zukunft liege laut dem Management der Welser Messe im Umbau der Wärme- und Energieversorgung. 380 Haupt- und Mitaussteller aus zwölf Ländern auf rund 30.500 m² machen die Webuild Energiesparmesse Wels an den SHK-Fachtagen von 6. bis 8. März zur zentralen Drehscheibe der Energiewende..



FOTOS: MESSE WELS/PELZL

Mehr als 70 Erstausteller unterstreichen die Innovationskraft dieser Traditionsmesse, die seit knapp 40 Jahren als Plattform für Unternehmen und Experten aus den Bereichen Photovoltaik, Energietechnik, Energiemanagement, Energiespeicherung, Wechselrichter, Solartechnik, Smart Home, Elektrofahrzeuge, E-Tankstellen, Wärmepumpen, Installationstechnik, Haustechnik, Heizkörper, Duschen/Duschabtrennungen, Badausstattung, Wasserreinigung, Vollwärmeschutz und Holzbau dient. Das Portfolio

bietet innovative Ideen, neue Perspektiven und wichtige Impulse für erfolgreiche Geschäftsideen. Wels ist das Zentrum der Energiewende – für Visionäre und Experten im Bereich der erneuerbaren Energien und des Energiesparens. Zukunftstrends und wichtige Impulse..

Die einzigartige Stellung der Messe und der Nutzen, den die SHK- und Baufachwelt mit einem Messebesuch in Wels generiert, unterstreicht Messedirektor Robert Schneider mit Daten aus einer zuletzt durchgeführten Befragung: „Rund 90 Prozent der Installateure

sagen, dass sie nach Wels kommen, weil sie das Angebot der Aussteller aus dem Bereich Heizung und Energie als einzigartig umfassend ansehen. Nirgendwo sonst sieht das SHK-Handwerk Firmen aus dem zwei- und dreistufigen Vertrieb mit derart attraktiven, großen und imposanten Ständen. Dass wir die führende SHK-Fachmesse sind, zeigt sich auch durch die Aussage von knapp 70 Prozent der Befragten, dass sie eine zentrale, unabhängige und branchenübergreifende Fachmesse wollen“.

380 Aussteller an einem Ort

Zahlreiche Aussteller aus dem Bereich der Photovoltaik spiegeln die hohe Nachfrage am Markt wider. „Wir konnten zahlreiche Erstaussteller gewinnen, die sich mit PV-Komplettsystemen und Produkten rund um Energiespeicher, Batterieladesysteme und Energiemanagement präsentieren“, so Projektleiter Erich Haudum. Wie gewohnt präsentieren sich die führenden Marken aus dem erneuerbaren Heiztechnikbereich gemeinsam unter dem Dach der Messe Wels.

NEU: SHK Trendpodium

Die Webuild Energiesparmesse bietet traditionell eine einzigartige Kombination aus B2B und B2C Messe. Von Mittwoch bis Freitag präsentieren sich Aussteller der Sanitär- und Installationstechnik den SHK-Fachbesuchern exklusiv in Messehalle 21 in den Sektoren A/B und C. An den Publikumstagen am Samstag und Sonntag ist der Sektor C gesperrt. Neben der Exklusivität ist das zugeschnittene Rahmenprogramm ein weiterer Grund, die Messe an den SHK-Fachtagen von 6. bis 8. März zu besuchen. Das SHK Trendpodium (Halle 21, Sektor C) bietet etwa abwechslungsreiche Vorträge und Talks rund um aktuelle Branchenthemen wie u.a. Förderungen, Sanierung, Wärmepumpe, Produktinnovationen, das neue ERG Portal und vieles mehr.

Das Highlight im Mittwochsprogramm ist die Keynote von Top-Speaker Ali Mahlodji. Unter dem Titel „Leadership next Generation“, powered by BWT, zeigt er, wie Potenziale im Unternehmen erkannt werden und wie dieses damit zum Changemaker wird. Am Donnerstag stehen mit Bruno Friedmann alias „Nample“ und Melissa Stadali aka „Lissyshandwerk“ die großen Chancen der sozialen Medien im Fokus. Prof. Werner Beutelmeyer, Geschäftsführer Market Institut, spricht über die Markttrends und Aussichten in der SHK-Branche. Das gesamte Rahmenprogramm für Fachbesucher steht auf energiesparmesse.at/besuchen zur Einsicht bereit.

Innovationspreis „EnergieGenie“

Dass die Webuild Energiesparmesse die jährliche Innovations- und Neuheitenschau ist, wird auch durch die Ausschreibung des Aussteller-Innovationspreises „EnergieGenie“ deutlich. Das Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie (BMK) und das Land Oberösterreich zeichnen neue, energietechnisch innovative Produkte im Rahmen der Messe mit dem „EnergieGenie“ aus. Unter den Einreichungen finden sich heuer Produktinnovationen aus den Produktsegmenten (Groß-) Wärmepumpen, Photovoltaik, Schnellbauplatten mit Rohrregistern, Akustikdecken, Fensterkomplettsystemen, Hackgutkessel, aber auch digitalen Energiemanagern, Großflächen-Solarkollektoren, hybriden Kombi-Heizungsgenerationen und Pelletskesseln. Der Vorsitzende der unabhängigen

Jury, Landesenergiebeauftragter Gerhard Dell, wird im Zuge eines Pressegesprächs mit Wirtschafts- und Energielandesrat Markus Achleitner die Gewinner 2024 öffentlich präsentieren.

Neben effizienten Heizungs-, Lüftungs- und Sanitärssystemen der SHK-Branche spielt der Baubereich eine entscheidende Rolle für die Energiewende. Durch energieeffiziente Bauweisen und Sanierung bestehender Gebäude kann der Energieverbrauch reduziert und der Ausstoß von Treibhausgasen verringert werden. Gemeinsam treiben Bau- und SHK-Branche die Energiewende voran und gestalten eine nachhaltigere Zukunft. Der Donnerstag, 7. März, ist traditionell der Bau-Fachtag der Webuild Energiesparmesse. Ab dann sind Messebereiche für Bauen+Wohnen mit Ziegel- und Dämmstoffherstellern, Kompletthaus- und Fertighausanbietern sowie Interieur-Ausstellern geöffnet.



„EIN HÄNDEDRUCK SAGT MEHR ALS 1000 KLICKS“

IM GESPRÄCH MIT SHK-AKTUELL ERKLÄRT MESSE WELSDIREKTOR ROBERT SCHNEIDER, WARUM SICH SHK-FACHKRÄFTE DIE WEBUILD ENERGIESPARMESSE NICHT ENTGEHEN LASSEN SOLLTEN.

Die Webuild-Energiesparmesse hat eine lange Tradition als Treffpunkt der heimischen Haustechnik-Branche und wurde immer wieder auf die jeweils aktuelle Situation nachjustiert. Was waren im Laufe der Jahre die maßgeblichsten Änderungen?

Es gab viele Änderungen, ich will jetzt nicht die letzten 40 Jahre bis zur Erstveranstaltung im Toscana-Park in Gmunden zurückgehen. In den letzten 15 Jahren war es sicherlich der Bau der Hallen 20 und 21, die Schaffung von einem und danach zwei Fachbesuchertagen, die Ausweitung des Sanitärbereiches mit der Halle 21 und zuletzt nun die Schaffung eines Drei-Tages-Bereiches für reine B2B-Aussteller.

Die Kommunikationswege und die konkrete Kundenansprache wurden durch die Digitalisierung deutlich erweitert. Wie stellt sich aus Ihrer Sicht generell das Messewesen dar?

Es hat sich erfreulicherweise herausgestellt,

dass physische Messen die ideale Ergänzung zu den digitalen Vertriebsmethoden sind. Wir selbst nutzen auch alle Social-Media-Kanäle sehr intensiv zur Aussteller- und Besucheransprache. Aber letztendlich gilt: „Ein Händedruck sagt mehr als 1000 Klicks!“ Darum haben wir aktuell bei fast jeder unserer Messen eine Rekordbesucherzahl.

Wenn Sie den Vorteil eines Fachmessebesuchs auf ein zentrales Argument destillieren müssten – wie würde es lauten?

Einmal etwas anders formuliert: Sie werden sicher mit einer neuen Idee nach Hause gehen, Sie werden etwas gefunden haben, das Sie nicht gesucht haben und das Sie inspiriert. Sie werden interessante neue Menschen kennengelernt oder bestehende Kontakte aufgefrischt haben. Dieser Tag wird sich garantiert auszahlen! Das ist auf jeden Fall mehr, als wenn Sie im Internet surfen oder einen Schauraum besuchen.

Halle 20



WP-Gesamtpaket

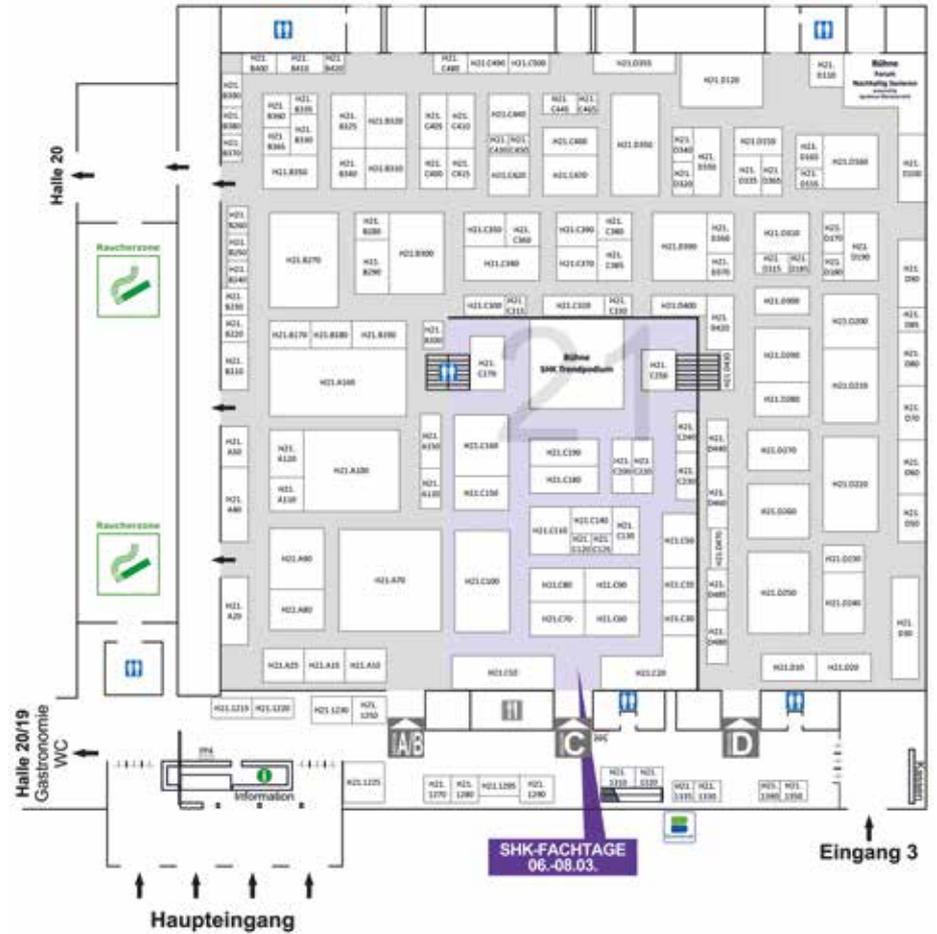
Perfekt kombiniert: Um das Maximale aus der Vaillant Wärmepumpe Arotherm plus herauszuholen, liegt die Kombination mit Auropower Photovoltaik-Modulen und einem Batteriespeicher auf der Hand. Ab nun kann Vaillant ein ganzheitliches und komplettes PV-System dieser Komponenten inklusive Unterkonstruktion und Wechselrichter liefern und auf Wunsch auch schlüsselfertig installieren. Damit kann ein großer Teil des jährlichen Energiebedarfs bilanziell durch die Kraft der Sonne gedeckt werden – einfach und umweltfreundlich.

Halle 20/Stand E90



Top-Heizungsfüllwasser

Das neue, kompakte BWT Umkehrosmosesystem dient zur einfachen, effizienten und umweltfreundlichen Heizungsbefüllung nach dem BWT Rein"heiz"gebot, ohne chemische Zusatzstoffe. Ein Membransatz liefert bis zu 360 l/h bzw. 80.000 Liter salzarmes Wasser (abhängig von Wasserqualität, -temperatur sowie Eingangsdruck) – egal, ob im mobilen oder stationären Einsatz. Eine Autofüllfunktion spart zusätzlich Zeit und Geld. Die Montage und Inbetriebnahme ist denkbar einfach, auch der Membrantausch ist im Handumdrehen erledigt. Die Move Power ist über das integrierte Display intuitiv zu bedienen, per BWT App kann die Anlage überwacht und alle Füll- und Wasserparameter dokumentiert werden. Halle 20/Stand C300



Die komplette Ausstellerliste mit allen Standnummern ist auf der Website der Webuild-Energiesparmesse unter: <https://digitalplus.energiesparmesse.at/aussteller> abrufbar.

Halle 21



Die komplette Ausstellerliste mit allen Standnummern ist auf der Website der Webuild-Energiesparmesse unter: <https://digitalplus.energiesparmesse.at/aussteller> abrufbar.

Kältepufferspeicher die Lebensdauer der Wärmepumpe. Neben den praktischen Vorzügen nutzen die Geräte im laufenden Betrieb auch das Potenzial für Einsparungen bei den Betriebskosten. Durch das hochwertige, eckige Design mit einem pulverbeschichteten, weißen Stahlblechmantel fügen sich die Speicher perfekt und ohne großen Platzbedarf in die räumlichen Gegebenheiten ein. Die Speicher sind in zwei Ausführungen – mit einer Kapazität von 50 und mit 100 Litern – erhältlich. Die Installation ist sowohl bodenstehend als auch wandhängend möglich. Durch die Fertigung in Österreich sind kurze Lieferzeiten garantiert.

Halle 20/Stand E710

Wohnlich modern

Zeitlos modern einerseits und wohnlich andererseits: Mit Vitrium entwickelte Duravit ein Waschbecken im Zusammenspiel mit Unterbauten. Die Waschbecken sind aus Mineralguss. Gepaart mit stim-



mungsvoll beleuchteten Möbeln unterstreichen sie die elegant-minimalistische Atmosphäre dieser Designbadserie. Zudem zeichnen sich die Möbel der Vitrium-Serie durch eine geringe Tiefe aus.

Halle 21/Stand B250

Duschen oder Baden?

Die „Joice Walk In+“ ist eine echte Weltneuheit. Sie ermöglicht es, sich jeden Tag aufs Neue zu entscheiden, ob man eine schnelle Dusche oder ein entspannendes Bad genießen möchte. Sie ist dabei aber nicht nur funktional, sondern auch ein optisches Highlight. Der Zugang in den großzügigen Dusch-

raum mit seiner breiten türlosen Glasfront erfolgt seitlich ohne Tür und völlig barrierefrei. Das besondere an der neuen Lösung: eine hochgezogene Duschwanne, die dreiseitig als komfortable Badewanne geformt ist. Wer sich fürs Baden entscheidet, setzt das mitgelieferte, gerade abschließende Schott in die Wanne ein und schon wird aus der barrierefreien Walk In eine Badewanne.

Halle 21/Stand A80



STIEBEL ELTRON

wpeasy

Wärmepumpe, so einfach wie nie!

Technik zum Wohlfühlen

www.stiebel-eltron.at

100YRS
 OF INNOVATION

WE BUILD Energiesparmesse
STAND
 H20.F230

100%
 FÖRDERBARE
 Wärmepumpe

- fast **50** Jahre Wärmepumpen
- 25** Jahre Lüftung
- ohne Einschränkung **ALLE AUFSTELLMÖGLICHKEITEN**
- wpeasy Beratung Planung Installation Service
- 5 JAHRES GARANTIE** STIEBEL ELTRON
- maximal **4 Wochen** Lieferzeit



„UNSER ZIEL IST, DEM INSTALLATEUR BEI SEINER ARBEIT ZEIT ZU SPAREN“

INTERVIEW Die Unterstützung des Handwerks sei ein Kerndetail der Strategie von Grohe, wie Österreich-Chef Peter Schmid im Gespräch mit SHK-AKTUELL erklärt. Antworten gibt es auch auf Fragen zu den unterschiedlichen Vertriebskanälen.



Zum Einstieg kurz zu Ihrer Person. Sie sind seit eineinhalb Jahren zusätzlich zur Schweiz auch für Österreich verantwortlich. Wie haben Sie diesen „Clash of Culture“ wahrgenommen?

Peter Schmid: Ich bin ja Bayer – insofern gab es diesen „Clash“ also nicht. Kulturell sind wir uns in der „BACH-Region“, wie ich sie nenne, also Bayern, Österreich und der Schweiz, recht ähnlich. Was mir an den Österreichern gut gefällt, ist die gelebte Partnerschaft, die sich etwa am Beispiel der sogenannten

„Handschlagqualität“ zeigt. Dass hierzulande Vereinbarungen auch ohne umfangreiches Vertragswerk eingehalten werden. Das kannte ich in dieser Form davor noch nicht. Die Marktmechanismen sind jedenfalls in der gesamten Region annähernd gleich.

Die Frauenthal-Expo ist kürzlich zu Ende gegangen. Wie ist Ihr Fazit?

Michael Plachy: Grohe ist ja seit Beginn Partner der Frauenthal Expo – also das vierte Mal dabei. Wir sind von dieser Möglichkeit, unsere Produkte zu präsentieren, sehr begeistert. Mit unserem Truck vor Ort zu sein, war aus meiner Sicht auch ein klares Highlight der Messe. Bestätigt wurde dies, indem wir beratungstechnisch stets sehr gut ausgelastet waren. Wir sind jedenfalls mit der Besucherfrequenz sehr zufrieden.

Zum Thema Messewesen generell: Während Grohe früher sozusagen Platzhirsch bei allen einschlägigen Fachmessen war, hat sich Ihr Unternehmen zuletzt aus diesem Marktbearbeitungs-Segment zurückgezogen. Wie ist hier der aktuelle Status Quo?

Schmid: Aufgrund der Covid-Situation mussten wir uns zwangsweise von den Messen verabschie-

den. Aber auch danach gab es noch eine gewisse Zeit der Unsicherheit. Natürlich spielt auch die finanzielle Abwägung eine Rolle. Denn es ist kein Geheimnis, dass Messeformate im ganzheitlichen Marketingmix an Bedeutung verloren haben. Das hat sich zwar in der Zwischenzeit wieder etwas gedreht, aber wir analysieren nun dennoch bei jeder einzelnen Messe ganz genau, wie relevant sie für uns ist. Die wichtigen Regionalmessen werden wir jedenfalls wieder besetzen.

Stichwort Innovationen: Mit welchen Grohe-Neuheiten können wir demnächst rechnen?

Plachy: Großes Thema sind bei uns nach wie vor Farben. Wir bieten etwa mit Phantom Black ab sofort ein besonders elegantes Schwarz, das gleichzeitig lange Haltbarkeit garantiert. Diese Dreifachlackierung ist überall dort perfekt, wo es um starke physische Belastungen, wie etwa Duschstangen geht, wo die Gleiter ständig an den Oberflächen

Grohe Austria-Geschäftsführer Peter Schmid



reiben. Das macht unsere Oberfläche so einzigartig am Markt. Mit Sensia Pro werden wir künftig auch ein neues Dusch-WC im Preiseinstiegsbereich anbieten. Im Gegensatz zu anderen preisgünstigen Modellen ist unsere Neuentwicklung jedoch ein Dusch-WC in Vollausstattung. Neu ist auch unsere Handbrause Tempesta 110 aus dem Professional Produktportfolio, die der neuen EU Taxonomie-Verordnung entspricht. Sie bietet durch ihre wassersparenden Optionen nicht nur ein nachhaltiges Duschvergnügen, sondern kann mittels SmartSwitch-Funktion zwischen bis zu drei Strahlarten wechseln – und dies ganz leicht, selbst bei hohem Wasserdruck. Großes Interesse gab es im Rahmen der Expo zudem für unser neues Vorwandgestell. Dieser Duschrahmen, der schon bald verfügbar ist, wird – was den Zeitbedarf betrifft – den Duscheinbau revolutionieren, da er bereits komplett verrohrt angeboten wird.

Ihre Recycling-Dusche Everstream hat in den Medien große Aufmerksamkeit generiert. Wie steht es um die Marktreife? Ab wann wird dieses System zu kaufen sein?

Schmid: Das Produkt ist praktisch fertig entwickelt. Die Akzeptanz des Marktes wird nun zeigen, ob und wann wir es anbieten. Denn es braucht dafür natürlich auch ein Umdenken der Menschen, mittels Kreislauftechnologie zu duschen.

Wassersparen ist in den meisten Regionen der Welt das Gebot der Stunde. Aber gilt dies auch für Österreich? Unsere Infrastruktur ist doch so ausgelegt, dass die Kanalisation eine gewisse Mindestmenge an Wasser zur Durchspülung benötigt?

Schmid: Hier treffen zwei Themenwelten aufeinander – der Nachhaltigkeitsgedanke und die technischen Anforderungen der Kanalisation. Ich bin der Meinung, dass uns nicht der Stand der Technik in der Abwasserableitung davon abhalten darf, auf die Umwelt Rücksicht zu nehmen. Für ersteres müssen die Kommunalverantwortlichen

eben Lösungen finden. Außerdem sind wir als Hersteller gesetzlichen Anforderungen unterworfen und diese verlangen nach entsprechenden Entwicklungen zum Wassersparen.

Multichannel-Strategien haben ihren Schrecken in der SHK-Branche mittlerweile verloren. Was jedoch beim Fachhandwerk nicht gut ankommt, ist, dass mittlerweile auch Diskonter immer öfter mit Sanitärartikeln von Premium-Markenanbietern werben. Was ist Ihre persönliche Meinung dazu?

Schmid: Wir sind mit unserer Vertriebsstrategie was Multichannel betrifft, gut aufgestellt. Unser Sortiment splittet sich in einen „Consumer“- und einen „Professional“-Channel, wo wir – je nach Zielgruppe – unterschiedliche Vorteile bieten. Dieser Weg, den wir vor drei Jahren eingeschlagen haben, funktioniert unserer Wahrnehmung nach sehr gut. Was den Vertrieb über Diskonter betrifft, könnte man es sich leicht machen und sagen: die Ware und der Preis finden eben ihren Weg. Meine persönliche Einstellung ist jedoch, dass eine Premiummarke nicht unbedingt einen Vorteil hat, wenn sie bei Diskontern ohne fachliche Beratung verkauft wird. Produkte in der Schütte neben Gurken und Haferflocken tun keiner Marke gut.

Grohe Professional bietet Produkte und Dienstleistungen für das Fachhandwerk. Was sehen Sie hier als die zentralen Vorteile?

Plachy: Unsere Professional-Reihe bietet dem Fachhandwerk ein Produktportfolio, das auf dessen Fertigkeiten maßgeschneidert wurde. Denn sie setzen in der Regel aufgrund ihrer Komplexität fundiertes Fachwissen voraus. Es umfasst verlässliche Klassiker wie beispielsweise die Eurosmart-Serie, geht über Vorwandelemente bis hin zur Rapido SmartBox, die dem Profi enorme Arbeitserleichterungen verschaffen. Darüber hinaus werden diese Produkte von einem umfassenden Service- und Schulungskonzept begleitet.

Mittels Ihrer B2B2C-Kampagne wollen Sie die Partnerschaft zwischen Endverbraucher und Profi-Partnern unterstützen. Wie läuft dies konkret ab?

Plachy: Wir sprechen hier von einer 360-Grad-Unterstützung. Das beginnt mit der Erzeugung von Nachfrage beim Endkunden sowie der Unterstützung des Fachhandwerks mittels POS-Materialien und Schulungen, um diese Nachfrage kompetent bedienen zu können, und geht hin bis zum Großhandel, zu dem wir engen Schulterkontakt pflegen. Unsere Mission ist, dass wir bei allem, was wir tun, ganzheitlich an die gesamte Wertschöpfungskette denken, um eine Win-Win-Win-Situation zu erzeugen..

Es ist kein Geheimnis, dass die Sanitärindustrie derzeit schwierige Zeiten erlebt. An welchen Schrauben sollte daher jetzt gedreht werden?

Schmid: Der Wettbewerb gegen die Heizung in den Auftragsbüchern der Installateure wird derzeit von der Sanitärindustrie kaum zu gewinnen sein. Ich würde mir jedenfalls von der Politik wünschen, dass schnell nachgebessert wird, was die Finanzierungsvorgaben betrifft, um den Haushalten ihre Sanierungswünsche zu ermöglichen. Außerdem würde es nicht nur unseren Geldbörsen, sondern auch der Umwelt helfen, mittels Öffentlichkeitskampagnen das Thema Energie- und Wassersparen noch stärker im Bewusstsein der Bevölkerung zu verankern. In der Schweiz werden beispielsweise wassersparende Armaturen regional gefördert. Aufgabe seitens der Industrie wird sein, den Vorfertigungsgrad und die Montagefreundlichkeit immer weiter zu erhöhen. Denn wenn der Installateur mit seiner Sanitärbaustelle schneller fertig ist, steigt auch sein Deckungsbeitrag, was derartige Projekte für den Installateur attraktiver macht. ■



Grohe Austria-Verkaufsleiter Michael Plachy

DARUM BENEIDET UNS DIE WELT

MARKETINGTIPP Am 22. März ist Weltwassertag. Für Installateure ist dies ein idealer Zeitpunkt, ihre Kunden – etwa im Rahmen einer E-Mail-Aussendung – darauf hinzuweisen, wie leicht es ist, mit den entsprechenden Produkten Wasser zu sparen.

Österreich verfügt aufgrund seiner geografischen Lage über ein unschätzbare Gut, um das uns die Welt beneidet. Denn während in den meisten Ländern Trinkwasser nur in Flaschen abgefüllt gekauft werden kann, sprudelt es hierzulande faktisch unbegrenzt aus den heimischen Wasserleitungen. Was also den arabischen Staaten ihr Öl, ist bei uns das kühle Nass.

Wir sind in der glücklichen Lage, unser Trinkwasser zu 100 Prozent aus Quellen beziehungsweise aus Grundwasser zu gewinnen – und dies in einer enorm hochstehenden Qualität. Doch das ist nicht selbstverständlich. Zahlreiche Auflagen, Normen und Richtlinien sorgen dafür, dass dies auch so bleibt. Denn Leitungswasser ist in Österreich ein besonders

streng kontrolliertes Lebensmittel, da es nicht unbegrenzt haltbar ist.

Rund 5.500 österreichische Wasserversorgungsunternehmen sorgen dafür, dass die Haushalte rund um die Uhr mit frischem Wasser in bester Qualität versorgt sind und der Wasserfluss ständig in Bewegung bleibt.

Um die Versorgungssicherheit auch bei Störfällen oder in Krisensituationen (z.B. Blackout oder Naturkatastrophen) zu gewährleisten, haben die Trinkwasserversorger entsprechende Strukturen aufgebaut. Es werden laufend Investitionen in die Erweiterung, Modernisierung und Wartung des Leitungsnetzes getätigt, um Störungen im Normalbetrieb beherrschen zu können und die Versorgung ohne wahrnehmbare Beeinträchtigung aufrechterhalten zu können.

Zahlreiche Vorsorgemaßnahmen

Schon vor einigen Jahren wurde damit begonnen, die Trinkwasserversorgung störungssicher zu machen. Zusätzliche Quellen und Brunnen wurden erschlossen und Verbundleitungen gebaut. Bei einem Störfall ist es nun möglich, Trinkwasser von anderen Wasserversorgern zu beziehen. Es wurden auch höhergelegene Trinkwasserspeicher als Wasservorrat für mehrere Tage aus- und neugebaut.

Wichtige Anlagenteile für die Trinkwasserinfrastruktur wurden mit Notstromaggregaten ausgestattet. Krisen- und Notfallkonzepte wurden seitens der Versorger erarbeitet und stehen für den Ernstfall bereit, um die Bevölkerung auch dann mit Trinkwasser versorgen zu können. Bereitschaftsdienste

Zahlen | Daten | Fakten

100% unseres Trinkwassers wird in Österreich aus Quellen und Brunnen, dem gut geschützten Grundwasservorkommen, entnommen.

-  92% der Menschen in Österreich werden zentral mit Trinkwasser versorgt.
-  8% der Menschen versorgen sich mit eigenen Brunnen oder Quellen. Ca. 130 Liter Trinkwasser verbraucht jeder Mensch täglich in Österreich.
-  Etwa 80.000 Kilometer Rohrleitungen versorgen in Österreich 92% der Bevölkerung mit qualitativ hochwertigem Trinkwasser – das sind derzeit ca. 8,2 Mio. Menschen.
-  Wasserversorgungsunternehmen können als Teil der Gemeindeverwaltung, als Wasserverband, als Kapitalgesellschaft (GmbH, AG) oder als Wassergenossenschaft organisiert sein.
-  Ca. 42% unseres Trinkwassers werden über Brunnen dem gut geschützten Grundwasser entnommen.



-  In Österreich wird kein Oberflächenwasser aus Flüssen und Seen für die Trinkwasserversorgung genutzt.
-  Quellen sind natürlich zu Tage tretendes Grundwasser. Diese decken in Österreich ca. 58% des Trinkwasserbedarfs ab.

sind eingerichtet, die rund um die Uhr die Trinkwasseranlagen überwachen.

Die Wasserqualität und die Förderleistung der einzelnen Brunnen und Quellen werden von den Trinkwasserversorgern systematisch und permanent nach höchsten Standards überwacht. Große Investitionen wurden und werden in den Ausbau der Trinkwasserinfrastruktur getätigt. Zum Beispiel zur Erhaltung und Erneuerung des Rohrleitungsnetzes, zum Ausbau von Hochbehältern oder zur Erschließung neuer Quellen und Brunnen.

Im Fall von regionalen Wassermangelsituationen kann die Wasserversorgung eingeschränkt werden, um die Versorgung mit Trinkwasser für die nächsten Wochen und Monate sicherzustellen.

Eine verantwortungsvolle und bewusste Nutzung von Trinkwasser hilft jedenfalls, dass die

Wasserspeicher stets gut gefüllt sind.

In Hitzeperioden, bei niedrigen Grundwasserständen und bei Wassermangel sind die Trinkwasserversorger jedoch auf die Unterstützung der Bevölkerung angewiesen, indem der Verbrauch reduziert wird. Beispielsweise mittels wassersparender Geräte und Armaturen (Durchlaufbegrenzer, Perlstrahler und Sparduschköpfe). Auch eine regelmäßige Überprüfung der Dichtungen wird empfohlen, da tropfende Wasserhähne Unmengen an Wasser verschwenden können. Noch fataler sind in diesem Zusammenhang defekte WC-Spülkästen oder Modelle ohne Spartaste.

Ganz generell sollte man Wasser nie unnötig fließen lassen – etwa beim Zähneputzen. Die Bewässerung des Gartens könnte mit Regenwasser-Systemen erfolgen. Gießen sollte man auch nur in den Morgen- und/oder Abendstun-



den. Vor allem Poolbesitzer sind aufgerufen, rücksichtsvoll mit Wasser umzugehen, und sich vor dem Befüllen mit dem Wasserversorger oder der Gemeinde auszutauschen, ob es gerade bestimmte regionale Auflagen für Poolbefüllungen gibt. ■

IDEAL FÜR DIE ALTERSGERECHTE TEILBADSANIERUNG!

Kinedo

KINEMAGIC

Komplett-Duschkabine für den Austausch Badewanne gegen Dusche

- Zahlreiche Designs und individuelle Konfigurationen
- Schnelle, modulare Echtglas-Duschlösung
- **Einbau und Montage an nur 1 Tag** - keine Fliesenarbeiten notwendig
- Rutschfeste Duschwannen

www.kinedo-bad.at

„WIR HABEN IN DIESEM JAHR NOCH VIEL VOR“

INTERVIEW Im Gespräch mit SHK-AKTUELL lässt das Laufen Austria-Management in ihre Strategiekarten blicken und erklärt unter anderem, warum das Werk in Gmunden innerhalb der Laufen-/Roca-Gruppe besonders große Wertschätzung genießt.



Das Laufen-Werk in Gmunden feiert in diesem Jahr sein 100jähriges Bestehen.

Laufen Austria-Vorstand Christian Schäfer



Ihr Unternehmen ist Keramik-Marktführer. Aber Sie sind ja in der Zwischenzeit Sanitär-Komplettanbieter. Wie sieht es also in den anderen Bereichen aus?

Wolfgang Burianek: Wir sind beispielsweise mit der Entwicklung von Lisa Ineo sehr zufrieden – sowohl was den Absatz, als auch die Durchdringung betrifft. Wo wir noch starkes Potenzial sehen, ist unser Armaturenbereich. Hier zu pushen steht auf unserer Agenda also ganz oben.

Christian Schäfer: Wir haben in der Laufen-Gruppe eine 160jährige Tradition im Armaturenbereich. In der Schweiz sind wir auf diesem Gebiet unangefochtener Marktführer. Was den Armaturenmarkt in Österreich betrifft, haben wir Bedarf im preisbewussten Segment geortet. Daher wird es nun unser Ansatz sein, die Entwicklung in diesem Bereich voranzutreiben, ohne jedoch unseren hohen Qualitätsanspruch aufzugeben.

Michael Bauer: Hinzu kommt, dass es in Österreich auch ganz besonders um die Sortimentsbreite geht. Bisher haben uns hier zwei wichtige Produktgruppen gefehlt, nämlich Niederdruck- und Küchenarmaturen. Das holen wir nach.

Was ist beispielsweise Ihr zentrales Verkaufsargument für das Vorwandinstallationssystem „LIS“?

Burianek: Wir machen den Erfolg von LIS nicht an einem Einzelaspekt fest, sondern sehen unsere Lösung als Gesamtpaket. Da spielt natürlich der Preis eine Rolle, aber auch die einfache Montage, bis hin zum Design der Drückerplatten. Unsere Weiterentwicklung, das neue LIS-Gestell in grün, ist sogar noch montagefreundlicher geworden. Denn Zeit ist das, was uns allen heute am meisten fehlt.

Bauer: Wir haben auf dem Gebiet der Vorwandinstallation ja nicht von Null begonnen, sondern vor einiger Zeit mit Sanit ein Unternehmen gekauft, das sich seit Jahrzehnten mit diesem Thema auseinandersetzt und über eine

hervorragende Expertise verfügt. Nicht umsonst sind zahlreiche Markenhersteller auf diesem Gebiet Kunden von uns.

Ihrer Philosophie als „One-Stop-Shop“ für Badezimmerlösungen entsprechend gebe es noch mehr Produktgattungen, die ins Portfolio passen. Woran denken Sie derzeit?

Schäfer: Wenn man sich die letzten Jahre in unserer Gruppe ansieht, ist leicht zu erkennen, dass wir durch gezielte Zukäufe laufend unsere Marktposition verstärkt haben. Zuletzt haben wir bekanntlich unter anderem Alape, Sanit und Sodafresh übernommen. Zudem prüfen wir laufend, was in unsere Gesamtstrategie passt.

Und gehen diese Überlegungen primär hinter die Wand, oder geht es um Vor-der-Wand-Lösungen?

Schäfer: Es kann in beide Richtungen gehen. In naher Zukunft wahrscheinlich stärker hinter die Wand. Sanit war dabei nur ein erster Schritt.

Bauer: Wir bieten etwa mit „Prefab“ individuelle Lösungen, wo unsere Gestelle bereits fix und fertig kundengerecht geliefert werden.

Mit „Bespoke“ bietet Laufen eine Lösung, maßgefertigte Produkte zu realisieren. Wie läuft die Umsetzung konkret ab?

Burianek: In der Keramik ist man nur wenig flexibel. Mit unserem Programm Bespoke bieten wir daher unseren Kunden die Möglichkeit, ihre individuellen Wünsche mittels Mineralguss zu realisieren. Dies lässt sich oft bereits mit unseren bestehenden Produkten umsetzen. Wir können aber im Rahmen von „Bespoke“ auch völlig

neue Produktideen Wirklichkeit werden lassen. Da hat dann der Kunde, was Farben und Formen betrifft, nahezu freie Wahl. Letzteres erfordert natürlich eine gewisse Stückzahl, um die Entwicklungskosten zu decken.

Auf der einen Seite bieten Sie Designserien von renommierten Künstlern, auf der anderen auch Lösungen für die schmale Geldbörse. Wie lässt sich dieser Spagat zur Bedienung anspruchsvoller Klientel mit jenem des Massenmarktes umsetzen?

Schäfer: Wenn wir dies mit der österreichischen Brille betrachten, hat Laufen traditionell den Massenmarkt bedient – und das tun wir natürlich auch heute. Es ist jedoch in der Tat so, dass wir uns vor allem im internationalen Kontext in den letzten beiden Jahrzehnten sehr stark im Premiumbereich weiterentwickelt haben. Das liegt vor allem daran, dass wir massiv in die Entwicklung und in die Designsprache investiert haben. Mit dem von uns entwickelten Werkstoff Saphirkeramik lassen sich etwa Designs realisieren, von denen man früher nur träumen konnte. Auch das hat sicher dazu beigetragen, dass sich Laufen die letzten Jahre im Premiumbereich etabliert hat. Wir können also beides: nämlich hohe Qualität zu sehr vernünftigen Preisen anbieten, wir können aber auch exklusive Produkte mit unterschiedlichsten Materialien fertigen. Das hat dazu geführt, dass unser Ruf heute bei preislich gut positionierten Produkten ebenso gut ist, wie im Premiumsegment.

Welchen Stellenwert hat der Standort Gmunden für Roca?

Schäfer: Gmunden ist der Innovations- und Entwicklungshub der gesamten Laufen-Gruppe. Dieser Standort hat über die letzten Jahrzehnte hinweg immer wieder bewiesen, revolutionäre Innovationen hervorbringen zu können. Für Roca ist das Werk in Österreich daher unersetzbar. Es wird auch laufend in diesen Standort investiert – aus unternehmerischer Sicht ist dies

der beste Beweis für den hohen Stellenwert.

Großes Medieninteresse gab es kürzlich für Ihren rein elektrisch betriebenen Tunnelofen. Was kann diese neue Technologie besser, als die alte?

Schäfer: Bis vor Ankündigung unseres Elektro-Tunnelofens galt es in unserer Branche als unmöglich, die für eine Keramikproduktion erforderlichen Temperaturen über diesen Zeitraum und in dieser Skalierung allein mit Strom zu erreichen. Unser Entwicklungsleiter Alfred Mittermair hat der Welt mit seiner Hartnäckigkeit und seinem Forschungsdrang das Gegenteil bewiesen, und dies in Gmunden gemeinsam mit dem Unternehmen „Keramischer Ofenbau“, einem Spezialisten aus Deutschland, schlussendlich realisiert. Diese radikale Innovation steht über den Keramischen Ofenbau ab sofort auch anderen Interessenten zur Verfügung. Denn bei unseren Überlegungen ist es nie nur darum gegangen, einen Vorteil gegenüber dem Wettbewerb zu haben. Wir sehen dies auch als Beitrag zu unserer ökologischen Verantwortung. Daher bieten wir unsere Entwicklung auch all unseren globalen Mitbewerbern an. Denn die entsprechenden Werte sind phänomenal. Wir sparen allein mit dem Brennverfahren in dem vergleichsweise kleinen Gmundner Werk pro Jahr etwa 5.000 Tonnen CO₂ ein. Generell wollen wir hier am Standort noch in diesem Jahr komplett CO₂-frei werden. Die dafür erforderlichen Verfahren wurden bereits eingeleitet. Wenn man nun dieses Einsparpotenzial nicht nur auf die Roca-Gruppe skaliert – immerhin haben wir mehr als 100 Brennöfen –, sondern weltweit auf alle Nutzer von Tunnelöfen, lässt sich erahnen, was das für unsere Umwelt bedeutet. Im Vergleich zu unserem alten Gas-betriebenen Tunnelofen „Fritz“ sparen wir außerdem bis zu zwei Drittel an Energie ein. Außerdem lässt sich unser Elektro-Ofen bei Bedarf auch abschalten, was beim alten Modell nicht möglich war. Unse-

re Photovoltaik-Anlage am Dach liefert derzeit bis zu einem Megawatt Peak, der Ausbau auf zwei Megawatt läuft bereits. Unser Ziel in den nächsten Jahren sind vier Megawatt. Um einen ungefähren Richtwert zu geben: Der neue Ofen benötigt deutlich unter einem Megawatt.

An dieser Stelle möchte ich übrigens ganz deutlich des Lebenswerk von Alfred Mittermair hervorheben, der kürzlich nach 47 Jahren bei uns in Pension gegangen ist. Er ist nicht nur der Mastermind hinter dem neuen Tunnelofen, sondern hat als Produktionsleiter über alle Werke von Laufen hinweg maßgeblich zu vielen unserer Entwicklungen, wie etwa auch zur Saphirkeramik beigetragen.

Letzte Frage: Was antworten Sie einem Installateur, der Sie fragt, warum er das Kundenbad mit Laufen-Produkten umsetzen soll?

Burianeck: Der Installateur bekommt bei uns alles aus einer Hand, hat also nur einen Ansprechpartner vom Verkauf bis hin zu allfälligen Reklamationen.

Bauer: Unsere Kunden decken mit uns das Tages- bis hin zum Designgeschäft ab. Außerdem haben sie langjähriges Vertrauen in unsere Marke und unser Service.

Schäfer: Wir sind, was unsere Herkunft betrifft, sehr tief in Österreich verwurzelt. Das Werk in Gmunden feiert in diesem Jahr sein 100jähriges Bestehen. Wir sind Marktführer im Keramikbereich und bieten mittlerweile unsere hochwertigen Lösungen auf allen Ebenen des Sanitärsegments an. Laufen-Kunden profitieren von der hochstehenden Expertise unserer mehr als 200 Mitarbeiter. Wenn man uns ruft, sind wir zur Stelle. Darauf kann sich der Installateur verlassen. ■



Neuer Laufen Austria-Verkaufsleiter Wolfgang Burianeck



Ehemaliger Laufen Austria-Verkaufsleiter Michael Bauer

Und diese Wahl ist nicht profan. Neben der Optik geht es auch um das Zusammenspiel mit den unterschiedlichen Waschtischen, sowie den Gewohnheiten des Benutzers. Ein schwenkbarer höherer Auslauf etwa erlaubt auch Haarewaschen am Waschtisch, die Einstellung der bevorzugten Wassertemperatur soll keine Wissenschaft sein und schließlich sollen auch die eingesetzten Werkstoffe/Beschichtungen sowie die Form tägliches Wohlbefinden sicherstellen. Die Haptik spielt also eine zentrale Rolle. Zuletzt sind auch noch Überlegungen hinsichtlich Wassersparen hinzugekommen. Bedenkt man all diese Umstände, wird klar, dass die Wahl der richtigen Badezimmerarmatur gar nicht so einfach ist.

Wir haben uns daher am Markt umgesehen, und präsentieren nachfolgend eine kleine Auswahl spannender Modelle.

Ganz schön schwarz

1) Mit Phantom Black hat Grohe einen eleganten Farbton ins Portfolio genommen, der langfristig überzeugt: Das matte Schwarz ist durch die Drei-Schicht-Lackierung kaum anfällig für Fingerabdrücke und vor Korrosion, Verblässen und Kratzern geschützt. Dadurch sind die Oberflächen pflegeleicht und bleiben für viele Jahre schön. Im neuen Farbton sind für eine ganzheitliche Ausstattung von Küchen und Bädern auch Brausen, Betätigungsplatten und Accessoires erhältlich. In der neuen Farbe verfügbar sind die beliebte Armaturenserie Essence, die Duschsysteme Grohtherm SmartControl und Euphoria SmartControl, die Rainshower SmartActive Kopfbrausen sowie unterschiedliche Betätigungsplatten.

Verfeinertes Design

2) Schlanker, filigran und präziser: Dornbracht hat die Armaturenserie IMO gemeinsam mit seinem langjährigen Partner Sieger Design grundlegend überarbeitet. Sie wirkt jetzt noch zeitgemäßer und ist perfekt für alle, die ihre eigenen Ideen verwirklichen möchten. IMO – kurz für „In My Opinion“ – fügt sich souverän in unterschiedliche

Stilwelten ein und ist aufgrund der attraktiven Preispositionierung als Einstieg in die Dornbracht-Armaturenwelt zu verstehen. Sie ist ab April erhältlich – genauso wie neue Varianten und insgesamt sieben Oberflächen.

Pures Gefühl

3) Die neue Armaturenlinien Tecturis von Hansgrohe greift die reine Ästhetik und funktionale Schönheit des Wassers auf und macht sie auf neue Weise erlebbar. Tecturis zelebriert tägliche Wasserroutinen und sorgt dank EcoSmart+ und CoolStart-Technologie für deutlich geringeren Wasser- und Energieverbrauch – bei gleichbleibendem Wassererlebnis. Die einfache seitliche Bedienung des filigranen Griffs sorgt für weniger Wasserspritzer auf der Oberfläche der Armatur. Das verringert den Reinigungsaufwand. Zudem reduziert ein flach



HAPPY BIRTHDAY ZUM 150ER

JUBILÄUM Was für eine Erfolgsgeschichte: 1874 wurde Geberit als Ein-Mann-Betrieb in Rapperswil (Schweiz) gegründet. Heute beschäftigt dieser Weltkonzern weltweit über 10.000 Mitarbeitende und betreibt 26 Produktionswerke.



Im Jahr 1904 entwickelte der Firmengründer Albert Geberit einen mit Blei ausgekleideten Holzspülkasten – dies gilt als eigentlicher Start für die unvergleichliche Wachstumsdynamik. Mit der Erfindung des ersten Kunststoffspülkastens 1952 und des Unterputzspülkastens 1964 nahm die Erfolgsgeschichte ihren weiteren Lauf.

In diesem Jahr blickt die Geberit Gruppe somit auf 150 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Seit der Gründung 1874 in Rapperswil am Zürichsee zählt das Unternehmen zu den Pionieren der Sanitärbranche. „Unsere umfassenden Systemlösungen setzen immer wieder Standards, damals, heute und in Zukunft“, sagt Christian Buhl, CEO von Geberit.

„Gutes noch besser zu machen, ist unser Credo seit dem ersten Tag. Dabei stellen wir stets unsere Kundschaft in den Mittelpunkt“, sagt Guido Salentinig, Geschäftsführer der Geberit Vertriebsgesellschaft Österreich. Ein Beispiel für

diese gelebte Innovationskraft ist der Geberit Unterputzspülkasten, der 1964 auf den Markt kam. Heute sind diese Unterputz-Spülkästen und die blauen Duofix-Installationsrahmen tonangebend in der Sanitärbranche. Ein weiteres Beispiel ist Mepla: 1991 wurden die ersten Pressfittings für Verbundrohre lanciert – eine Weltneuheit. Die damals noch junge Technologie der Metall-Kunststoff-Verbundrohre für Trinkwasserleitungen hat sich dank dieser Innovation europaweit durchgesetzt.

Die Werte und Ziele von Geberit blieben in den vergangenen 150 Jahren größtenteils unverändert: Bodenständigkeit, Qualitätsbewusstsein und das Streben nach Spitzenleistungen prägen auch heute noch die Unternehmenskultur. Aus dem bescheidenen Familienbetrieb von einst ist mittlerweile der europäische Marktführer für Sanitärprodukte geworden. Heute beschäftigt die weltweit tätige Geberit Gruppe über 10 000 Mitarbeitende und betreibt 26



Der erste Geberit Unterputzspülkasten (UP 15.000) und die erste Geberit Betätigungsplatte aus dem Jahr 1964.

Produktionsstätten, davon vier in Übersee.

Gefeiert wird das Jubiläum nun gemeinsam mit Mitarbeitenden, Kunden und Partnern. Über das ganze Jahr verteilt finden verschiedene Anlässe und Feierlichkeiten statt. Mit einem Jubiläumsbuch zur Unternehmensgeschichte und einer Jubiläumswebsite lässt Geberit die vergangenen 150 Jahre Revue passieren. ■

Abrufbar ist es im Internet unter: www.geberit.at/150



1991 wurden die ersten Pressfittings für das Mepla Verbundrohrsystem lanciert.

TRAUMBAD OHNE EINSCHRÄNKUNGEN

PRAXISTIPP Kinedo, eine Marke der SFA Österreich, bietet individuelle barriere-reduzierte Lösungen für die altersgerechte Badrenovierung an, die in der Regel an nur einem Tag montiert werden können.

Das Bad davor und danach – der Umbau lässt sich binnen eines Tages realisieren.

Bis zu 100.000 zusätzliche Pflegeplätze werden voraussichtlich bis 2040 in Österreich benötigt. Doch der Bau dieser, sowie die Personalsuche stellen die Verantwortlichen vor große Herausforderungen. Immer mehr Menschen planen daher, ihren Lebensabend so lange wie möglich im eigenen Zuhause zu verbringen und dieses altersgerecht anzupassen. SFA Österreich bietet hier mit Kinedo eine passende Lösung. Laut einer Umfrage der

Vereinigung für Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) besitzen nur 17 Prozent der Befragten ein Badezimmer, das für ältere und körperlich eingeschränkte Menschen bequem nutzbar sei. Deshalb besteht in Deutschland, wie auch in Österreich ein massiver Renovierungsbedarf. Doch Renovierungen im Bestand sind aufgrund von tragenden Wänden und knappen Grundrissen häufig problematisch. Dafür bietet Kinedo mit den schnell und einfach realisierbaren Produkten die ideale Lösung: Mit der Komplett-Duschkabine Kinemagic, der Dusch-Badewanne Duo oder den Duschwannen aus dem Kinedo-Sortiment kann das Bad auf die Bedürfnisse der Nutzer sowie die örtlichen Gegebenheiten angepasst werden.

Komplett-Duschkabine

Binnen eines Tages ist die Montage einer Komplett-Duschkabine Kinemagic – inklusive der Demontage der alten Badewanne – in der Regel realisierbar. Notwendige Vorarbeiten an Mauerwerk, Boden oder den Wänden entfallen. Die Rückwände aus weißem Glas (6 mm) können ohne Schrauben angebracht werden und auch der Einsatz von Silikon ist nicht notwendig.

Sie können zudem Höhen von 100 bis 205 Zentimetern einnehmen. Justierbare Sockelfüße sorgen bei Bedarf für eine Duschwannen-Höhe von 3,8 bis 14,8 Zentimetern. Eine rutschfeste Beschichtung des Duschwannenbodens rundet das Gesamtpaket ab. Darüber hinaus bieten zahlreiche Optionen den Nutzern vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. So kann der Zutritt mittels Schwenktür, Schiebetür oder als offener Einstieg erfolgen. Das System

kann sowohl als Eck-, Wand- oder Nischenlösung angebracht werden und ist somit in jedem Badezimmer realisierbar.

2-in-1-Lösung

Zudem bietet Kinedo mit Duo auch eine Kombi-Lösung an. Sie verbindet Duschen und Baden und erweitert es mit hoher Sicherheit für Menschen mit Beeinträchtigungen. Eine Wannentür aus Klarglas (8 mm) sorgt mit einer niedrigen Schwelle ab fünf Zentimetern für einen leichten Zugang in den Nassbereich. Der Sicherheitsverschluss an der Tür kann mit einer einzigen Bewegung geöffnet werden. Hochwertige Duschabtrennungen aus Klarglas (6 mm) mit drehbaren Schwenkflügeln bieten darüber hinaus den entsprechenden Spritzschutz. Die einzelnen Module der Dusch-Badewanne können mit einem eigens verfügbaren Konfigurator zusammengestellt werden.

Leichter Einstieg

Darüber hinaus kann bereits mit dem Einbau der Duschwanne Kineline ein wichtiger Schritt zu mehr Barrierefreiheit im Bad gemacht werden. Mit einer Einbauhöhe von 2,6 Zentimetern ist sie besonders flach und sorgt für edlen Charme durch stilvolles Design in Natursteinoptik. Der Einbau ist vollständig, teilweise oder ohne Einbettung möglich. Weitere verschiedene Farben und Materialien wie Mineralverbundstoff oder Acryl sowie zahlreiche Ausführungen und Formen sorgen für eine optisch ansprechende Lösung im Bad. Für ein einheitliches Design bietet Kinedo darüber hinaus Armaturen und Duschabtrennungen. ■



ÖSTERREICH HÄNGT NACH WIE VOR AN RUSSLANDS GASLEINE

ANALYSE Ende letzten Jahres war Russland mit 98 Prozent praktisch Österreichs einziger Gaslieferant. Verantwortlich dafür ist 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.



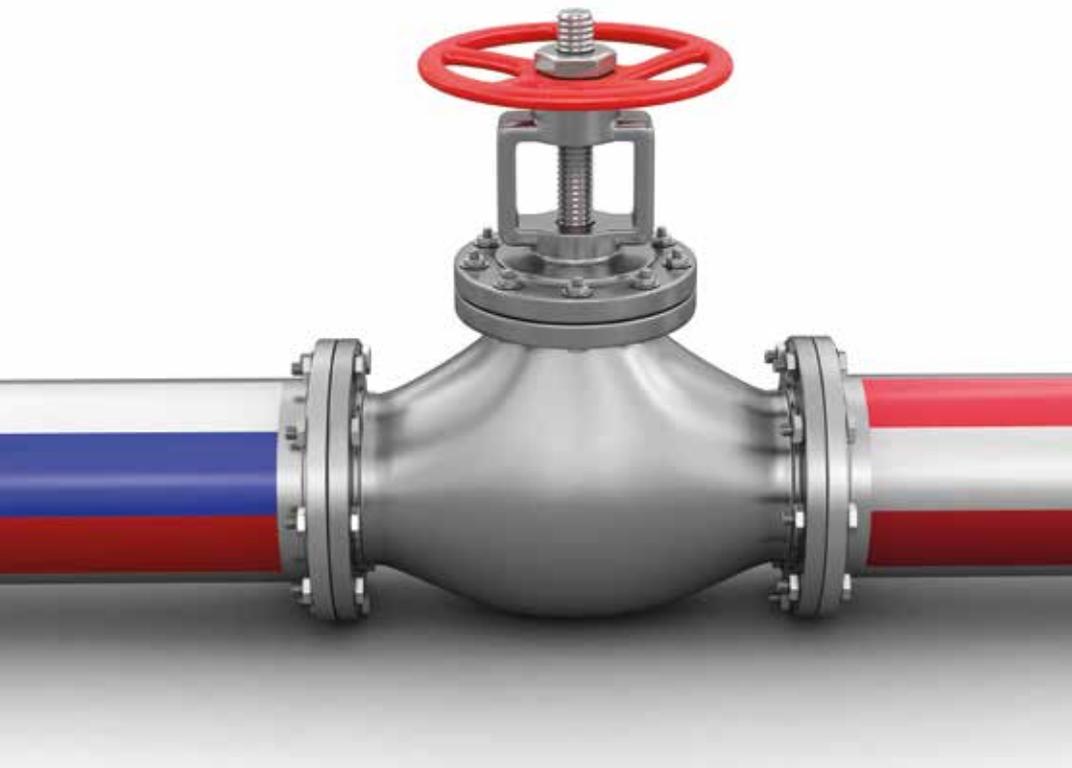
Z war relativiert sich dieser 98-Prozent-Anteil wenn man bedenkt, dass im Dezember aufgrund milder Temperaturen sowie dem gestiegenen Energiebewusstsein in der Bevölkerung insgesamt deutlich weniger Gas als üblich nach Österreich geliefert wurde, ernst ist diese Situation dennoch. Sowohl sicherheitspolitisch, als auch ökonomisch aber vor allem versorgungstechnisch. Denn wir beziehen unser Gas nach wie vor in erster Linie über die Trans-

gaspipeline – und diese führt durch das Kriegsgebiet Ukraine. Und Kiew hat zuletzt angekündigt, ab nächstem Jahr keinen Gastransit mehr zu erlauben..

Dieser gefährliche Cocktail hat Klimaschutzministerin Leonore Gewessler nun veranlasst, die langfristigen Verträge mit Russland auf eine Kündigung zu prüfen. Ein Ausstiegsszenario könnte etwa die einseitige Kürzung der Liefermenge durch Russland im Covid-Jahr 2022 sein, da dies ei-

nen Vertragsbruch darstelle. Das Klimaschutzministerium sieht jedenfalls als zentralen Grund für die hohe Abhängigkeit den Fakt, dass unsere Energieversorger weiterhin russisches Erdgas kaufen – und zwar nicht nur über direkte Lieferverträge, sondern auch über die Gasbörse. Dabei überwiege laut Gewessler ökonomisches Interesse vor der Verantwortung für eine sichere Energieversorgung, was einen staatlichen Eingriff erforderlich mache.

Laut Experten besteht die Möglichkeit, die langfristigen Gas-Lieferverträge mit Russland aufzukündigen.



So könne etwa durch das Gaswirtschaftsgesetz vorgeschrieben werden, Vorkehrungen zu treffen, um den Ausfall der größten einzelnen Bezugsquelle durch andere Quellen zu ersetzen. Für eine derartige parlamentarische Beschlussfassung brauche es jedoch eine Verfassungsmehrheit.

Erwartungsgemäß positiv sieht dies die heimische Biogasindustrie. So rechnet der heimische Biogasverband vor, dass alleine das Potenzial an organischen Abfällen und Reststoffen der Land- und Forstwirtschaft bis 2040 rund 30 Prozent des aktuellen Erdgasverbrauchs mittels Biomethan abdecken könne. Aktuell würden in Österreich schon jetzt rund 270 Biogas- und 14 Biomethanein-speiseanlagen ihre Produktion versehen. Es brauche jedoch noch den rechtlichen Rahmen in Form des EGG, der die notwendige Planungssicherheit für die Branche bringen würde.

Ursachen der Abhängigkeit

Um Antworten zu finden, warum sich Österreich derart stark von Russland abhängig gemacht hat, muss man weit in die Vergangenheit zurückgehen. Prof. Herbert Lechner von der Österreichischen Energieagentur hat sich intensiv mit diesem historischen Ursprung auseinandergesetzt und in einer

kürzlich erschienen Arbeit veröffentlicht. Demnach begann es in den Jahren des Wiederaufbaus nach dem Zweiten Weltkrieg, als der rasch steigende Gasverbrauch durch die inländische Gasförderung nicht mehr gedeckt werden konnte. Seit 1968 bezieht Österreich Erdgas aus Russland. Mehr als 80 Prozent der heimischen Importe stammen aus russischen Quellen, diese deckten im Durchschnitt der Jahre 1968 – 2020 64 Prozent des österreichischen Gasverbrauchs. Neben Lettland (das ein gesetzliches Importverbot für russisches Gas ab 1. Jänner 2023 erlassen hat) und Ungarn, gehört Österreich damit zu den von russischen Gaslieferungen abhängigsten Ländern in Europa.

Wirtschaftliche Verflechtungen

Wirtschaftliche Bedeutung hatten nicht nur die Gaslieferungen selbst, sondern auch die damit verbundenen Gegengeschäfte, besonders für die verstaatlichte Industrie. Zu Beginn war es die Lieferung der Großrohre für die Gaspipelines durch die Voest. In Folge wurde sowohl das Länderspektrum (zum Beispiel auf den Iran) vergrößert, als auch das Portfolio der Handelsgeschäfte (auf den gesamten Rohstoffhandel) erweitert.

Für Österreich nicht nur imagefördernd und vorteilhaft im

(energie-)politischen Marketing, sondern auch von ökonomischem Mehrwert, war seine Positionierung als „europäische Gasdreh-scheibe“. Neben dem Ausbau der Gasspeicher wurde dies nach dem EU-Beitritt zunehmend das zweite Standbein einer österreichischen Gassicherheitsstrategie. Unter dem „Schirm“ dieser Gasdreh-scheibe – „too big to fail“ – seien die österreichischen Gaslieferungen krisenfest, hieß es. Aus welchem Land diese Dreh-scheibe mit Erdgas gespeist würde, sei dabei sekundär. Solange die Diversifizierung der Routen am Gashub Baumgarten endeten, stärkte dies den Ertrag der österreichischen Drehscheibenfunktion, auch wenn die Abhängigkeit von Russland damit weiter stieg. Derart konnte die UdSSR das Fundament für ihren Plan legen, Österreich mit Gaslieferungen wirtschaftlich abhängig zu machen. Ein erster Hinweis dafür war etwa die Nicht-Reaktion der österreichischen Politik auf die sowjetisch-geführte blutige Niederschlagung des Prager Frühlings im Jahr 1968. Eine faktenbasierte Grundlage für die noch immer oft vorgebrachte Argumentation, dass wir zumindest über Jahrzehnte „billiges russisches Gas“ erhalten und damit unseren heutigen Wohlstand aufgebaut hätten, lässt sich jedenfalls nicht erkennen.

Abhängigkeit ist nicht alternativlos

Die Österreichische Energieagentur hat im April 2022 in der Analyse „Strategische Handlungsoptionen für eine österreichische Gasversorgung ohne Importe aus Russland“ – ausgehend von der Forcierung der Energieeffizienz und des Ausbaus erneuerbarer Energieträger – strategische Stoßrichtungen vorgeschlagen. Seit damals wurden von der OMV bereits einige Aktivitäten zur Diversifizierung gesetzt und so könnte das Unternehmen nach eigenen Aussagen seine Lieferverpflichtungen in Österreich auch zur Gänze durch nicht-russische Mengen erfüllen. ■

GASUMLAGEN GEFÄHRDEN VERSORGUNGSSICHERHEIT

ANALYSE Italien will nach dem Vorbild Deutschlands ab April eine neue Gasumlage einführen. Deutschland hat bereits 2022 eine aus FGW-Sicht EU-rechtswidrige Gasspeicherumlage eingeführt. Der Fachverband Gas Wärme warnt: „Das bedroht die Gasdiversifizierung Österreichs“.



Die italienische Regierung will im Frühjahr eine neue Gasumlage auf ihre Gasexporte einführen. Konkret will Italien ab 1. April für „Auspeisungen von Gas aus dem italienischen Fernleitungsnetz“ und damit auch auf Gasexporte von Italien nach Österreich eine Abgabe von 2,1908 Euro/MWh einheben. Die italienische Regulierungsbehörde Arera hat dazu kürzlich ein Konsultationsdokument veröffentlicht..

Der Fachverband Gas Wärme (FGW) in einer ersten Reaktion: „Das kann zu einer wesentlichen Beeinträchtigung der Versorgungssicherheit Österreichs und der Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Unternehmen führen“, so FGW-Chef Michael Mock.

Vorbild Deutschland

Damit nehme sich Italien die deutsche Gasspeicherumlage, die seit 1. Oktober 2022 in Kraft ist, zum Vorbild. Seither werden Gasexporte aus Deutschland nach Österreich und andere deutsche Nachbarländer mit der Speicher-

umlage belastet. Gasexporte von Deutschland nach Österreich wurden dadurch erheblich verteuert. Und die Preise steigen weiter: Seit Einführung mit 0,59 EUR je Megawattstunde wurde die Umlage bereits mehrfach erhöht. Seit Jahresbeginn verrechnet Deutschland bereits 1,86 EUR/MWh. Das entspricht einer Erhöhung der Umlage auf mehr als 300 Prozent. Dem Vernehmen nach sei die nächste Erhöhung bereits zur Jahresmitte zu erwarten.

Abgabe ist Exportsteuer

„Die deutsche Gasspeicherumlage ist nach dem uns vorliegenden Gutachten eindeutig unionsrechtswidrig“, sagt Mock. Er stützt sich bei seiner Aussage auf ein Rechtsgutachten der Kanzlei bpv Hügel. Aus diesem geht hervor, dass „nach der ständigen Rechtsprechung des EuGH hier unter anderem ein Verstoß gegen Art 28 Abs 1 AEUV vorliegt (Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union)“. Es sei also ein Verstoß gegen einen der grundlegendsten

Verträge der Europäischen Union. Mock: „Das muss auch der Europäischen Kommission bewusst sein, die bisher nur wenig gegen die Gasexport-Umlage unternommen hat.“

Mit dieser Entwicklung stehe der europäische Binnenmarkt am Rande der Selbstaufgabe und die Entkopplung der verschiedenen europäischen Marktgebiete werde weiter verschärft. Statt den Binnenmarkt zu stärken, würden mit diesen nationalen Maßnahmen viel mehr die Solidaritätsbestimmungen der europäischen SOS-Verordnung ad absurdum geführt.

Dabei kommen diese zusätzlichen Abgaben auf Gas aus Deutschland beziehungsweise Italien einer Exportsteuer gleich. Denn damit werden Gas-Exporte aus diesen Ländern wirtschaftlich weniger attraktiv. Abgesehen von den Mehrkosten, die Haushalte und Wirtschaft gleichermaßen belasten, sorgt die Gasspeicherumlage für eine Verschlechterung der Gasversorgungssituation in Österreich. Denn sie durchkreuzt österreichische Bestrebungen, die Abhängigkeit von russischem Gas durch vielfältigere Bezugsquellen, zum Beispiel durch Gas aus Deutschland oder Italien, zu verringern.

Um die österreichische Bevölkerung und Wirtschaft vor weiteren Kostensteigerungen bei den Energiepreisen zu schützen, fordert der Fachverband Gas Wärme die heimische Politik dazu auf „mit mehr Nachdruck gegen die Gaspreisumlage Deutschlands aufzutreten und jetzt auch gegen die Einführung der geplanten italienischen Gasumlage aktiv zu werden“. ■

PRIMA KLIMA FÜR EXOTISCHE TIERE

OBJEKTRREPORT Im Zoo Salzburg sind unter anderem auch seltene Tiere aus den unterschiedlichsten Kontinenten vertreten. Viele davon benötigten ein Klima, das ihrem ursprünglichen Umfeld nachempfunden ist. Realisiert wurde dies mit Gas-Brennwertdoppelkessel von Hoval.

Das Wohl der 1.500 Tiere bzw. 150 Tierarten und eine artgerechte Haltung stehen an erster Stelle des Zoo Salzburg. Dabei ist das Raumklima ein wesentlicher Faktor. Um anhaltende Wärme auch in der kälteren Jahreszeit oder bei Schlechtwetter zu sichern, vertraut der Zoo Salzburg auf den UltraGas® 2 Brennwertdoppelkessel von Hoval, der seit Juli 2023 im Haupthaus eingesetzt wird. Im Gibbon- und Tropenhaus bilden wir die Lebensräume Südamerikas und Südasiens nach. Die Tiere mögen es also warm und eine konstante Wärmeversorgung ist besonders wichtig“, informiert Sabine Grebner, Geschäftsführerin des Zoos.

Hohe Betriebssicherheit

Für diesen Zoobereich sind konstante 27 Grad nötig. Die dafür benötigte Leistung von 300 kW bietet der Gas-Brennwertdoppelkessel UltraGas® 2. Um Ausfällen vorzubeugen und die gewünschten Raumtemperaturen sicherzustellen, sind die zwei vollständigen Kessel über die vollautomatische Steuerung TopTronic® E miteinander verbunden.

„Beide Kessel laufen vorwiegend im Teillastbetrieb, was dafür sorgt, dass ein optimaler Wirkungsgradbereich erreicht und der Brennstoffverbrauch verringert wird“, erklärt Michael Huber, Produktmarktmanager bei Hoval.

„Darüber hinaus ist mit dieser Lösung höchste Betriebssicherheit möglich, da bei einer Wartung eines Kessels oder bei dessen kurzfristigem Ausfall der zweite die Arbeit zur Gänze übernimmt.“ Für angenehme Temperaturen ist somit gesorgt: sowohl für Tier als

auch für Mensch, da die neue Anlage neben dem Haupthaus auch das Restaurant, das Büro und die Personalräumlichkeiten beheizt.

Deutliche Kostenersparnis

Nach einer raschen Sanierung benötigte der Zoo Salzburg eine leistungsstarke Lösung. Der Doppelkessel von Hoval arbeitet dabei sehr energieeffizient bei niedrigem Schadstoffausstoß. Der im Gerät verwendete Wärmetauscher TurboFer® erzeugt Betriebstemperaturen von bis zu 95 Grad und sorgt für eine optimale Wärmeverteilung.

„Eine Doppelkesselanlage ist die beste Option für die Anforderungen des Zoos“, erklärt Alexander Paradeiser vom Hoval-Partnerinstallationsbetrieb Matousch.

„Hoval hat schnell reagiert und das Projekt war vom Erstgespräch bis zur Umsetzung innerhalb kürzester Zeit abgeschlossen“, zeigt sich Sabine Grebner zufrieden mit dem Ablauf.

Durch die neue Anlage rechnet der Zoo Salzburg mit einer Kostenersparnis von bis zu 20 Prozent.

Patenschaft für Krallaffen

„Wir sind sehr zufrieden mit unserer neuen Heizung. Die Zusammenarbeit hat gut und schnell funktioniert, und das Gesamtpaket aus Qualität und Vor-Ort-Service hat uns überzeugt“, betont Sabine Grebner.

Da Partnerschaft auf Gegenseitigkeit beruht, ist Hoval nun Pate von drei Kaiserschnurrbartamarnen – den Elterntieren Gordon und Momo sowie einem ihrer Jungtiere namens Mia. Die Krallaffen mit dem auffälligen Bart leben im Gibbonhaus des Zoo Salzburg. ■



Sabine Grebner vom Zoo Salzburg freut sich über die neue Heizungsanlage.



Bernhard Weiß und Armin Rausch bei der Inbetriebnahme der Doppelkesselanlage UltraGas



Hoval ist seit Sommer 2023 Pate einer Kaiserschnurrbartamarninfamilie im Zoo Salzburg.

Technische Daten: KNV Topline		S1156/S1256 - 08	S1156/S1256 - 13	S1156/S1256 - 18
Energieeffizienzklasse Produktlabel 35 °C / 55 °C		A+++ / A+++	A+++ / A+++	A+++ / A+++
System Energieeffizienzklasse Verbundlabel 35 °C		A+++	A+++	A+++
Warmwasser Energieeffizienzklasse*		A+	A+	A+
SCOP EN14825, bei mittlerem Klima S/W (35 °C)		5,7	5,9	5,9
SCOP EN14825, bei mittlerem Klima W/W (35 °C)		7,9	8,8	8,4
Nennheizleistung (P _{designh})		7,5	11	15,1
Raumheizungs-Energieeffizienz η _s 35 °C / 55 °C, bei mittlerem Klima		219 / 162	227 / 163	230 / 169
Heizleistung (P _n) S/W		kW	1,5 - 8	3 - 14
S0/W35 °C**	COP	-	5,1	5,1
S0/W55 °C**	COP	-	3,0	3,0
Heizleistung (P _n) W/W		kW	2 - 11	4 - 17,5
W10/W35 °C**	COP	-	7,1	7,4
W10/W55 °C**	COP	-	3,9	4,0
max. Vorlauftemperatur		°C	65	65
Schalleistungspegel nach EN12102 bei 0/35		dB(A)	36 - 43	36 - 47
Abmessungen Modell S1156 (B / T / H)		mm	600 / 620 / 1500	600 / 620 / 1500
Gewicht Modell S1156		kg	165	179
Abmessungen Modell S1256 (B / T / H)		mm	600 / 620 / 1800	600 / 620 / 1800
Gewicht Modell S1256		kg	249	263
Modell S1256, Warmwasserspeicher integriert		l	178	178

* Angaben in Kombination mit dem KNV Spezial Wärmepumpenspeicher Greenwater - Lastprofil XXL | Topline S1256 - Lastprofil XL.
 ** Angaben nominell nach EN14511.

tisch an die Heizlast des Gebäudes anpasst. Die S1256 eignet sich für Häuser bis ca. 18 kW Heizlast, sowohl für Neubauten als auch als Ersatz.

Attraktive Förderungen

Wie schon erwähnt, ist mit Inkrafttreten der neuen Förderungen zu Jahresbeginn der Tausch alter Heizungen gegen Wärmepumpen noch attraktiver geworden. Das Besondere daran: Die Kosten für Luft- und Erdwärmepumpen haben sich deutlich angenähert. Konkret bedeutet dies, dass Luft-Wasser-Wärmepumpen mit bis zu 16.000 Euro gefördert werden, Sole-Wasser-Wärmepumpen sogar mit 23.000 Euro. Zusätzlich kann eine Bohrprämie in Höhe von 5.000 Euro beantragt werden.

„Unsere Erdwärmepumpen S1156 und S1256, die nicht nur beeindruckende Leistungs- und Effizienzwerte aufweisen, sondern auch voll förderfähig sind, stehen bereit, um die Modernisierung von Heizsystemen zu unterstützen. Im Bereich Erdwärme ist KNV einer von ganz wenigen Anbietern, die für im Sanierungsbereich relevante Leistungen das gesamte Sortiment mit voll förderfähigen Wärmepumpen anbieten kann“ so Peter Leitner.

KNV Förderbonus

Natürlich wird die Luft/Wasser-Wärmepumpe auch weiterhin eine zentrale Rolle in der Sanierung spielen. Für diese Anwendung sieht die Förderung nun jedoch einen Abschlag von 20 Prozent vor. Peter Leitner: „Um die Förderdifferenz bis zur Markteinführung der neuen Geräte auszugleichen, gewähren wir einen Förderbonus. Bei Bestellungen der Luft-Wärmepumpe Topline F2120-16 und Topline F2120-20 sowie Greenline LWSE-V13 bis LWSE-V33 kompensieren wir den Abschlag. Diese Regelung gilt für alle Neubestellungen von Geräten, die in der Sanierung eingesetzt werden bzw. für Anwendungen, für die eine Förderung beantragt werden kann. Die entsprechenden Nachfolgegeräte im Leistungsbereich 16 kW und 20 kW werden ab kommenden Herbst verfügbar sein, und mit dem umweltfreundlichen Kältemittel R290 betrieben“.

Ein weiteres wichtiges Detail: Bei den verwendeten Kältemitteln in der Serie Topline F2120 sowie Greenline LWSE-V gibt es keinerlei Einschränkungen für künftige Service- und Wartungsarbeiten durch die neue F-Gas Verordnung. ■



KNV ENERGIETECHNIK

KNV ist seit 30 Jahren einer der führenden österreichischen Wärmepumpen-Produzenten. Als Teil der schwedischen NIBE-Gruppe werden umweltfreundliche Wärmepumpen und Energiesysteme entwickelt, die CO₂ einsparen, weniger Energie verbrauchen und die Umwelt entlasten.
www.knv.at

WOHLIGE WÄRME FÜR DIE GESAMTSCHULE

SANIERUNG Ein erheblicher Teil der öffentlichen Gebäude im deutschsprachigen Raum ist aus energetischer Sicht nicht mehr am Stand der Technik. Dazu zählte bis vor kurzem auch die Kooperative Gesamtschule in Rastede (Deutschland). Für nachhaltige Wärme sorgen nun Wärmerezeuger von Brötje.



Angenehme Schulatmosphäre inklusive: Die neuen Klassenzimmer sind lichtdurchflutet und mit einer sehr guten Akustik ausgestattet.

Als die Kooperative Gesamtschule Rastede 1976 ihren Betrieb aufnahm, galt sie als Meilenstein in der Schullandschaft. Vor allem nach Einführung der Sekundarstufe II im Jahr 1980 entstand ein äußerst breit gefächertes Bildungsangebot.

Bis zu 2.300 Schülerinnen und Schüler gehen hier täglich ein und aus. Seit man in Niedersachsen die Rückkehr zur Matura beschlossen und Informatik als Pflichtfach integriert hat, wurde es zusehends enger in den zwei Standorten dieser Kooperativen Gesamtschule.

Als Konsequenz wuchs der Campus in der Wilhelmstraße. Der Neubau entspricht dem Passivhaus-Standard und hat eine beheizte Nutzfläche von 941,72 m².

Effiziente Beheizung

Damit der Passivhaus-Standard erreicht werden konnte, setzte das Ingenieurbüro Heimsch bei

der Wärmeerzeugung auf eine Kaskaden-Lösung mit Luft-/Wasser-Wärmepumpen. Dieser Ansatz wurde auch dem Effizienzanspruch gerecht, den Architekt Oliver Ohlenbusch vom Architekturbüro „gruppe omp“ bereits in der Planungsphase formuliert hatte. Nachdem man schon im Hauptgebäude gute Erfahrungen mit Gas-Brennwertgeräten aus dem Hause Brötje gemacht hat, kamen zwei BLW Neo 18 zum Einsatz. Die Monoblockgeräte arbeiten modulierend und versorgen den neuen Schultrakt permanent mit der passenden Heizleistung. Dabei liegt der Versorgungsbereich der Kaskade zwischen ca. 5,1 und 38,4 kW. Ein großzügig dimensionierter Verdampfer mit intelligenten Abtaufunktionen stellt den vereisungssicheren Betrieb in der Winterzeit sicher. Weiterer Pluspunkt der Brötje-Wärmepumpen: Die Einsatzgrenze liegt zwischen

-25 und +45 °C. Damit sind die Wärmerezeuger auch für die nördlichen Witterungsbedingungen bestens gerüstet. Das gelingt durch modernste Technik im Inneren: Ein bislang einzigartiges System mit zwei im Verbund arbeitenden Wärmetauschern gewinnt aus dem Kältekreislauf je nach Modulation drei bis fünf Prozent zusätzliche Energie und realisiert mit den Monoblock-Geräten einen COP von über 4,25 bei A2/W35.

Ausgeklügelte Hydraulik

Zwei Hydroboxen von Brötje erleichterten außerdem die hydraulische Anbindung der Wärmepumpen in das System während der Installation. In der Hydrobox sind diverse Fühler und die Heizkreisumpen bereits integriert. Ein nachgeschaltetes Umschaltventil bewirkt eine optimale Verteilung des Heizungswassers, je nach Bedarf. Zur Raumheizung belädt die Wärmepumpen-Gruppe einen Juratherm Pufferspeicher mit 1.000 l Nutzvolumen. Um eine optimale thermische Schichtung zu erreichen, verhindern groß dimensionierte Flansch-Anschlüsse in DN 80 eine unnötige Durchmischung des Speichermediums.

Zudem wurden vom ausführenden SHK-Fachbetrieb Ender & Panneitz zwei Brötje Powerboxen installiert, in denen sich die Neo RWP Regelung befindet. Ihre Aufgabe: die leistungsgerechte Regelung des Verdichters und die leistungsabhängige Ansteuerung der Umwälzpumpen. Das Expansionsventil wird mithilfe der innovativen DSI-Technologie immer dem Optimum angepasst. Die Monoblock-Geräte wurden im Außenbereich

vor dem Schulanbau zwischen den Zu- und Ablufttürmen der RLT-Anlage wirkungsvoll in Szene gesetzt. Die Edelstahlsäulen sind jeweils drei Meter hoch und weisen einen Durchmesser von je 1.100 mm auf. Spezielle Ventilatorblätter im Eulenflügel-Design erzeugen selbst bei Volllast mit 58 db(A) LWA einen extrem niedrigen Schalleistungspegel.

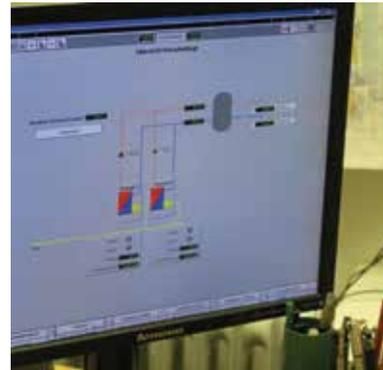
Hybride Nutzung über die Steuerung

Darüber hinaus sind die Wärmepumpen durch zwei RKM-Module mittels MODBUS-Anbindung mit der zentralen Gebäudeleittechnik verbunden. Diese wurde von der HERMES Systeme GmbH auf die Bedürfnisse des Schulbetriebes hin programmiert. Die Simatic HMI veranschaulicht die Überwachung der wichtigsten Parameter und sendet bei Störungen oder Abweichungen eine Nachricht an den zuständigen Anlagen-Manager. So können Ausfälle frühzeitig erkannt bzw. vermieden oder schnell behoben werden, ohne dass eine Störung den Schulbetrieb beeinträchtigt. Eine Vernetzung der Gebäudeabschnitte wird zudem einen hybriden Einsatz der Heizungstechnik – also die Kombination der Gas-Brennwert- mit der Wärmepumpen-Kaskade ermöglichen.

Fazit

Mit Brötje hat die Gemeinde Rastede als Betreiber der Kooperativen Gesamtschule einen Heizungsanbieter vor Ort, der dem Anspruch an Qualität, Wirtschaftlichkeit und Zuverlässigkeit in der Gebäudetechnik gerecht wird. Als wärmetechnisches Herzstück des neu angebauten Schulbereichs garantieren die BLW NEO 18 rund um die Uhr die Bereitstellung von bedarfsgerechter Wärme. Durch ihren großen Modulationsbereich passt sich die Anlage exakt an den gerade geforderten Bedarf an. Die Zusammenarbeit von Brötje, den Planern sowie dem Installationsbetrieb wird von allen Beteiligten gelobt. Nach Aussagen des verantwortlichen Projektleiters der Ingenieurbüro heimsch GmbH,

Finn Tabken, ging die Zusammenarbeit „zügig und unproblematisch vonstatten“. Mit dazu beigetragen hat auch der zuständige Key-Account-Manager Daniel Norder, der das Projekt für Brötje begleitet hat. „Eine Konstellation, die ich mir für Folgeprojekte durchaus wieder vorstellen kann“, erklärt auch Jens Schlosshauer, geschäftsführender Inhaber des Ingenieurbüros dazu. ■



Die Heizungsanlage wurde in die Gebäudeleittechnik eingebunden. Dadurch hat der Anlagen-Manager alle Parameter stets im Blick.



Die Außeneinheiten der BLW Neo 18 stehen auf speziellen Sockeln, die einen möglichen Körperschall verhindern.



Zwei Hydro-Boxen erleichterten die hydraulische Anbindung der Wärmepumpen in das System.



Die RLT-Anlage von Bösch versorgt den neuen Schultrakt mit einem Luftvolumenstrom von 5.910 m³ pro Stunde.

WÄRMEPUMPE MIT BREITEM LEISTUNGSSPEKTRUM

Auf der Webuild-Energiesparmesse in Wels stellt Hargassner, der Innviertler Heizspezialist für Biomasse und Solarthermie, offiziell seine neue Produktparte „Wärmepumpe“ vor, und entwickelt sich so zum Komplettanbieter für erneuerbare Wärme.

Der Biomassepionier Hargassner präsentiert in seinem 40. Jubiläumjahr ein ganzes Feuerwerk an Neuheiten – allen voran mit der Airflow-M eine Luft-Wasser-Wärmepumpe.

Dieses Modell mit fünf bis 20 kW eignet sich für Ein- und Zweifamilienhäuser wie auch für Sanierungsprojekte. Es heizt oder kühlt nach Wunsch und erreicht hocheffiziente Leistungszahlen. Kunden beeindruckt die Wärmepumpe zudem durch ihre Kompaktheit, dem modernen Design und dem leisen Betrieb. Als Monoblock-Wärmepumpe liegt das Herzstück der Technologie – der Kältekreislauf – in der Außeneinheit. Das vereinfacht die Montage und erspart einen zusätzlichen Kältetechniker. Die Auswahl der drei unterschiedlichen Inneneinheiten Basic, Style und Comfort ermöglicht eine schnelle Anpassung an den individuellen Anwendungsfall.



Neuheit: Hargassner Airflow-M_Aussenmodul-5-12.

Genauso spannend ist der neue Pelletkessel Nano-PK 38-65 kW für den mittleren Leistungsbereich. Dieser bringt die moderne Nano-Pellet-Technologie in den Gewerbebereich, Wohnbau und in öffentliche Gebäude.

Einzigartig ist auch der kompakte Kombikessel Smart-Duo 17-30 kW. Er besitzt eine Zwei-Zonen-Brennkammer

für Pellets und Scheitholz und ermöglicht dadurch einen krisensicheren und kostengünstigen Betrieb. In beiden Geräten ist optional ein „eCleaner“ integrierbar. Dieser reduziert Feinstaubwerte auf ein Minimum. Die Heizkessel bestechen außerdem mit modernem Design und äußerst geringem Platzbedarf.

Für Gebäude ohne Platz für einen Lagerraum bietet ein wartungsfreies Gerätehaus im Garten eine perfekte Lösung für einen externen Pellet-Gewebetank. Es besitzt eine Schlauchdurchführung für Pellets und besticht durch modernes Design und einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

Weiters wird die neue Steuerungsgeneration mit kapazitivem Touchdisplay und modernen Fernbedienungen mit Sprachfunktion präsentiert. ■

www.hargassner.com

FOTO: HARGASSNER

SO WIRD DIE HEIZUNG FIT FÜR DIE ZUKUNFT

Das breite Austria Email-Sortiment bietet für jedes Nutzungsbedürfnis eine nachhaltige Lösung: Von Wärmepumpen über Fernwärmespeicher bis hin zu smarten Elektro-Warmwasserspeichern reicht das Spektrum.

Die Heizungswärmepumpe Monoblock LWPM, die auch als Kombigerät mit integriertem Warmwasserspeicher Monoblock LWPMK erhältlich ist, überzeugt durch flüsterleisen Betrieb mit einem Schalldruckpegel von unter 30 dB(A) innerhalb von drei Metern. Alle Wärmepumpen der LWPM-Serie bewähren sich sowohl bei Sanierungen wie auch bei Neubauprojekten und punkten mit der Einbindung von PV-Strom. Mit 16 kW ergänzt die neu entwickelte Wärmepumpe LWPM 16 das Sortiment ab sofort um einen besonders leistungsstarken Gerätetyp für einen größeren Einsatzbereich, speziell in der Sanierung.

Die Erdwärmepumpe EWP 6 PRO/B heizt das Zuhause besonders umweltschonend und günstig. Dank des umweltfreundlichen Kältemittels R290 ist eine Innenaufstellung problemlos möglich, und die Pro-Version verfügt auch



Die EWP 6 PRO/B von Austria Email heizt das Zuhause besonders umweltschonend.

über eine aktive und passive Kühlung.

Wer einen kompletten Heizungstausch derzeit noch nicht umsetzen möchte, ist mit „kleinen Maßnahmen mit großer Wirkung“ gut beraten. Eine effektive Lösung zum Sparen von Betriebskosten und für mehr Unabhängigkeit in der Energieversorgung ist die

Umstellung der Warmwasserbereitung, etwa ergänzend zum bestehenden Heizungssystem mit Biomasse: Sowohl der smarte E-Speicher EWH Digital oder die Brauchwasserwärmepumpe EHT Revolution punkten als praktische Plug-and-Play-Lösung, ohne dass große bauliche Änderungen notwendig wären.

Die mobile Elektroheizung auf Rädern, der E-Tech M, ist die smarte Antwort auf die Frage: Wo bekomme ich bei Sanierungsprojekten, auf Baustellen und bei Ausfällen des Heizungssystems rasch eine mobile Heizungslösung her, auf die ich mich verlassen kann? Das Gerät ist die optimale Komplettlösung für das Trocknen von Estrich, verhindert ein Einfrieren der Rohre und kommt als Notheizung bei einem Schaden am Heizungssystem zum Einsatz. ■

www.austria-email.at

FOTO: AUSTRIA EMAIL

NEUESTE TRENDS UND INNOVATIONEN

Im Rahmen der Webuild-Energiesparmesse bietet Holter umfassende Einblicke in die neuesten Entwicklungen, Trends und Produkte für den gesamten Haustechnik-Bereich.

Als traditionsreiches Unternehmen mit Firmensitz in Wels ist Holter im Rahmen der Webuild nicht nur Lokalmatador, sondern mit einer Ausstellungsfläche von rund 600 m² auch der größte Messeaussteller. Der Messestand dient zur Vorstellung des neuesten Produktsortiments und ist gleichzeitig auch zentraler Treffpunkt und Impulsgeber für Fachleute aus der SHK-Branche.

An den fünf Messetagen präsentieren 13 Mitaussteller und über 30 Industriepartner am Holter Stand in Halle 20 ein umfangreiches Produktangebot und zeigen fortschrittliche Ideen in allen Bereichen. „Unser Ziel ist es, damit den Geschäftsalltag unserer Installateurkunden zu bereichern und ihnen neue Wege und Lösungen aufzuzeigen, damit sie die Zukunft noch erfolgreicher gestalten können“, so Holter Geschäftsführer Markus Steinbrecher.



FOTO: HOLTER/DORIS HIMMELBAUER

Von PV über Heizung bis hin zur Klimatisierung/Lüftung ist am Holter-Stand alles zu sehen.

Durch die mit Jahresbeginn in Kraft getretenen Förderungen für den Heizungstausch stehen nachhaltiger Heizungssysteme im Fokus. Am Messestand sind daher die neuesten Entwicklungen zu sehen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf Wärmepumpen. Die ausgestellten Modelle bieten hohe Vorlauftemperaturen und haben durch ihre

Effizienz das Potenzial zu erheblichen Energieeinsparungen. Ebenso im Rampenlicht stehen Photovoltaikanlagen sowie Batteriesysteme für die Stromspeicherung.

Das Angebot auf der Messe wird durch hochwertige Heizungspumpen und Druckleistungspumpen ergänzt, die durch ihre Geräuscharmheit, geringen Stromverbrauch und niedrige CO₂-Emissionen überzeugen. Abgerundet wird das Sortiment durch stilvolle Klimageräte zur effektiven Raumtemperierung und durchdachte Systeme zur kontrollierten Wohnraumlüftung, die für ein angenehmes und gesundes Raumklima sorgen. Last but not least ergänzt die Wasserenthärtung mittels Weichwasseranlagen das Angebot rund um das Thema Haustechnik. ■

www.holter.at

EFFIZIENTES BENUTZERFREUNDLICHES ONLINE-TOOL

Das neue Planungs- und Konfigurierungsprogramm AC Select von Panasonic Heating & Cooling Solutions erleichtert HLK-Fachleuten ab sofort die Auswahl der idealen Heiz- und Kühllösungen für ihre Projekte.

Das umfassende Online-Auswahltool von Panasonic beinhaltet das gesamte Angebot des Unternehmens an luft- und wassergekühlten Kaltwassersätzen, Gebläsekonvektoren, wassergekoppelten Wärmepumpen und Dachklimageräten. Mit dem effizienten und benutzerfreundlichen Online-Tool können Fachleute ihre Lösung direkt aus dem Katalog auswählen oder die erforderlichen Bedingungen eingeben.

So erhalten diese über AC Select den idealen Produktvorschlag für jeden Bedarf. Zudem bietet das Tool die Möglichkeit, größere Projekte durch Hinzufügen mehrerer Geräte zu planen. Um die HLK-Lösungen genau auf die jeweiligen Anforderungen abzustimmen, bietet AC Select eine umfassende Liste von Zubehör und Optionen, die zu den ausgewählten Geräten hinzugefügt werden können. Mit seiner intuitiven Oberfläche er-

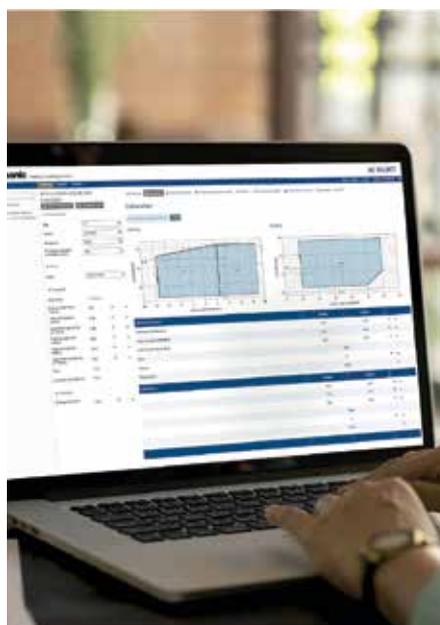


FOTO: PANASONIC

AC Select von Panasonic bietet mit seiner intuitiven Oberfläche eine rasche Orientierung.

möglicht AC Select seinen Nutzern eine schnelle und fundierte Auswahl und spart somit Zeit. Diese können mühelos technische Informationen finden, Parameter anpassen und die HLK-Geräte konfigurieren.

Zudem bietet die Panasonic AC Smart Cloud eine zentrale Kontrolle aller Geschäftsräume, von jedem Ort aus, rund um die Uhr. Es spielt dabei keine Rolle, wo man sich befindet – ein Webanschluss genügt. Dieses System ermöglicht die vollständige Kontrolle über alle Installationen vom Tablet oder Computer aus. Mit einem einfachen Klick erhalten Nutzer ihre Einheiten von mehreren Standorten in Echtzeit inklusive Statusaktualisierungen aller Installationen, wodurch potenzielle Ausfälle reduziert und die Kosten optimiert werden. ■

<https://acselect.panasonic.eu>

ZUKUNFTSFITTE ENERGIELÖSUNGEN IM FOKUS

Unter dem Motto „Die sichere Energielösung für dein Zuhause“ öffnete KWB Energiesysteme Ende Jänner seine Tore für die jährliche Hausmesse. Rund 1.000 Besucher nutzten diese Gelegenheit, sich über innovative Energielösungen zu informieren.

Seit 30 Jahren ist KWB der Spezialist für Wärme und Strom aus erneuerbarer Energie. Diese langjährige Expertise ermöglicht es dem steirischen Unternehmen mit Sitz in St. Margarethen an der Raab Energie ganzheitlich zu denken und saubere und effiziente Energielösungen anzubieten.

Bei der traditionellen KWB-Hausmesse erhielten die Besucher Einblicke in die ganzheitlich gedachten Energiesysteme, darunter Holz-, Pellets- und Stückholzheizungen, sowie Speichermöglichkeiten, Solarthermie und Photovoltaik. Ein besonderes Augenmerk lag auf dem neu entwickelten, smarten Energiemix-Optimierer „Clee“. Diese auf künstliche Intelligenz basierende Software koordiniert alle Energieerzeuger, -verbraucher und -speicher im Haushalt. Dadurch wird die Verwendung kostenloser Sonnenenergie maximiert, der Anteil zugekaufter Ener-



Im Rahmen der KWB-Hausmesse wurden durchdachte Energiesysteme gezeigt.

giequellen minimiert und die Energieeffizienz gesteigert. KWB-Geschäftsführer Helmut Matschnig fasst zusammen: „Mit Clee haben wir eine intelligente und zukunftsorientierte Lösung geschaffen,

um erneuerbare Ressourcen effizient zu nutzen und Energie zu sparen, ohne auf Komfort verzichten zu müssen.“

Das vielfältige Programm bot neben den Produktpräsentationen auch informative Vorträge zu brandaktuellen Themen: Experten der Energie-Agentur GU sowie der Regionalenergie Steiermark informierten über die neuen Förderungen in Österreich. KWB-Gründer Erwin Stubenschrott erläuterte die Bedeutung von Holz als erneuerbare Energie, um den Herausforderungen des Klimawandels zu begegnen. Staunende Gesichter gab es bei der Häcksler-Vorführungen mit dem Albach Diamant 2000 der Hackgutgewinnung Sittsam aus Riegersburg. Zudem konnten Interessierte an Werksführungen teilnehmen und einen Blick hinter die Produktionskulissen werfen. ■

www.kwb.net

FOTO: KWB

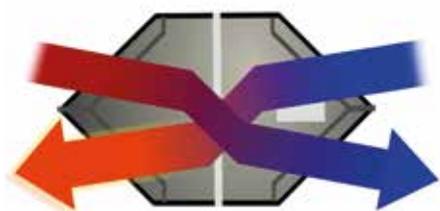
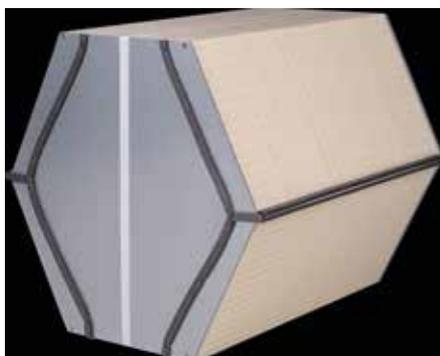
WOHNRAUMLÜFTUNG MIT ENTHALPIETAUSCHER

Wenn es um die Lüftung geht, spielt nicht nur der CO₂-Gehalt oder die Virenlast der Luft eine Rolle. Auch die Luftfeuchtigkeit ist sehr wichtig, sowohl was das eigene Wohlbefinden, als auch die Haltbarkeit von Bausubstanz und Inventar angeht.

Der Wohnraumlüftungsexperte Pluggit hat deshalb die Wandgeräte seiner Serie PluggEasy um den Enthalpietauscher ergänzt.

Denn Gebäude werden immer dichter, egal ob Neubau oder bei der Bestandssanierung. Dies führt dazu, dass der Luftaustausch fast komplett über manuelles Lüften oder eine Lüftungsanlage stattfindet. Für das Wohlbefinden ist aber nicht nur „Frischlufte“ wichtig, sondern auch die Raumluftfeuchte. Diese sollte zwischen 40 und 60 Prozent liegen. Von Raum zu Raum und je nach Jahreszeit kann die Raumluftfeuchte aber stark schwanken. Hier kann der Enthalpietauscher Hilfe leisten.

Durch seinen hohen Feuchterückgewinnungsgrad (ca. 70 Prozent) wird feuchter Abluft, wie etwa aus dem Bad oder der Küche, Wasser entzogen und der Zuluft zugefügt. Ein positiver Nebeneffekt:



Der neue Enthalpietauscher ergänzt die Wohnraumlüftungen der Serie PluggEasy sinnvoll.

Die Polymer-Membrane überträgt nur die kleinen Wasserdampfmoleküle, während größere Moleküle, wie Viren oder schlechte Gerüche, abgeleitet werden.

Durch den Enthalpietauscher lässt sich aber nicht nur Feuchte, sondern auch Wärme „zurückgewinnen“, da die Luftfeuchtigkeit die Wärmeenergie in der Raumluft beeinflusst. So lässt sich die Zuluft durch eine Wohnraumlüftung mit Enthalpietauscher effektiv erwärmen und damit bis zu 30 Prozent der Heizkosten einsparen.

Der Enthalpietauscher von Pluggit hält die relative Luftfeuchtigkeit eigenständig im idealen, konstanten Rahmen. Er lässt sich unkompliziert in ein bestehendes PluggEasy-System nachrüsten oder auch direkt bei einem Neubau mit einplanen. ■

www.pluggit.com

FOTOS: PLUGGIT

STUDIE ORTET KLIMASCHUTZMÜDIGKEIT

ERHEBUNG Angesichts von Teuerungen auf allen Ebenen verlieren Maßnahmen für den Klimaschutz in der österreichischen Bevölkerung an Priorität. Das zeigt eine aktuelle Studie von WU Wien, Deloitte Österreich und Wien Energie. Demnach ist die Unterstützung für erneuerbare Energieprojekte abgeflacht.



Im Rahmen dieser repräsentativen Studie unter rund 1.000 Befragten wird jährlich die Einstellung der Österreicherinnen und Österreicher zu erneuerbaren Energien erhoben. Die aktuellen Ergebnisse zeigen nun diesbezüglich erste Ermüderscheinungen. Der Klimawandel wird zwar nach wie vor als zentrales Problem in den kommenden zwei Jahrzehnten gesehen, es zeichnet sich aber eine zunehmend kritische Haltung ab – vor allem gegenüber Energieprojekten in der Nähe des eigenen Wohnortes. „Wir sehen, dass die Zustimmungswerte für Windkraftprojekte im eigenen Umfeld auf unter zwei Drittel gesunken sind. Und auch die eigentlich sehr beliebte Photovoltaik erreicht mit 83 Prozent den niedrigste Akzeptanzwert seit Beginn der Studienreihe – das ist ein besorgniserregendes Ergebnis“, betont Nina Hampl, Studienautorin an der WU Wien.

Schwindender Rückenwind für geplante Verbote

Die getrübe Stimmung zeigt sich auch in einem Rückgang der Unterstützung für energie- und klimapolitische Maßnahmen: Während im Vorjahr noch 66 Prozent der Österreicherinnen und Österreicher befürworteten, dass der Gesamtstromverbrauch bis 2030 aus 100 Prozent erneuerbaren Energiequellen gedeckt werden soll, sind es aktuell nur mehr 55 Prozent. Und lediglich ein Drittel der Befragten spricht sich für ein generelles Verbot von Gasheizungen ab 2040 beziehungsweise Ölheizungen ab 2035 aus.

„Die Bevölkerung ist immer weniger dazu bereit, für die Energiewende persönliche Veränderungen hinzunehmen. Zwei Drittel sind dementsprechend der Meinung, dass mehr auf Anreize statt auf Verbote gesetzt werden sollte“, ergänzt Nina Hampl.

Nichtsdestotrotz liegt Energiesparen weiter im Trend. Fast die Hälfte (47 Prozent) setzt in diesem Zusammenhang auf eine Verhaltensänderung – und der Großteil davon will diese auch in den kommenden zwölf Monaten beibehalten. Grund dafür sind aber auch hier weniger Umweltaspekte, sondern vor allem der Kostenfaktor.

Teuerungen bremsen Fortschritt aus

Auch beim Thema nachhaltige Wärmeversorgung tritt Österreich auf der Stelle. So hat sich der Anteil von fossilen Energieträgern wie Erdgas oder Heizöl im Vergleich zum Vorjahr im privaten Wohnbau nach Angabe der Befragten kaum verändert. Immerhin der Trend zur Installation einer Photovoltaikanlage setzt sich weiter fort: Über die Hälfte der Anlagen wurde innerhalb der vergangenen zwei Jahre installiert.

„Die Wärmewende wird eine der zentralen Herausforderungen in naher Zukunft, doch laut Umfrage verlangsamen auch hier die aktuellen Teuerungen den wichtigen Fortschritt. Es wird sich zeigen, wie sich die bereits präsentierten Förderungen hier in den nächsten Monaten auswirken“, erklärt Michael Strebl, Vorsitzender der Geschäftsführung der Wien Energie.

Auch das Interesse an Energiegemeinschaften ist in der heimischen Bevölkerung weiter hoch. Knapp die Hälfte der Befragten kann sich eine Beteiligung in nächster Zeit vorstellen. Jeder Zehnte gibt sogar an, bereits an einer der zahlreichen Energiegemeinschaften beteiligt zu sein. Der finanzielle Anreiz ist hier ebenfalls ausschlaggebend. ■

WER KOMMT, WER GEHT?

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

Thomas Stadlhofer wechselt zu Rexel



Das Vorstandsmitglied Thomas Stadlhofer hat den Aufsichtsrat der Frauenthal Holding AG Mitte Februar darüber informiert, sein Mandat sowie seine Organfunktionen in verbundenen Unternehmen zurückzulegen. Er wird mit 1. Juni Robert Pfarrwaller als CEO der Rexel Austria ablösen. Stadlhofer, 50, wechselte 2009 von der Post AG zur SHT Haustechnik AG und übernahm die Stelle des Vice President Logistics. Von Jänner 2016 bis Juni 2018 war er Vorstandsmitglied der ÖAG AG. Ab Juni 2016 war er Mitglied des Vorstandes der Frauenthal Handel Gruppe AG und seit Jänner 2018 Vorstandsvorsitzender. Sein Vorstandsvertrag hätte noch bis 30.6.2025 gegolten. Zuletzt gab es am 7. September des Vorjahres einen Abgang im Management. Da verließ der Gesamtverantwortliche für Vertrieb und Marketing, Dragan Krebic, die Frauenthal Handel Gruppe.

Holter trennt sich von Bernhard Karlsberger



Der Branchenprofi war seit Jänner 2023 gemeinsam mit Markus Steinbrecher (Foto) als operativer Geschäftsführer tätig. Im Gespräch mit SHK-AKTUELL führt der nunmehrige Alleingeschäftsführer Markus Steinbrecher unterschiedliche Auffassungen von Bernhard Karlsberger über die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens mit der

Eigentümerfamilie Holter an, bestätigt aber eine Trennung im besten Einvernehmen. Steinbrecher ist seit über 20 Jahren bei Holter tätig. Ab 2017 war er Ressortleiter für Finanzen, seit 2023 leitete er als Geschäftsführer für Logistik und Finanzen die Geschicke des Unternehmens ... nunmehr erweitert um die ehemaligen Agenden Karlsbergers.

Frank Semling als Hansgrohe-Vorstand bestätigt



Der Aufsichtsrat der Hansgrohe SE hat den Vertrag des stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden und Chief Operations Officers, Frank Semling, vorzeitig um weitere fünf Jahre bis Ende 2029 verlängert. Semling (57) ist und bleibt damit Vorstand Operations sowie stellvertretender Vorstandsvorsitzender beim Schiltacher Badexperten. Der Manager verfügt über mehr als dreißig Jahre Hansgrohe-Erfahrung und hat mit seinem Verantwortungsbereich zur nachhaltig erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens beigetragen. Seit 2010 ist Frank Semling als Vorstand Operations verantwortlich für Kunden-, Logistik- und Beschaffungsdienstleistungen.

Neuer Vertriebsdirektor bei Rehau



Rehau Building Solutions hat die Nachfolge des Vertriebsdirektors Gebäude-technik für die Region EMEA bekannt gegeben. Christian Kuncz hat mit 1. Februar die Position des Sales Di-

rector Building Technologies übernommen. Er folgt damit auf Paul Heldens, der das Unternehmen in beiderseitigem Einvernehmen verlassen hat. Kuncz ist seit 2023 zweiter Geschäftsführer bei Mepa, einem Tochterunternehmen von Rehau. Davor war er acht Jahre in leitender Funktion für Rehau vom Dienstsitz Shanghai aus in China und asiatischen Nachbarländern tätig.

Achim Berg wechselt zu Viessmann



Der Digital- und frühere Telekom-Vorstand Achim Berg wechselt von General Atlantic zu Viessmann. Der langjährige Bitkom-Präsident unterstützt Max Viessmann seit Anfang des Jahres dabei, das Beteiligungsgeschäft auszubauen. Viessmann erhielt bekanntlich aus dem Verkauf an das US-Unternehmen Carrier Global knapp zehn Milliarden Euro überwiesen. Diese sollen nun unter anderem in nachhaltige Technologien investiert werden. Der knapp sechzigjährige Top-IT-Manager war unter anderem auch bei Microsoft – zuletzt als Mitglied des weltweiten Leadershipboards und saß auch im Vorstand von Bertelsmann. ■



MEIN
HOLTER
BAD

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

Besuchen Sie uns
auf der **WEBUILD**
ENERGIESPARMESSE
WELS, Halle 20
6. - 8. März 2024



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

NEU

■ GEBERIT

150
YEARS
OF TOMORROW

GEBERIT MAPRESS THERM
BRINGT DICH
NICHT
INS SCHWITZEN



**KNOW
HOW
INSTALLED**

NEU: KORROSIONSBESTÄNDIG UND WIRTSCHAFTLICH

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

www.geberit.at/Mapress-Therm