

11-12/2025 www.shk-aktuell.at

SHKAKTUELL

Österreichische Post AG, MZ 23Z044205 M, SHK-AKTUELL e.U., Flachsweg 38/2, 1220 Wien

DAS ÖSTERREICHISCHE HAUSTECHNIK-FACHMAGAZIN FÜR INSTALLATIONSPROFIS

windhager
BEST HEATING TECHNOLOGY

**JETZT
10.000 €
FÖRDERUNG
FÜR IHRE
KUND:INNEN**

windhagernxt
BEST HEATPUMP TECHNOLOGY

WIR ZAHLEN DRAUF!

WERDEN SIE TEIL DER GRÖSSTEN FÖRDERAKTION DES JAHRES



**JETZT
PARTNER
WERDEN**

windhager.com

INTERVIEW

HL-Manager Niklas Schütz im Gespräch mit SHK-AKTUELL über sein kürzlich abgeschlossenes Hausbauprojekt in Schwechat.

TRENDS IM BAD

Die Bereitschaft von Konsumenten für eine Badrenovierung ist in letzter Zeit wieder gestiegen. Wir zeigen, was aktuell im Trend liegt.

WÄRMEPUMPE

Prof. Ziegler (Hochschule München) zeigt, wie Luft/Wasser-Wärmepumpen bei Neubauten einen SCOP-Wert von 5,9 liefern können.

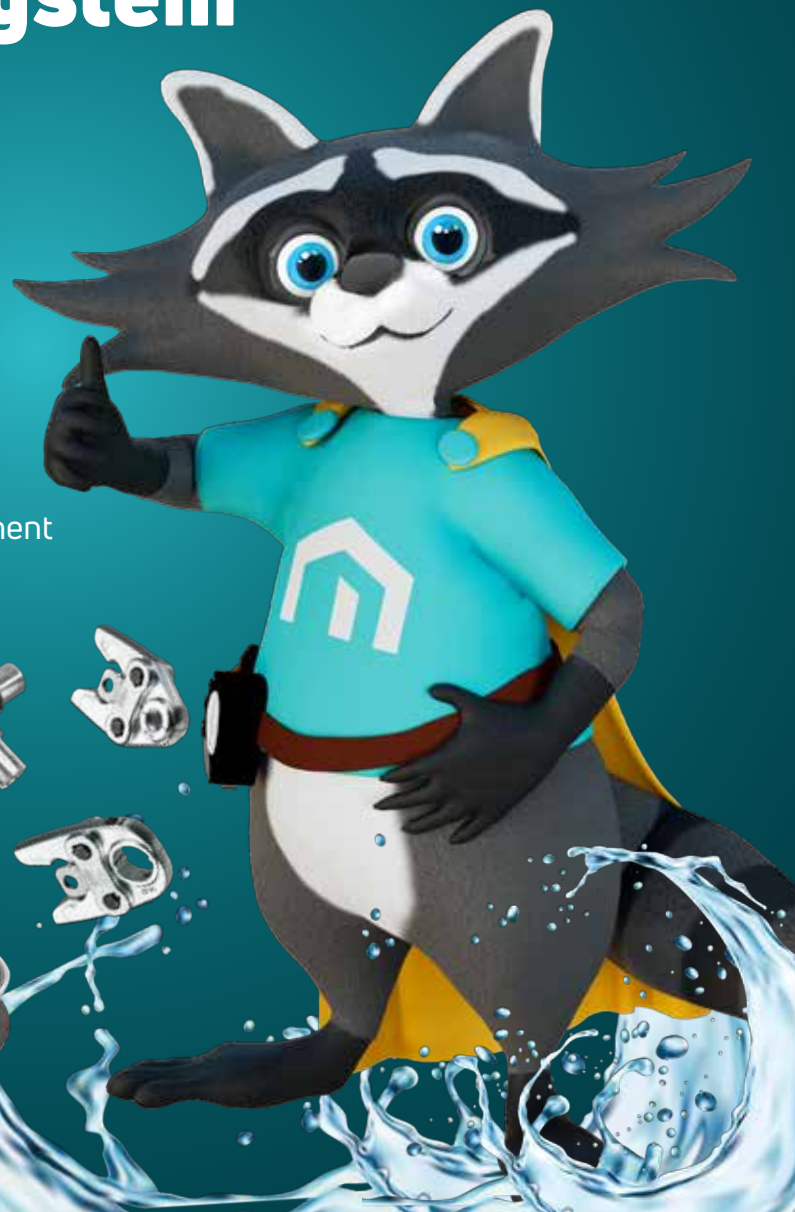


EASYTEC

Installationssystem

Verbinden, verteilen & nutzen

- Ein Komplettsystem für die Heizkörper- als auch Sanitäransbindung
- Umfangreiches Rohr- und Fitting-Sortiment
- Hochwertige, praktische Werkzeuge
- Schnell, sicher und komfortabel



EASYTEC
Installations-
system



Mehr Informationen erhalten
Sie bei Ihren VOGEL&NOOT
Ansprechpartner oder in
unserer digitalen Broschüre.



VOGEL&NOOT

FOTO: SIMON JAPPEL

**Christian Klobucsar**

Herausgeber + Chefredakteur

LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Das vor allem für die SHK-Branche enorm ereignisreiche laufende Jahr ist in sechs Wochen vorbei. Zeit für ein Fazit. Was waren die prägenden Herausforderungen?

Zum einen – natürlich – die Auswirkungen der nach wie vor lahrenden Bauwirtschaft. Ein weiteres Mal zeigte sich deutlich, wie stark externe Rahmenbedingungen die Branche beeinflussen, die durch das Sanierungsgeschäft nur bedingt zu kompensieren sind. Besonders deutlich wurde dies etwa zu Jahresbeginn, als der Fördertopf für den Heizungstausch eigenartig schnell leergeräumt war – inklusive der suboptimalen Reaktion darauf seitens der Bundesregierung. Anstatt das endgültige Aus bzw. die Weiterführung der Förderung bekanntzugeben, passierte ... nichts. Ohne dieser Planungssicherheit war klar, dass potenzielle Sanierer erstmal ihr Projekt in der Schublade ließen. Somit gilt 2025, insbesondere im Bereich der Heizungssanierung, als Jahr der vergebenen Chancen. Die gute Nachricht: Zum einen gibt es nun endlich diese Planungssicherheit, und zum anderen verschwinden auch Schubladenprojekte nicht im leeren Raum. Das macht Hoffnung für 2026.

Eine weitere Herausforderung war der anhaltende Fachkräftemangel. Zwar wirkte er sich aufgrund der Konjunkturflaute in diesem Jahr nicht so stark aus, dennoch bleibt die Deckung des Bedarfs schwierig. Denn wenn die Auftragslage wieder signifikant anzieht, wird das die Projektumsetzungen bzw. termingerechte Fertigstellungen erschweren. Es könnte die aus dem Gesundheitswesen bekannte „Triage“ vorantreiben, sodass dann eher Projekte mit hohen Deckungsbeiträgen bedient werden und für kleinere Baustellen keine Zeit bleibt. Hinzu kam der Kostendruck aufgrund gestiegener Material- und Energiepreise, insbesondere bei wichtigen Rohstoffen und Komponenten, der die Kalkulation und Preisgestaltung herausfordernd gestaltete.

Doch trotz dieser Widrigkeiten gab es auch positive Impulse: Bereiche wie erneuerbare Energien sowie die Integration digitaler Systeme hatten deutliche Zuwächse zu verzeichnen und auch der Sanitärmarkt konnte wieder etwas zulegen. Fakt ist: Die Haustechnikbranche ist nahezu krisenfest. Denn vor allem in schwierigen Zeiten investieren Herr und Frau Österreicher lieber in ihre eigenen vier Wände, als in ein neues Auto, eine Kreuzfahrt oder profane Lifestyle-Produkte.

Viel Vergnügen beim Lesen der vorliegenden Ausgabe wünscht das Team von SHK-AKTUELL.

Impressum

Medieninhaber, Verleger, Herausgeber, Redaktion: SHK-AKTUELL OG, 1220 Wien, Flachsweg 38/2, Tel.: +436502002905, www.shk-aktuell.at,
Chefredakteur & Herausgeber: Christian Klobucsar (CK), **CEO & Gesellschafter:** Michael Januskovecz, **Mitarbeiter dieser Ausgabe:** Klaus Klöckl (KK), Rainer Kuster (RK), Georg Patay, Cornelia Mayr **Anzeigenleitung:** Michael Januskovecz, Tel.: +436767373731, E-Mail: januskovecz@shk-aktuell.at,
Anzeigenverkauf: Patrick Fischer, Tel.: +4367761456045, E-Mail: fischer@shk-aktuell.at, **Anzeigentarif:** Nr. 02/2025, **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: Sparkasse Baden, BIC: SPBDAT21, IBAN: AT052020501000093466, UID: ATU81126336, **Offenlegung:** Die Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz ist unter <https://shk-aktuell.at/impressum> ständig abrufbar. Die Datenschutzerklärung ist zu finden unter: <https://shk-aktuell.at/datenschutz>;
Ursprungsdateisystem: Herold Business Data GmbH, Canettistraße 5, 1100 Wien, **Anmerkung:** Namentlich gekennzeichnete Beiträge und Kommentare geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder. Die Redaktion verpflichtet sich zur gewissenhaften Recherche, kann jedoch für die Richtigkeit von Angaben, Daten und Behauptungen, vor allem wenn sie von Dritten zur Verfügung gestellt wurden, keine Verantwortung übernehmen.





08



12

06

Was wir von der KFZ-Branche lernen können

Georg Patay zeigt anhand eines Beispiels aus der Autoindustrie, wie die Wärmewende funktionieren könnte. Hybridtechnologie spielt dabei eine zentrale Rolle.



20



28

08

Schiff Ahoi bei der legendären ISZ-Regatta

SHK-AKTUELL war dabei, als Frauenthal Anfang Oktober zum legendären ISZ-Cup nach Pula lud. Wir zeigen, wie die Stimmung war.

20

Trends im Bad

Die Bereitschaft von Konsumenten für eine Badrenovierung ist in letzter Zeit wieder gestiegen. Wir zeigen, was aktuell im Trend liegt.

38

Leistbarer Wohnkomfort

Die Bauteilaktivierung gewinnt an Bedeutung, wie zahlreiche Bauvorhaben und ein jüngst abgeschlossenes Forschungsprojekt zeigen.

12

Do's and Don'ts beim Hausbau

HL-Manager Niklas Schütz im Interview über sein Hausbauprojekt in Schwechat.

24

Österreichs Fachmesse für die SHK-Branche

Ab 25. Februar ist die Messe Wels erneut Österreichs führende Plattform für die gesamte SHK-Branche.

40

Energiegemeinschaften als Umsatzchance

Installationsbetriebe spielen eine zentrale Rolle wenn es darum geht, die dezentrale Energieversorgung in die Praxis zu bringen.

16

Die Gesamte Haustechnik unter einem Dach

Frauenthal-Handel präsentiert vom 21. bis 23. Jänner im Rahmen ihrer Expo wieder die neuesten Ideen aus Sanitär, Heizung, Klima und Elektro.

28

Neue Maßstäbe bei Luft/Wasser-Wärmepumpen

Wie Luft/Wasser-Wärmepumpen bei Neubauten einen SCOP-Wert von 5,9 liefern können.

43

Fahrplan zur Senkung der Netzkosten

Der Dachverband EEÖ legt einen Zehn-Punkte-Fahrplan zur Senkung der Netzkosten vor.

18

Unsere Branche in Zahlen

Daten, Zahlen und Fakten über unsere Branche sowie Bereiche, die für die Haustechnik Relevanz haben.

34

Das Zeug zum Werken

Eine lückenlose Ausstattung mit Sanitär-Werkzeug ist nicht trivial. SHK-AKTUELL Autorin Cornelia Mayr hat sich umgesehen.

46

Effiziente Lüftungstechnik

Wie Lüftungstechnik entscheidend zur guten Energiebewertung der Gebäude beiträgt.



Zwei-Jahres-KV mit Augenmaß

Ende Oktober konnten sich die Sozialpartner auf einen neuen Kollektivvertrag für Arbeiter im Metallgewerbe einigen. „Die Marktsituation der Betriebe im Metallgewerbe ist unverändert schwierig. Hohe Energiepreise und zuletzt deutlich gestiegene Lohnkosten haben der Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig geschadet. Mit dem realistischen und maßvollen Abschluss ist es gelungen, den Betrieben mehr Planungssicherheit, mehr Handlungsspielraum und den Beschäftigten positive Zukunftsperspektiven zu ermöglichen“, betont Bundespartenobmann Manfred Denk.

Die Laufzeit beträgt zwei Jahre, mit Gültigkeit ab 1. Jänner 2026. Die IST-Löhne steigen sowohl im ersten Jahr (2026) als auch im zweiten Jahr um 1,8 Prozent, mit einer Deckelung im Jahr 2026 bei maximal 85 Euro pro Monat. Die KV-Löhne steigen im ersten Jahr (2026) um 2,2 Prozent und im zweiten Jahr (2027) werden die KV-Löhne um zwei Prozent erhöht. Die

rollierende Inflation, die den Verhandlungen zugrunde gelegt wurde, betrug 2,82 Prozent.

„Geräte-Retter-Prämie“ startet

Das Nachfolgemodell für den Reparaturbonus soll ab Dezember einen neuen Anreiz zur Reparatur von Elektro- und Elektronikgeräten schaffen. Damit können Konsumenten Haushaltsgeräte kostengünstig reparieren lassen. Ziel ist, den Materialverbrauch durch Reparieren zu reduzieren und so die Umwelt zu schonen. Um die Prämie langfristig und ohne Unterbrechungen anbieten zu können, wurden nach dem Auslaufen des Reparaturbonus neue Kriterien erarbeitet und die Gerätekategorien gezielt auf den Haushalt ausgerichtet. Einige Kategorien wie Fahrräder inklusive E-Bikes und Handys sind daher nicht mehr Teil der Förderung. Auch nicht mehr gefördert werden Luxus- und Wellnessgeräte wie Fußsprudelbäder und Massagesessel oder auch Unterhaltungsgeräte wie Karaokeanlagen. ■



Licht unlimited: TwinCAT 3 Lighting Solution für DALI-2

Die TwinCAT 3 Lighting Solution:

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



Scannen und
alles über die
Vorteile der
Lighting Solution
erfahren

New Automation Technology **BECKHOFF**



WAS WIR VON DER KFZ-BRANCHE LERNEN KÖNNEN

KOMMENTAR Georg Patay bleibt auch als aktiver Pensionist der SHK-Branche verbunden und kommentiert mit seiner mehr als 30jährigen HLK-Expertise in unterschiedlichen Managementfunktionen und Verbänden exklusiv für SHK-AKTUELL unterschiedliche Haustechnikthemen aus seinem Blickwinkel.

Georg Patay



Um beim öffentlichen Verkehr einen schnelleren Personentransfer an Haltestellen zu gewährleisten, müssen Fahrgäste zuerst aussteigen und dann einsteigen. Diese Regel garantiert einen effizienten Ablauf.

Bei der Transformation im Energiesektor ist es jedoch genau umgekehrt: Erst wenn das neue System aufgebaut und funktionsfähig ist, darf das alte abgeschaltet werden. Nach dem Prinzip: trotz Umbau sichere Energieversorgung. Daher wäre es grob fahrlässig, fossile Kraftwerke für Strom- und Fernwärmeerzeugung voreilig abzuschalten, bevor neue erneuerbare Kraftwerke samt notwendiger Infrastruktur vollständig installiert sind. Denn als temporärer „Überbrücker“ sind diese Technologien und Energieträger für eine verlässliche Energieversorgung unserer Wirtschaft unerlässlich.

Diversität statt Monokulturen

Bei der Strom- und Fernwärmeerzeugung ist Vielfalt seit Jahren gelebte Praxis.

So besteht die Stromproduktion in Österreich aus einem bunten Mix aus Wasserkraft, Photovoltaik, Windenergie, zukünftig auch Wasserstoff bzw. Grüngasen, kalorischen Kraftwerken und Stromimporten. Bei der Fernwärme ist es ähnlich: Hier kommen Biomasse, Solarenergie, Wärmepumpen, Ab-

wärme (z. B. aus Müllverbrennung oder Industrie), Geothermie sowie Erd- und Biogas zum Einsatz. Je nach Tages- oder Jahreszeit schwankt der Anteil der jeweiligen Energieträger. Im Jahresschnitt liegt in Österreich der erneuerbare Anteil bei Strom bereits bei > 83 %, bei Fernwärme bei etwa 50 % (KE-LAG Energie & Wärme > 70%), bei Gas bei rund 2 %. Was bei leitungsgebundenen Energieträgern selbstverständlich ist – eine Kombination aus Technologie und Energieträgern – sollte auch für individuelle Heizsysteme gelten.

Konsumenten wollen sanfte Übergänge

Gerade im Bestandsmarkt lassen sich Kunden nicht von heute auf morgen auf neue Technologien oder Energieträger ein.

Ein positives Beispiel zeigt die Automobilbranche: Mit Hybridfahrzeugen lernen Konsumenten die Vorteile der Elektromobilität kennen, ohne auf Reichweite und schnelle Betankung von Verbrennern verzichten zu müssen. Die aktuellen Pkw-Neuzulassungen sprechen eine klare Sprache: Im 1. Halbjahr 2025 wurden deutlich mehr Hybridfahrzeuge zugelassen als reine Elektroautos oder Verbrenner. Das zeigt: Kunden wollen Flexibilität und einen sanften Übergang. Dieses Prinzip, das in der Energiewirtschaft seit Jahren gilt und bei Autos bereits etabliert ist, muss nun auch auf die Heizungsbranche übertragen werden.

Mehr Hybrid, weniger Ideologie

Fast alle namhaften Hersteller bieten bereits heute Gasgeräte an die mit H₂-angereichertem Erd- oder Biogas problemlos betrieben wer-

den können. Bosch bringt erstmals ein Gasgerät auf den Markt, das dank integrierter Hydraulik auch nachträglich mit einer Wärmepumpe leicht kombiniert werden kann.

Sehr vielversprechend sind auch Anergienetze in Kombination mit dezentralen, kleinen Wärmepumpen in Wohnungen – beispielsweise das Konzept von Qvantum. Diese hybriden Lösungen können mit unterschiedlichen Energiequellen wie Tiefenbohrungen, Erdkollektoren, Latentspeichern, thermischer Nutzung von Abwasser oder Abwärme kombiniert und sowohl für Heizung als auch Kühlung eingesetzt werden.

Entlastung statt Überlastung

Gerade in Zeiten von Dunkelflauten ist der reine „All-Electric-Ansatz“ riskant. Wärmepumpen und Elektrofahrzeuge brauchen auch dann Strom, wenn Photovoltaik und Wind wenig liefern. Hybridsysteme wirken hier wie ein Puffer: Sie können u.a. auf lokal gespeicherte Energie (Batterien, Wärme) oder auf biogene Brennstoffe zurückgreifen. Wer auf Hybrid setzt, entlastet die Infrastruktur und stärkt die Versorgungssicherheit.

Fazit

Hybrid bedeutet: mehrere Energieträger und Technologien intelligent kombinieren. Das sorgt nicht nur für Unabhängigkeit von Preisschwankungen und Lieferengpässen, sondern auch für echte Resilienz. Wer Hybrid fördert, stärkt Netz- und Preisstabilität und gewinnt wertvolle Zeit für den nötigen Ausbau der überlasteten Strominfrastruktur. Wer dies ignoriert, schadet der Umwelt und verzögert die Energiewende. ■

KOMPLETT IN EDELSTAHL.

Sanpress Inox

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

viega.at/Sanpress-Inox



viega.at/Sanpress-Inox

viega

SCHIFF AHOI BEI DER LEGENDÄREN ISZ-REGATTA

BRANCHEVENT Vom 4. bis 8. Oktober folgten rund 600 Installateure, Großhandelsmitarbeiter sowie Vertreter der Industrie der traditionellen Einladung zum ISZ-Cup ins kroatische Pula, um sich nicht nur mit ihren Branchenkollegen im Rahmen einer Regatta sportlich zu messen, sondern auch, um ausgelassen zu feiern.

Der im Zweijahres-Rhythmus umgesetzte ISZ-Cup gilt zweifelsfrei als größte und beliebteste Branchenveranstaltung des Landes.



Der ISZ-Cup – eine der größten Segelregatten des Mittelmeer-Raums – wurde vor 23 Jahren vom ehemaligen ÖAG-Geschäftsbereichsleiter Gerhard Parolini als Kundenevent mit 35 Schiffen ins Leben gerufen und wuchs in den Jahren darauf zu einem Megaevent mit heute mehr als 80 Booten und knapp 600 Teilnehmern.

Dieses im Zweijahres-Rhythmus umgesetzte Event gilt zweifelsfrei als größte und beliebteste Branchenveranstaltung des Landes. Kein Wunder also, dass sich die besten heimischen Installateure in den letzten Monaten gerne am „Meilen sammeln“ beteiligten, um einen der begehrten Plätze auf den Schiffen zu erhalten. Diese ließen sich in Form von gestaffelten Umsätzen bei ÖAG, SHT und Kontinentale gutschreiben.

In diesem Jahr, das aufgrund des 50-Jahr-Jubiläums der Abholmärkte einen ganz besonderen Status erhielt, wurde die Austragung in den Oktober verlegt, was

rückblickend die wohl richtige Entscheidung war, da zum ursprünglich geplanten September-Termin die ganze Woche Regen herrschte. Zwar war auch der erste Tag des diesjährigen Events verregnet, doch bereits am zweiten Tag dominierte die Sonne.

Perfekt durchgetaktet

Die Organisation war perfekt strukturiert. So hat das Team rund um Peter Schenk, Katharina Weinrother und Verena Oberger vom Check-In in der Marina über die Bootsübergaben und den Abendveranstaltungen bis hin zu kurzweiligen Side-Events dafür gesorgt, dass die Stimmung stets ausgezeichnet war.

Wie viele Handgriffe und Maßnahmen dafür erforderlich waren, lässt sich kaum erraten. Nichts wurde dem Zufall überlassen – bis hin zu eigens engagierten Security-Teams, die für die Sicherheit während der Veranstaltung sorgten, sowie der sogenannten „Seepost“,

einer tagesaktuellen Regattazeitung, die über die wichtigsten News und Tageshöhepunkte informierte.

Für maximalen Spaß abseits des Segelns sorgte unter anderem auch in diesem Jahr wieder der Ochsner-Bewerb. Diesmal wurde er als „Tandem-Paddling-Challenge“ ausgetragen, bei dem je zwei Teilnehmer auf einem Stand-up-Paddle-Board nicht nur ihr Gleichgewicht bewahren mussten, sondern mit ihren Rudern auch möglichst schnell eine Boje zu umrunden hatten. Dass bei dieser Herausforderung fast jeder zweite Teilnehmer im Wasser landete, sorgte für ausgelassene Stimmung beim einen oder anderen womöglich schadenfrohen Beobachter aus dem Publikum.

Jedenfalls war es kein größeres Problem, dass der erste Tag wetterbedingt im Hafen stattfand. Ein Reality-Check der SHK-Redaktion auf den einzelnen Stegen bestätigte, dass auf nahezu allen Booten ausgelassen gefeiert wurde und auch



der traditionelle Empfang beim Sanitärpartner Laufen nicht zuletzt aufgrund der ausgesuchten Rumspezialitäten und der erlesenen Zigarren sehr gut besucht war.

Vom Wetter entschädigt wurden die Teilnehmer dann ab Montag, sodass bereits bei den ersten kräftigeren Sonnenstrahlen die Schiffe in drei Gruppen zum Bewerb

starteten. Der Wind schwächelte zwar ein wenig, doch die erfahrene Regattaleitung des NCA Graz/JK Maistral nutzte dies perfekt mit einem herausfordernden Kurs in Richtung Brionische Inseln, sodass viele Wenden und Halsen erforderlich waren, um genug Wind in die Segel zu bekommen. Ein Umstand, der sich besonders gut eignet, um die Skills der Skipper maximal herauszufordern: Mit cleverer Taktik, präzisen Manövern und perfekter Teamarbeit holten die Crews das Maximum aus jeder Brise heraus.

Am Ende zählte jedoch nicht nur die Platzierung, sondern vor allem das gemeinsame Erleben auf hoher See. Am schnellsten waren die Crews des „ISZ Lengau“ auf Platz 1, gefolgt von „ISZ Wien 20“ auf dem zweiten und dem „ISZ Wals 3“ auf dem dritten Platz. Die Industriewertung gewann die Geberit-Crew, gefolgt von Grohe auf Platz 2 und dem Boot der SHT auf Platz 3.

Ausgelassene Stimmung

Die Abende boten den perfekten Ausgleich: gemeinsames Essen, Musik und Gespräche bis spät in die Nacht machten den Cup zu mehr als nur einer sportlichen Veranstaltung. Es wurde gefeiert, gelacht und Freundschaften gepflegt – ganz im Geiste der ISZ-Tradition.

Peter Schenk, Leitung Infrastruktur bei der Frauenthal Handel Gruppe, über den ISZ-Cup 2025: „Dieses Event ist längst mehr als eine Mega-Regatta. Es ist ein Branchentreffen, ein Sportfest und ein Gemeinschaftserlebnis zugleich. Wir hatten 2025 wieder die perfekte Mischung aus sportlichem Wettkampf, Fairness und Spaß. Und genau das macht den ISZ-Cup mit seiner bereits 23-jährigen Tradition so einzigartig.“

Mit an Bord waren: Vaillant als Hauptsponsor, ALVA, Austria Email, AWT, BWT, Duka, Duravit, Geberit, Grohe, Grundfos, Hansgrohe, Hawle, Herz, HL, Homa, Kludi, Laufen, Ochsner, Passion, Poloplast, Rems, Resideo, Soler & Palau, Steinbacher, Uponor, Viega, Villeroy & Boch, Vogel & Noot sowie Wilo. ■

Endergebnis Gäste

Nr.	Crew	Skipper	Name der Jacht	Bootstyp	YS	rupp	#1	Rem.	Punkte	RANG	Platz
28	Lengau 2	Buchner Herbert	Nerthag	Dufour 520	95,65	Low	1		1	1	1
15	Wien 20 Boot 1	Polan Rudolf	Blu	Elan 40.1	105,60	High	1		1	1	2
29	Wals 3	Budik Roland	Sea Queen	BAV 50	92,40	Low	2		2	3	3
26	Wals 5	Leister Thomas	Scobby Doo	Dufour 44	106,31	High	2		2	3	4
60	Gleisdorf 4	Jilg Michael	Elena	Dufour 390	101,51	Low	3		3	5	5
37	Strasshof	Goran Zupan/Pitter	Penelope	BAV c 38	106,64	High	3		3	5	6
25	Graz Raiffeisen	Lempels Gerhard	My Life	BAV 46	99,03	Low	4		4	7	7
56	Wels 2	Samhaber Andreas	Olli	Oceanis 38	104,43	High	4		4	7	8
17	St. Johann	Maier Michael	Sea Cloud 2	Dufour 412	96,95	Low	5		5	9	9
34	Spielberg	Dank Dominik	Infinity	Bav C38	106,02	High	5		5	9	11
65	Altach	Stojkovic Matija	freebe	Hanse 460	94,26	Low	6		6	11	11
74	Gleisdorf 1	Car Damir	Polaris	Elan 45.1.	103,40	High	6		6	11	12
21	Wien 07	Handl Hubert	Mojito Sunrise	Dufour 430	98,09	Low	7		7	13	13
69	Wals 1	Subotic Milan	Ivana	Bavaria C 42	102,51	High	7		7	13	14
55	Hallein	Koch Jakob	Mira	SO 419	101,53	Low	8		8	15	15
32	Kufstein 1	Eder Stefan	Calipirinha	BAV 37	104,34	High	8		8	15	16
46	Leonding 1	Heissinger Albert	Copa Brasil	Oceanis 50	99,28	Low	9		9	17	17
43	Amstetten 2	Kinast Ernst	Sea Cure	Elan 45.1.	103,05	High	9		9	17	18
48	Amstetten 1	Immervoll Hans	Domo	BAV 56	91,33	Low	10		10	19	19
68	Wals 6	Pöllner Peter	PaNda III	Bavaria 41	103,45	High	10		10	19	20
62	Ried 4	Hubauer Werner	Beef	Bavaria 46	100,08	Low	11		11	21	21
10	Linz 4	Kovac Oskar	Cetus	Dufour 382	106,33	High	11		11	21	22
78	Eisenstadt 3	Mad Leopold	MareAeolos	Oceanis 45	98,54	Low	12		12	23	23
67	Regau 1	Weiermayer Franz	Christine	Oceanis 40.1.	103,95	High	12		12	23	24
5	Wels 1	Starck Jürgen	Libertas	BAV C45	97,12	Low	13		13	25	25
49	Leonding 2	Peter Lorenz	Bibi	BAV 37	106,06	High	13		13	25	26
79	Ried 1	Zweimüller Marco	Vento di Mare	Oceanis 46.1.	94,81	Low	14		14	27	27
18	Lengau 1	Pieslinger Max	Princess Marija	SO 380	103,56	High	14		14	27	28
47	Mattersburg 1	Gallrauner Cedric	Sea Duce	Elan 50	96,62	Low	15		15	29	29
12	St.Pölten	Fuchs Anton	Airtime 1	Elan 40.1	107,10	High	15		15	29	30
73	Wals 4	Binderhofer Leopold	Panda IV	Bavaria 46	99,52	Low	16		16	31	31
19	Oberwart	Zapfel Wilfried	Princess Anja	SO 380	103,56	High	16		16	31	32
50	Kufstein 2	Steinlechner Peter	Agios	Oceanis 37.1.	100,83	Low	17		17	33	33
51	Linz 3	Rieder Rudolf	Lotta	Dufour 382	102,16	High	17		17	33	34
80	Wels 3	Speta Martin	Amore di Mare	Oceanis 46.1.	97,90	Low	18		18	35	35
39	Wagna	Roiko Gottfried	Flotte Lotte	BAV 42	102,33	High	18		18	35	36
76	Villach 1	Kavallreck Gebhard	Andreja	Dufour 470	96,56	Low	19		19	37	37
9	Wals 7	Göschl Kurt	Hydra	Oceanis 38.1	103,50	High	19		19	37	38
30	Klagenfurt 1	Wurmitzer Rudolf	Pace	BAV 34	103,41	High	20		20	38	39
57	Neusiedl 1	Heiderer Thomas	Maja	Oceanis 38.1.	98,60	Low	20		20	38	40
77	Eisenstadt 1	Rauch Johann	Contessa di Mare	Oceanis 46.1.	97,82	Low	21		21	39	41
52	Graz Nord	Schlüsselberger Alex	Raven	Bavaria 41	103,93	High	22		22	40	42
3	Zell/See 1	Pötzelberger Christ	My Life	Dufour 450	94,50	Low	22		22	40	43
53	Linz 2	Gittmaier Thomas	Stella	Dufour 412	101,78	Low	23		23	41	44
64	Bruck/Mur	Baraacic Ivica	Vencel	SO 479	97,76	Low	24		24	42	45
13	Ried 2	Prenninger Rudi	Luna	Elan E 4	94,06	Low	25		25	43	46
41	Gleisdorf 3	Griesbacher Johann	Alexeja	BAV 46	100,08	Low	26		26	44	47
44	Gleisdorf 2	Novinscak Philipp	Mediterraneo	OC 45	98,94	Low	27		27	46	48
36	Salzburg	Henhapl Philipp	Ornela	BAV 40	101,21	Low	28		28	48	49
72	Zell/See 2	Rager Roland	Kaja	Dufour 430	101,27	Low	29		29	56	50
40	Klagenfurt Ost 2	Jordan Wilhelm	Naos	BAV 46	98,51	Low	30		30	57	51
66	Wals 2	Rappold Max	Obelix	Oceanis 51.1.	91,00	Low	31		31	58	52
42	Waidhofen 1	Flicker Martin	Alkor	Dufour 44	98,76	Low	32		32	59	53
81	Wörgl 3	Soldo Dalibor	Pura Vida	Oceanis 46.1.	95,82	Low	33	DNF	33	60	54
1	Wörgl 2	Matko SCS	La Digue	Dufour 405	103,97	High	29	DNF	29	56	54
7	Karres/Kematen	Köll Bruno	Draco	Dufour 360	107,38	High	29	DNF	29	56	54
33	Wien 17	Gruber Herbert	Arktur	Bav 37	108,88	High	29	DNF	29	56	54
71	Spital/Drau	Staber Daniel	Jana	Oceanis 38.1.	102,95	High	29	DNF	29	56	54
59	Villach 2	Mayer Michael	Tina	SO 389	105,85	High	29	DNF	29	56	54
70	Eisenstadt 5	Jennel Manfred	Malla Hana	Bavaria C 38	103,94	High	29	DNF	29	56	54
45	Linz 1	Beier Günther	Knotty Buoy	Elan 45	103,05	High	29	DNC	29	56	54

Endergebnis Industrie

Nr.	Crew	Skipper	Name der Yacht	Boostyp	YS	Yupg	#1	Rem.	#2	Rem.	#3	Rem.	#4	Rem.	Punkte	RANG	Platz
22	GERBERT	Sailer Josef	Lena	Elan 45.1	203,64	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1
27	GROHE	Orsatic Allen SCS	Bonaca	Dufour 470	203,18	1	2	0	0	0	0	2	2	2	2	2	2
24	SHT	Perusko Luka	My Dreams	Elan 45	201,41	1	3	0	0	0	0	0	3	3	3	3	3
20	PHG	Isenberth Thomas	Tequila Night	Dufour 460	197,50	1	4	0	0	0	0	0	4	4	4	4	4
8	WLO	Wiederschiß Michael	Apun	Dufour 412	200,64	1	5	0	0	0	0	5	5	5	5	5	5
35	DUKA	Budik Bernhard	Mojito	Bav C38	206,72	1	6	0	0	0	0	6	6	6	6	6	6
30	VILLEROT-BOCH	Stopper Thomas	Tu Tame 3	SO 410	199,70	1	7	0	0	0	0	7	7	7	7	7	7
14	HARE GROH	Schweizer Herbert	Tarjet	Elan 40.1	202,43	1	8	0	0	0	0	8	8	8	8	8	8
11	GRUNDFOSS	Madronek Mariko	Cygnus	Dufour 460	200,82	1	9	0	0	0	0	9	9	9	9	9	9
54	AUSTRIA EMAIL	Kufalik Thomas	Proline	Oceanis 43.1	200,68	1	10	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10
61	BWT	Friedl Robert	Jason	SO 439	200,51	1	11	0	0	0	0	11	11	11	11	11	11
63	KORTI	Zeisel Christoph	Whisky	Dufour 430	198,10	1	12	0	0	0	0	12	12	12	12	12	12
2	LAUFEN	Brozovsky Martin	Ressollianco	SO 410	92,28	1	13	0	0	0	0	13	13	13	13	13	13
75	POLOPLAST	Sommerayer Stefan	Noelle	Bavaria 46	199,52	1	14	0	0	0	0	14	14	14	14	14	14
23	DAG	Hauser Andre	Municepa	Dufour 460	200,74	1	15	0	0	0	0	15	15	15	15	15	15
4	VOINO	Gärtner Wolfgang	Thalass	SO 440	193,72	1	16	0	0	0	0	16	16	16	16	16	16
58	UPONOR	Mavroun Andrea	Flop	Oceanis 38.1	98,60	1	17	0	0	0	0	17	17	17	17	17	17

frauenthal
EXPO



**DAS
ORIGINAL**
SEIT 2018



KEINER KANN EXPO BESSER. EINE MESSE. ALLE BEREICHE.

- ▶ Haustechnik, Elektro, Tiefbau, Industrie, Werkzeug, Software & Smarthome
- ▶ Handwerk, Industrie & Frauenthal auf einer Messe
- ▶ Weil gute Arbeit dort beginnt, wo man sich begegnet.
- ▶ Jedes Gespräch ein Fachgespräch

DIE österreichische Messe für
Installateure, Elektriker, Kommunen,
Tiefbauspezialisten, Planer,
Architekturbüros, Bauträger und
alle, die in der Branche etwas
bewegen wollen.

21.–23. JÄNNER 2026

VIECON | MESSEPLATZ 1 | WIEN

FRAUENTHAL-EXPO.AT



Bauherr Niklas Schütz: „Mein Tipp, für Häusbauer: Sobald vermeintliche Fehler erkannt werden, sollte man dies unbedingt gleich ansprechen“.

DO'S AND DON'TS BEIM HAUSBAU

INTERVIEW Niklas Schütz, Mitglied der Geschäftsführung bei HL Hutterer & Lechner hat kürzlich sein Hausbauprojekt abgeschlossen. Exklusiv für SHK-AKTUELL spricht der Bauherr gemeinsam mit seinem Architekten und den ausführenden Haustechnikern über Motivation, Hürden und Lehren aus seinem Bauprojekt.

Herr Schütz, unser letztes Interview über die Planungsphase Ihres Hausbaus liegt schon einige Monate zurück. Zur Erinnerung: Was war Ihre ursprüngliche Motivation, und welche Erwartungen hatten Sie?

Niklas Schütz: Hauptsächlich unsere Familiensituation. Wir lebten in Wien mit einem Kind, das zweite war unterwegs, und die Stadtwohnung wurde zu klein. Wir wollten mehr Raum, Natur und Nähe zu meinem Arbeitsplatz in Himberg.

Sie haben in Schwechat ein Grundstück gefunden, auf dem bereits ein Haus stand. Gab es anfangs Überlegungen, das bestehende Gebäude zu erhalten?

Architekt Sebastian Illichmann: Ja. Wir wollten zunächst umbauen. Doch nach genauer Prüfung zeigte sich, dass das alte Fertigteilhaus strukturell problematisch war. Der Umbau wäre teurer und aufwendiger gewesen, also entschieden wir

uns für einen kompletten Neubau, den wir optimal auf das Grundstück und die Bedürfnisse zuschneiden konnten.

Welche technischen Herausforderungen traten dabei auf?

Illichmann: Die Nähe zum Flughafen war eine. Entsprechend wichtig war der Schallschutz – insbesondere bei Fenstern und Fassade.

Rückblickend gesehen: Welche Bauphase war die anstrengendste?

Schütz: Das war ganz klar die Endphase vor dem Einzug. Mehrere Gewerke gleichzeitig auf der Baustelle, während wir schon Möbel aufgebaut haben. Zwei Wochen täglich 12 Stunden – das war wirklich intensiv.

Illichmann: Das ist ein typisches Szenario. Kurz vor der Fertigstellung verdichten sich die Abläufe. Es wird stressig, aber das gehört bei einem Hausbauprojekt eben dazu.

Bauherren wollen oft auf der Bau-

stelle auch selbst Hand anlegen, um die Gesamtkosten zu senken. Wie war es in Ihrem Fall?

Schütz: Bei meinem Bauprojekt habe ich alles den Professionisten überlassen – ich wollte ja den Baufortschritt nicht verzögern (lacht).

Illichmann: Diese Frage kommt oft. Die klassische Antwort darauf ist, dass es dann teurer wird. Damit ist das Thema in der Regel schnell erledigt.

Wie lief die Koordination zwischen den Gewerken?

Schütz: Insgesamt sehr gut. Das lag vor allem daran, dass mein Architekt und ich stets mit allen Bauteilgebern in enger Kommunikation standen. Natürlich kam es auch zu Überschneidungen. Doch dann gilt es eben für die einzelnen Gewerke, flexibel zu sein. Denn bei einem Hausbauprojekt gibt es stets alternative Aufgaben an anderer Stelle.

Illichmann: Entscheidend ist, dass man auf der Baustelle partner-



schaftlich zusammenarbeitet. Allfällige Probleme sind nur gemeinsam zu lösen, nicht gegeneinander.

Gab es Mehrkosten oder Streitigkeiten bei der Abrechnung?

Schütz: Nein. Wenn ein Gewerk Fehler machte, wurde das unmittelbar auf deren Kosten behoben. So hatten wir etwa an zwei Stellen Wassereintritte, die zunächst unklar waren. Ein Hausbau ist eben der ständige Kampf gegen das Wasser. Doch auch das konnte zügig gelöst werden.

Illichmann: Hier zeigt sich wieder, dass eine akribische Planungsphase essenziell ist. Wir haben alle Gewerke mit detaillierter Leistungsbeschreibung ausgeschrieben und nach tatsächlicher Menge abgerechnet. Pauschalpreise klingen zwar für einen Bauherrn attraktiv, führen aber meist zu Problemen, da im Vorfeld nie alle Eventualitäten berücksichtigt werden können.

Wie planbar war der Zeitrahmen?

Illichmann: Ein Bauzeitenplan hilft, Abhängigkeiten zu erkennen, aber Termine verschieben sich in der Regel immer. Wichtig ist, flexibel zu reagieren – vor allem in der Bestellung der benötigten Bauteile. **Schütz:** Vom Abriss bis zum Einzug dauerte es lediglich neun Monate. Der Zeitplan hat trotz einiger Verschiebungen am Ende gehalten.

Wie geht man auf der Baustelle mit Schäden um, deren Verursacher unklar ist?

Illichmann: Wenn der Schaden eindeutig zuordenbar ist, haftet natürlich das jeweilige Gewerk. Ist das nicht der Fall, wird der Aufwand in der Regel entsprechend anteilig unter allen Beteiligten aufgeteilt.

Walter Vodrazka, G. Paul Installationen: Früher hat man oft eine Bauschadensversicherung empfohlen. Heute ist das kaum noch machbar, da Baustellenrisiken schwer kalkulierbar sind, was die

Versicherungskosten unwirtschaftlich macht.

Schütz: Beispielhaft ist etwa unsere Badewanne, deren Emaille beim Einbau beschädigt wurde. Nachdem ein Baustellenmitarbeiter dies provisorisch mit Farbe überdeckte, wurde der Schaden erst nach dem Einzug entdeckt. In derartigen Fällen hilft nur Kulanz beim Erzeuger.

Vodrazka: Generell gilt, dass alle Materialien bei der Anlieferung genau kontrolliert werden, um Transportschäden auszuschließen. Außerdem kaufen Professionisten ohnehin nicht im Bauhaus, sondern nur beim SHK-Großhändler. Hier punkten vor allem die langjährige Zusammenarbeit und das wechselseitige Vertrauen. Sollte es zu Problemen kommen, findet man stets gemeinschaftlich – oft auch unter Einbeziehung des Industrieanbieters – eine kulante Lösung.

Als HL Hutter & Lechner-Chef war es Ihnen sicher wichtig, Ihre Pro-



dukte im Haus verbauen zu lassen. Konnten alle HL-Lösungen berücksichtigt werden?

Schütz: Ja, in sämtlichen Bereichen – vom Dach über die Duschabläufe und Rückstauklappen bis hin zu den Abläufen im Außenbereich kamen unsere Lösungen zum Einsatz.

Wie lief die Umsetzung der Haustechnik ab?

Vodrazka: Wir prüfen nach Norm mit Drucktests. Doch bei uns bleiben die Leitungen auch nach der Prüfung unter Druck – so erkennen wir Lecks frühzeitig. Das hat sich in der Praxis absolut bewährt.

Welche Heizung wurde eingebaut?

Vodrazka: Eine Vaillant-Wärmepumpe mit Kältemittel R410A. Da es keinerlei Fördermöglichkeiten gab, war dies ein vernünftiger Kompromiss zwischen Effizienz und Wirtschaftlichkeit.

Aufgrund der F-Gase-Verordnung dürfte dieses Kältemittel doch schon bald nicht mehr erhältlich sein?

Vodrazka: Nein, R410A darf dann zwar nicht mehr produziert werden, aber recycelt wird es dauerhaft verfügbar bleiben. Ein Ersatz oder allfälliges Nachfüllen sind daher wirtschaftlich kein signifikanter Kostenfaktor.

Wie wurde das Haus schließlich abgenommen?

Illichmann: Wir haben jede Abnahme gewerkeweise durchgeführt. Der Bauherr war sehr präsent, dadurch war vieles bereits vor der formellen Übergabe abgestimmt.

Welche Punkte waren nach dem Einzug noch offen?

Schütz: Das waren zwar nur noch Kleinigkeiten, wie etwa Türen, Rollos oder ein paar Steckdosen, doch wenn die Abnahme erstmal erfolgt ist, lässt das Engagement der Professionisten spürbar nach (lacht).

Illichmann: Theoretisch sollte bei der Übergabe natürlich alles zu 100 Prozent fertig sein. Die Erfahrung lehrt jedoch, dass dies kaum realisierbar ist. Daher sind Rückhalte dringend zu empfehlen. Denn ohne einer noch offenen Restzahlung fehlt der letzte Druck.

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen?

Schütz: Aufgrund unserer aufmerksamen Planung sind dies zum Glück nur Kleinigkeiten. Ich würde etwa aus heutiger Sicht den Kamin anders positionieren. Derartiges lässt sich vorab nicht wirklich erkennen. Selbst mittels 3D-Modellen oder einer Virtual Reality-Brille gilt: Erst der Reality Check im fertigen Haus bringt völlige Klarheit.

Illichmann: Solange es nur um derartige Details geht, ist das völlig normal. Entscheidend ist, dass das große Ganze zur Zufriedenheit des Bauherrn ausgeführt wurde.

Gibt es eine „beste Zeit“ für den Baustart?

Illichmann: Ja, den Frühling. Die Monate März und April sind ideal. Dann sollte das Haus bis Herbst wetterfest sein, sodass in der kalten Jahreszeit innen weitergemacht werden kann. Beim vorliegenden Bauprojekt wurde kurz vor Weihnachten begonnen. Das war etwas ungünstig, da viele Firmen urlaubsbedingt geschlossen hatten.

Was sind Ihre wichtigsten Tipps für künftige Bauherren?

Schütz: Sobald vermeintliche Fehler erkannt werden, sollte man dies unbedingt gleich ansprechen. Zwar ist der Bauherr in der Regel kein Experte, doch oft bestätigt sich das Bauchgefühl. Lieber einmal zu viel nachfragen, als später mit Nachbesserungsarbeiten konfrontiert zu sein, die dann zu mühsamen Diskussionen mit Professionisten führen.

Illichmann: Das kann ich nur bestätigen: Gleich reagieren, bevor es zu spät ist. Ganz wichtig ist auch, von Beginn an zehn bis 15 Prozent Budgetreserve einzuplanen – weniger ist unrealistisch.

Um wie viel wurde das Hausbauprojekt teurer als geplant?

Schütz: Es waren schlussendlich die vom Architekten prognostizierten 15 Prozent. Aber die meisten Kostensteigerungen ergaben sich aus Ergänzungen, die wir nachträglich nominiert haben, wie etwa den Kamin oder die PV-Anlage.

Illichmann: Wer baut, braucht zwingend einen finanziellen Puffer. Beim Neubau sollten zumindest zehn Prozent kalkuliert werden, für einen Umbau ist zumindest das Doppelte zu empfehlen. Hauptkostentreiber ist und bleibt die Größe – 300 m² kosten eben doppelt so viel wie 150 m². ■

Verbaut wurde unter anderem:

Wärmepumpe: Vaillant arotherm VWL 105/5

Armaturen & Showersystem: Kludi Shower Duschsystem, Kludi Bozz Waschtisch Wandarmatur

WC: Laufen Pro Tiefspül Klosett, Laufen Pro Handwaschbecken

Badewanne: Kaldewei Saniform Plus Stahlemail Badewanne Kludi Bozz Einhand Wannenarmatur, Kludi Freshline

Bodenebene Duschen: HL540I verfließbarer Duschablauf, HL540 Quadra

Waschtische: Villeroy & Boch Aufsatzwaschtisch

Außenabläufe: Einfahrt: HL605.1 Guss Perfektablauf/Hofablauf

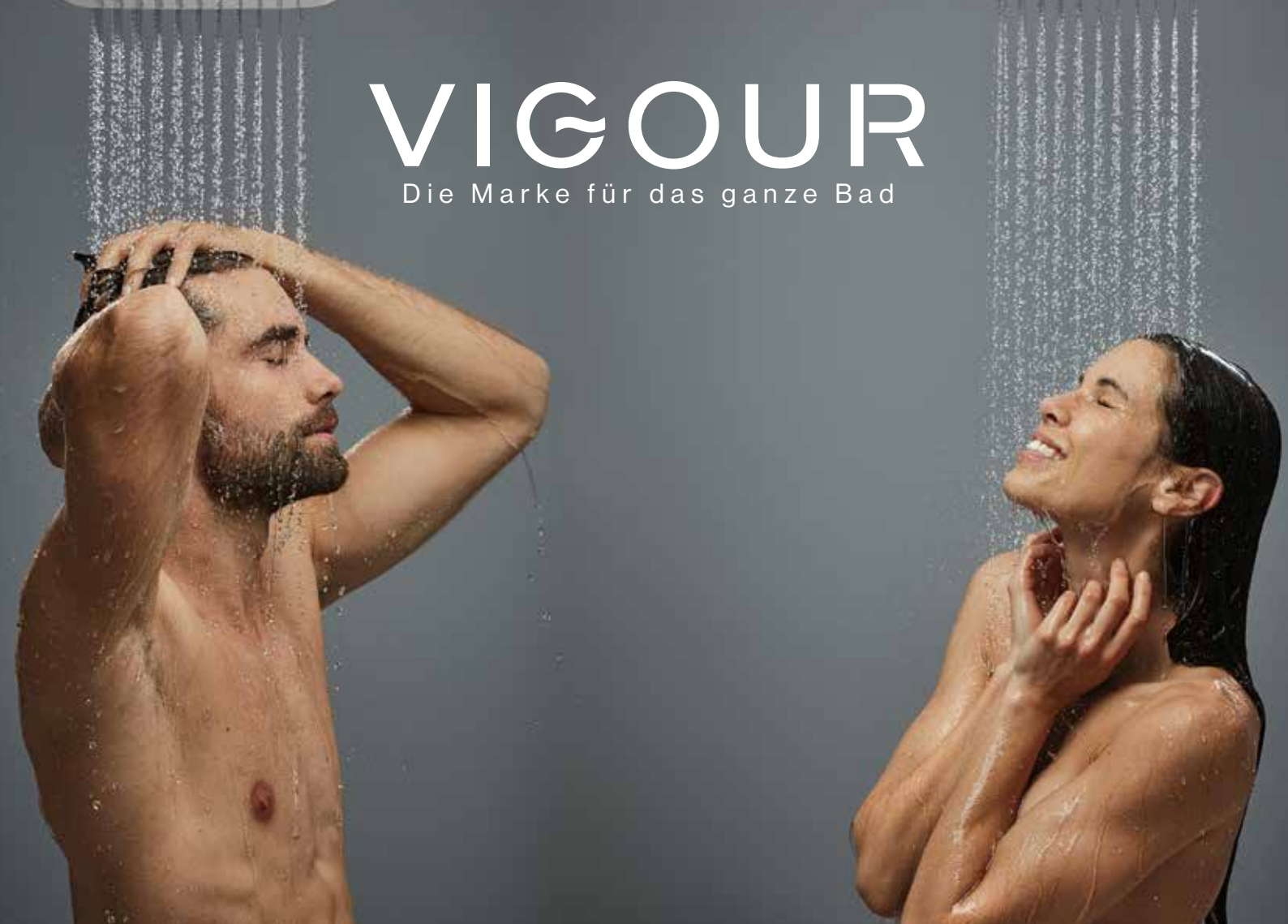
Außendusche: HL3100T mit Design Edelstahl Abdeckung

Dachabläufe: HL5100T mit Attikadurchführung HL68

Regensinkkästen: HL600NG

VIGOUR

Die Marke für das ganze Bad



WEIL GEWINNER ALLES KÖNNEN!

BRAUSENSYSTEME VON VIGOUR.



Entdecke die ganze
VIGOUR Brausenvielfalt
in nur einem Prospekt!



DIE GESAMTE HAUSTECHNIK UNTER EINEM DACH

PRODUKTSCHAU ÖAG, SHT, die Kontinentale und Elektromaterial.at präsentieren vom 21. bis 23. Jänner gemeinsam mit der Industrie wieder die neuesten Ideen aus Sanitär & Installation, Energie & Elektro, Klima & Lüftung, Armaturen & Rohrleitungstechnik für Tiefbau & Industrie, Werkzeug & Befestigungstechnik, Pool & Garten, Software & Smarthome und vielen Gebieten mehr.

Die Frauenthal EXPO 2026 ist ausverkauft – alle verfügbaren Standplätze in Halle A der Messe Wien sind gebucht.



Wir sind ausverkauft!“, freut sich der EXPO-Erfinder Frauenthal. Das Ausstellerverzeichnis liest sich wieder wie das Who is Who der Branche.

Vom 21. bis 23. Jänner 2026 öffnet die 5. Frauenthal EXPO in der Halle A der Messe Wien (Viecon)

ihre Tore – und setzt erneut Maßstäbe. Das Konzept „Alles unter einem Dach“ überzeugt seit 2018, und auch heuer ist klar: Die Frauenthal EXPO ist das Original, der Fixpunkt am Jahresbeginn und der Treffpunkt der Branche.

Durch clevere Planung und Flächenoptimierung finden 2026 noch mehr Aussteller Platz in der Halle A. Die hohe Nachfrage zeigt: Die Branche fiebert dieser Leistungsschau entgegen. Aber nicht nur bei der Industrie ist die Begeisterung groß, auch viele Besucher haben sich den Termin längst rot im Kalender markiert.

Für Kunden aus ganz Österreich sorgt Frauenthal wieder für ein „Rundum-sorglos“-Paket mit

Transfer- und Übernachtungsangeboten – und natürlich bleibt der Eintritt frei.

Das Vorstandstrio von Frauenthal bringt es auf den Punkt: „Keiner kann EXPO besser! Mit etwa 180 Ausstellern ist die Halle brechend voll. Unser gewerkeübergreifendes Konzept begeistert seit der ersten Stunde. Installateure, Elektriker, Kommunen, Tiefbauspezialisten, Planer, Architekten und Bauträger – sie alle wissen: Wer in der Branche etwas bewegen will, ist hier dabei!“

Die Frauenthal EXPO 2026 verspricht wieder drei Tage voller Innovation, Netzwerken und Begeisterung – ein echtes Branchenfestival, wie es eben nur das Original kann. ■

Frauenthal EXPO 2026

Wann: 21.-23.01.2026

Wo: Messe Wien (VIECON – Vienna Congress & Convention Center, Messeplatz 1, 1020 Wien)

Zielgruppe: keine Konsumenten, Profis only: Installateure, Elektriker, Kommunen, Tiefbauspezialisten, Planer, Architekturbüros, Bauträger und alle, die in der Branche mitreden und etwas bewegen wollen.

KALDEWEI

FLOWLINE ZERO, CHAMPAGNER GEBÜRSTET

FLOWLINE ZERO und FLOWPOINT
ZERO überzeugen durch elegante
Ästhetik und blitzschnelle Reinigung.

DESIGN- DUSCHPROFILE VON KALDEWEI

Die Gestaltung komfortabler, barrierefreier Badezimmer lebt von dem Wunsch, praktische Funktionalität und ansprechendes Design zu einer Wohlfühloase zu vereinen. KALDEWEI, Premium-Hersteller für hochwertige Badlösungen, ist Experte für barrierefreies Duschen mit vielen design-prämierten Duschflächen aus edler Stahl-Emaile.



Mit den eleganten Duschprofilen FLOWLINE ZERO und FLOWPOINT ZERO lassen sich nun auch geflieste Duscbereiche aufwerten. Die Produktserien ergänzen das Portfolio an emaillierten Duschflächen perfekt und bieten Architekten, Bauherren und Betreibern weitere stilvolle Lösungen für das barrierefreie Privatbad sowie für Bäder in der Hotellerie, dem Gesundheitswesen oder für die Wohnungswirtschaft.

Prämiertes Design

Das edle Design – gestaltet von Werner Aisslinger – und die technische Präzision der KALDEWEI FLOWLINE ZERO wurden bereits mit dem German Design Award und dem iF Design Award in Gold ausgezeichnet. Besonders komfortabel: der zum Patent angemeldete CLICK'n CLEAN®-Mechanismus für eine schnelle Reinigung. Ganz einfach lässt sich die Designblende mit nur einer Hand öffnen und schließen und macht sie alltagstauglich im privaten wie im Projektbad. Das praktische All-in-One Set mit zwei unterschiedlichen Ablaufgarnituren ermöglicht eine Aufbauhöhe von nur 59 bis zu 179 Millimetern, eine sichere Abdichtung und effektiven Schallschutz. Die Familie der KALDEWEI Duschprofile wird komplettiert durch den neuen Punktablauf FLOWPOINT ZERO.

Mehr Infos unter KALDEWEI.DE

UNSERE BRANCHE IN ZAHLEN

Nachfolgende Aufstellung liefert aktuelle Daten, Zahlen und Fakten über unsere Branche sowie Bereiche, die für die Haustechnik Relevanz haben (Quellen: Statistik Austria, Wirtschaftskammer, Bundesinnung, offizielle Register, VCÖ sowie Techem. Genutzt wurden die jeweils letzten verfügbaren Daten zu Redaktionsschluss am 4. November 2025).

7.570

SHK-BETRIEBE (INKL. LÜFTUNG) SIND IN ÖSTERREICH GEWERBERECHTLICH REGISTRIERT (DAVON RUHEND: 612). 82,1% HABEN BIS ZU NEUN BESCHÄFTIGTE, 16,2% HABEN 10 – 49 BESCHÄFTIGTE UND 1,7% BETRIEBE BESCHÄFTIGEN MEHR ALS 50 PERSONEN. ARBEITNEHMER IN DIESEN BETRIEBEN: 35.979 (DAVON 4.071 LEHRLINGE).



588.500

AKTIVE UNTERNEHMEN GIBT ES IN ÖSTERREICH, DAVON SIND 41.600 BETRIEBE DEM BAU- UND BAU-NEBENGEWERBE ZUZURECHNEN.

SHK-BETRIEBE NACH BUNDESLÄNDERN:

NIEDERÖSTERREICH:	1.600
OBERÖSTERREICH:	1.300
WIEN:	1.200
STEIERMARK:	1.200
TIROL:	600
SALZBURG:	530
KÄRNTEN:	530
VORARLBERG:	380
BURGENLAND:	230



4.499.700

ERWERBSTÄTIGE GIBT ES IN ÖSTERREICH, EIN VIERTEL DAVON SIND ARBEITER.



207 Millionen

GIGAJOULE ENERGIE NUTZEN HEIMISCHE HAUSHALTE JÄHRLICH FÜR RAUMWÄRME.



1,02 Euro

KOSTET EIN LITER HEIZÖL (BEI ABNAHME VON 3.000 L).

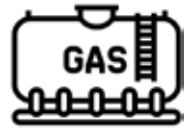


26.000

WOHNEINHEITEN SOLLEN 2025 FERTIGGESTELLT SEIN, WAS EINEM RÜCKGANG UM 30 PROZENT GEGENÜBER 2024 ENTSPRICHT.

0,43 Euro

SIND DIE FÜR EINEN DURCHSCHNITTlichen HAUSHALT AKTUELL GÜNSTIGSTEN GESAMTKOSTEN FÜR 1 M³ GAS.

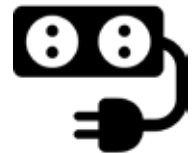


130,5

PUNKTE ZEIGT DER BAUPREISINDEX IM AUGUST FÜR DEN WOHNHAUS- UND SIEDLUNGSBAU.

41 %

IST DER ANTEIL ERNEUERBARER ENERGIESYSTEME AM BRUTTOENDENERGIEVERBRAUCH.

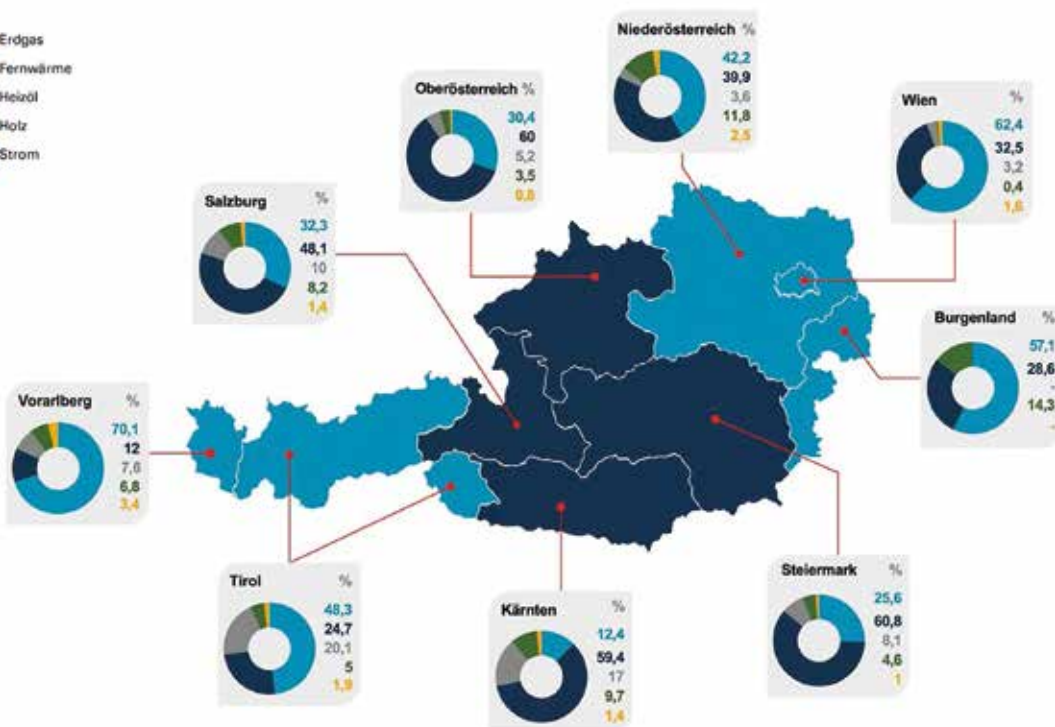


0,27 Euro

SIND DIE FÜR HAUSHALTE AKTUELL GÜNSTIGSTEN GESAMTKOSTEN FÜR 1 KWH STROM IN WIEN.

Energieträgeranteile im Mehrfamilienhaus-Bestand in Österreich

- Erdgas
- Fernwärme
- Heizöl
- Holz
- Strom





TRENDS IM BAD

LUST AUFS NEUE BAD Die Bereitschaft von Konsumenten, ihr Badezimmer zu renovieren, ist in letzter Zeit wieder gestiegen. Lag in den letzten Jahren der Fokus auf Heizungssystemen, ist aktuell wieder eine höhere Nachfrage nach zeitgemäßen Bädern zu beobachten.

Zahlreiche Erhebungen zeigen, dass für Konsumenten das Bad als wichtigster Rückzugsort im Zuhause gilt. Ein weiterer Fakt ist, dass neun von zehn Renovierungswilligen beim Umbau auch gleich den Stil ihres Bades ändern, um die zahlreichen am Markt verfügbaren Produkte entsprechend zu berücksichtigen – etwa in Form barrierefreier Bäder. Jüngere Nutzer bevorzugen ein Upgrade Richtung „Smart-Bad“ inklusive intelligenter Steuerungen.

Bei der Planung sind jedenfalls für alle Altersgruppen neben optischen Aspekten auch Funktionalität, Nachhaltigkeit und Pflegeleichtigkeit entscheidend. Das spiegelt sich in der Produktauswahl wider: Wasser sparende Armaturen, berührungslose WC-Systeme und elektronische Duschsteuerungen sind gefragter denn je.

Überschaubare Kosten

Die Kosten für eine Badrenovierung variieren bekanntlich – je nach Ausführung – stark.

Für ein durchschnittliches Badezimmer von etwa acht bis zehn Quadratmetern sind Konsumenten im deutschsprachigen Raum jedenfalls durchaus bereit, für eine Komplettsanierung 30.000 Euro auszugeben. Dies umfasst den kompletten Umbau inklusive Fliesen, Sanitärkeramik, Armaturen und der Installationsarbeit.

Für das Beratungsgespräch empfiehlt es sich, stufenweise verschiedene Ausstattungsklassen anzubieten. Eine klare Differenzierung erzeugt Vertrauen und erleichtert die Entscheidungsfindung.

Beim Systemeinsatz gewinnen modulare und vorgefertigte Badlösungen immer mehr an Bedeutung, zudem werden Komplettlösungen, also harmonisch abgestimmte

Serien eines einzigen Anbieters, immer beliebter. Modular gebaute Badelemente beschleunigen die Installation und sorgen für große Flexibilität bei der Planung. Sowohl im Objektbau als auch im privaten Renovierungsbereich reduzieren sich Bauzeiten und Nacharbeiten derart drastisch. Diese Systeme sind hygienisch, langlebig und erlauben es, Bäder schnell an neue Bedürfnisse anzupassen – vom barrierefreien Umbau bis zur optischen Umgestaltung.

Mittels digitaler Planungswerkzeuge können realistische Visualisierungen von Farben, Materialien und Lichtverhältnissen mithelfen, Fehlentscheidungen zu vermeiden.

Farbe bekennen

Es gibt kaum einen Raum, in dem Farbe eine derart zentrale Bedeutung hat, wie im Bad. Hier entscheidet sie nicht nur über Stimmung

und Stil, sondern beeinflusst auch, wie groß, hell und wohnlich ein Raum empfunden wird.

Während früher das Bad vorwiegend in weiß bevorzugt wurde, gilt heute: Individualität ist Trumpf. Genau hier kommt die Farbpsychologie ins Spiel. Denn Farben sprechen Emotionen an. Während Blau beruhigt und Rot aktiviert, stehen Grün für „Erdung“ und Pastelltöne für Leichtigkeit.

Ein zentraler Trend der letzten Jahre: Naturtöne. Sie bringen Ruhe ins Bad und harmonisieren perfekt mit Holz. Diese Farbwelten wirken organisch und schaffen ein haptisches Erlebnis, das über reine Technik hinausgeht. Kombiniert mit dezentem Licht und klarer Linienführung entsteht ein warmer Look, der auch langfristig Bestand hat.

Diametral anders wirken kühle Farbtöne. Graublau, Eisgrau oder Schiefer setzen elegante Akzente,



Grohe Essence Supersteel

FOTO: GROHE



Ein Markenzeichen Österreichs: SICHERE TRINKWASSER- VERSORGUNG

DIE ÖVGW ZERTIFIZIERUNG IN DER TRINKWASSERVERSORGUNG:

Leitungs- und Rohrsysteme • Armaturen • UV-Desinfektionsanlagen
Messeinrichtungen • Trinkwasserbehälter



ÖSTERREICHISCHE VEREINIGUNG
FÜR DAS GAS- UND WASSERFACH

www.ovgw.at



verlangen jedoch Fingerspitzengefühl, um – vor allem in kleinen Räumen – nicht zu steril zu wirken. Hier helfen warme Akzente – etwa goldene Armaturen, Holzelemente oder sanftes LED-Licht – um ein Gleichgewicht herzustellen. Für Planer gilt: Je kleiner der Raum, desto vorsichtiger sollte mit dunklen Farben umgegangen werden.

Matte Oberflächen absorbieren Licht und lassen Flächen ruhiger wirken, Glanz dagegen reflektiert und erzeugt optische Weite.

Punktueller Farbakzent

Wer auf maximale Individualität setzt, nutzt kräftige Farben – etwa eine einzelne Wand in Grün, Terrakotta oder dunklem Rot.

Umzusetzen etwa mittels wasserresistenter Wandfarben oder großformatigen Paneelen. Hier ist jedoch wichtig, die eingesetzte Farbe im gesamten Baddesign zu verankern: Accessoires, Handtücher oder Dekorelemente sollten entsprechend abgestimmt sein, um ein harmonisches Gesamtbild zu schaffen. Am Markt gibt es jeden-

Flexibilität und Komfort

Vorwandssysteme sind bei der Badrenovierung heute eine der beliebtesten Installationsmethoden. Sie bieten aufgrund ihrer flexiblen Raumgestaltung sowie der hohen Zeiteinsparung gegenüber Stemmen und Schlitzfenstern unschlagbare Vorteile, vor allem, wenn es um nachträgliche Umbauten geht. Ein zentraler Vorteil ist aber auch die einfache Zugänglichkeit zur Technik. Rohre, Anschlüsse und Spülkästen sind nicht in der Wand verputzt, sondern versteckt hinter der Vorwand, was Wartung und Reparatur erheblich erleichtert. Zudem ermöglichen Vorwandssysteme die optimale Anpassung an unterschiedliche Raumgegebenheiten, etwa das Ausgleichen unebener Wände oder Böden, was vor allem in Altbauten häufig erforderlich ist. Für barrierefreie Bäder sind Vorwandssysteme besonders geeignet, da sie die flexible Montage von Sanitäröbekten in ergonomischer Höhe erlauben. Mit geringem Aufwand lassen sich spätere Anpassungen wie das Nachrüsten von Haltegriffen oder höhenverstellbaren WC-Sitzen realisieren. Die Tiefe der Vorwandkonstruktion variiert je nach Sanitäröbekt, liegt jedoch meist zwischen zehn und 20 Zentimeter. Für kleinere Badezimmer gibt es besonders schlanke Systeme, die den Platz optimal ausnutzen.



falls Möglichkeit, Produkte wie Duschabtrennungen, Waschtisch-Unterbauten oder Armaturen farblich abzustimmen – von Schwarz matt über Champagner bis hin zu gebürstetem Messing. So kann Technik zum Gestaltungselement werden.

Farbwahl-Hilfsmittel

Ein bewährtes Prinzip bei der Farbzusammenstellung ist die „3-Color-Regel“: 70 Prozent neutrale Farbe, 20 Prozent korrespondierende Farbe sowie zehn Prozent kräftige Akzentfarbe.

Diese Regel sorgt für ein harmonisches Zusammenspiel und verhindert, dass der Raum weder zu bunt, noch zu steril wirkt, was besonders bei kleinen Bädern wichtig ist. Für das Beratungsgespräch sind echte Farbmuster unverzichtbar, da Kataloge und Webseiten in der Regel große Abweichungen auf die tatsächliche Farbe aufweisen. Die Industrie bietet daher entsprechende Farbfächer

mit großen Mustern, die direkt vor Ort eingesetzt werden können. Sie helfen, Kombinationen mit anderen Elementen wie Fliesen, Armaturen oder Möbeln abzustimmen.

Ein weiterer Faktor ist das Licht. Ohne die passende Beleuchtung wirken selbst fein abgestimmte Farben flach. Tageslicht ist natürlich ideal, bekanntlich fehlen in Badezimmern jedoch oft entsprechende Fenster. Daher ist die richtige Wahl von künstlichem Licht elementar für die Gesamtkomposition. Warmweiß betont Naturtöne, Neutralweiß unterstreicht Graublau und Weißtöne. Entscheidend ist, das Licht auf die Oberflächenwirkung abzustimmen. Spezialisierte Lichtlösungen für Spiegel und Duschabtrennungen bieten heute vielfältige Möglichkeiten, Farbwirkung gezielt zu steuern.

Die Farbtrends 2025 zeigen klare Richtungen: Natürliche Erdnuancen, gedeckte Blau- und Grüntöne sowie elegante Grauschattierungen dominieren. Auch



dunkle Farben, insbesondere Anthrazit und Tiefblau, erleben ein Comeback – allerdings meist in Kombination mit warmen Akzenten. Die ohnehin viel zu lange Phase des reinen Weißbades ist endgültig vorbei. ■



Zero Microsiemens – Zero Müll
PUROTAP Zero
by ELYSATOR™

**DIE NACHHALTIGE
KREISLAUFWIRTSCHAFT** in der
Heizungswasseraufbereitung
als Mehrwegsystem.

Mit regenerierfähigem Mischbettharz befülltes Mehrweggefäß mit angepasster Zapfgarnitur und Messcomputer zur Überwachung der Wasserqualität.

ELYSATOR 
engineering water

www.elysator.de

ÖSTERREICHS FACHMESSE FÜR DIE SHK-BRANCHE

MEETINGPOINT Seit 1985 steht die Energiesparmesse für Beständigkeit, Kompetenz und Innovationskraft. Vom 25. Februar bis 1. März 2026 ist die Messe Wels erneut Österreichs führende Plattform für die gesamte SHK-Branche – der Ort, an dem Fachwissen, Innovation und Markttrends zusammenkommen.



Energiesparmesse 2026

SHK-Fachtage:
25.–27. 2.

Bau-Fachtag:
26. 2.

Publikumstage:
27. 2. – 1. 3.

Messe Wels
täglich 9 – 17
Uhr

www.energiesparmesse.at

Die SHK-Fachtage von Mittwoch, 25., bis Freitag, 27. Februar 2026 sind das Herzstück für Installateure, Planer und Fachbetriebe, die hier praxisnah erleben, wohin sich die Gebäudetechnik der Zukunft entwickelt.

Mit über 22.000 Fachbesuchern und einer konstant hohen Ausstellerzahl ist Wels der zentrale Treffpunkt von Handwerk, Industrie, Großhandel und Energieexperten. 2026 wartet die Messe mit einer Reihe zukunftsweisender Neuerungen auf. Die Energiesparmesse vereint auf insgesamt 37.630 m² die Themen Heizung, Sanitär, Energie und Gebäudetechnik, Bauen und Wohnen, Installationstechnik, Lüftung & Klima, Werkzeuge & Arbeitssicherheit sowie E-Mobilität in einer einzigartigen Breite. Zahlreiche renommierte Marken wie Artweger, puris Bad, HSK Duschkabine, Grünbeck, Quooker, KE Kelit, HL Hutterer & Lechner, Technische Alternative, Danfoss, Herz Armaturen sowie Stiebel Eltron, Fröling, Testo, Prefa, Guntamatic, Solarfo-

cus, Bosch, Makita, Fronius, Ökofen, Ochsner, ETA, M-TEC, Varta Storage u.v.m. präsentieren in Wels ihre neuesten Entwicklungen.

„Die Energiesparmesse ist nicht nur die älteste, sondern auch die unabhängigste und umfassendste Fachmesse ihrer Art in Österreich. Seit 40 Jahren bringen wir alle Gewerke an einen Tisch – vom Installateur bis zum Planer, vom Großhandel bis zur Industrie. Diese ganzheitliche Vernetzung macht Wels zur echten Leitmesse für die SHK-Branche,“ betont Messedirektor Robert Schneider, Geschäftsführer der Messe Wels.

Premiere: E-Car-Days

Die Integration der E-Car Days in die Energiesparmesse ist eine logische und zukunftsweisende Ergänzung des Messeangebots rund um Photovoltaik, Energiemanagement, Speicher- und Ladeinfrastruktur sowie Smart-Home-Lösungen.

Alles Themen, die perfekt mit Elektromobilität vernetzt sind. So entsteht eine ganzheitliche Plattform, auf der die Verbindung von nachhaltiger Energieerzeugung und moderner Mobilität erlebbar wird. Damit verschmelzen nachhaltige Gebäudetechnik, Photovoltaik und E-Mobilität zu einem integrierten Energiesystem – ideal für alle, die ihre Flotten nachhaltig elektrifizieren wollen.

Komplettangebot als Mehrwert

Die Energiesparmesse bietet den kompletten Überblick über alle Gewerke. Im Zentrum der Fachmesse stehen die Themen Heizung & Energie mit Wärmepumpen, Biomasse, Gas-/Hybridlösungen, Solarthermie; Sanitär & Badgestaltung mit Armaturen, Duschsystemen, Bad-

möbeln und Wasseraufbereitung; Lüftung & Klima mit Themen wie kontrollierte Wohnraumlüftung, Klimaanlage, Wärmerückgewinnung sowie Gebäudetechnik & Steuerung mit Ausstellungsthemen von Smart Home, Energieeffizienz bis hin zu Regelungstechnik.

Abgerundet wird der Ausstellungsbereich durch die Themen Werkzeuge und Arbeitssicherheit. Der Fokus liegt hier auf praxisnahen Produkten, zuverlässigen Markenpartnern, Innovationen und Gesamtlösungen, die die Gewerke intelligent verbinden. Besonders interessant sind die Schnittstellen zu den Themen energieeffizientes Bauen und Sanieren, etwa Haustechnik im Zusammenspiel mit nachhaltigen Baustoffen. Diesem Anspruch wird die Energiesparmesse mit der neuen Bau-Halle vollends gerecht.

Neue Messehalle 22

Mit Fertigstellung der neuen Messehalle 22 schlägt die Energiesparmesse 2026 ein neues Kapitel für die Bauwirtschaft auf.

Von Donnerstag, 26. Februar, bis 1. März präsentiert sich der Bau-Bereich erstmals in der neuen, 9.200 m² großen Messehalle. Das „Trendpodium Bau“ lädt am Bau-Fachtag gemeinsam mit der OÖ-Bauakademie zu Experten-Talks, Markttrends und Podiumsdiskussionen ein. Ein maßgeschneidertes Rahmenprogramm ergänzt das Ausstellerangebot.

„Seit 40 Jahren begegnen sich auf der Energiesparmesse Handwerk, Industrie und Großhandel auf Augenhöhe. 2026 setzen wir auf Weiterentwicklung statt Stillstand – mit neuen Themen, einer starken Ausstellerbasis und einer klaren inhaltlichen Ausrichtung“, lädt Robert Schneider zum Besuch ein. ■

HOLTER

MACHT'S EINFACH

concept - QUALITÄT, DIE SICH RECHNET

Unsere Eigenmarke concept steht für modernes Design, bewährte Qualität und verlässliche Verfügbarkeit – zu einem **Top-Preis-Leistungs-Verhältnis mit 5 Jahren Garantie**.
Ob **Teilrenovierung** oder **Komplettbad** – mit der HOLTER Markenvielfalt planen Sie flexibel und wirtschaftlich.

MEHR FARBE IN DER BADGESTALTUNG

Die Colors-Kollektion von Grohe bietet mittels einer kuratierten Farbpalette zeitlose Farbtöne für das gesamte Bad – von Armaturen und Duschen über Thermostate und Drückerplatten bis hin zu Accessoires.

Um jedem Kundenwunsch gerecht zu werden, benötigen SHK-Fachbetriebe, Showrooms und Architekten Lösungen, die kreative Freiheit mit langlebiger Qualität vereinen. Die Grohe Colors Kollektion bietet eine Palette zeitloser Farben und Oberflächen, mit denen Profis Designvisionen zum Leben erwecken und individuelle Badlösungen umsetzen können. Von Armaturen und Duschen über Thermostate und Drückerplatten bis hin zu Accessoires ist jedes Element auf Harmonie und Langlebigkeit ausgelegt – so entstehen stimmige Raumkonzepte.

Diese Kollektion umfasst vier charakteristische Metallic-Oberflächen, die je nach Farbe in gebürsteter, polierter oder satinierter Ausführung erhältlich sind. „Cool Sunrise“ in Gold harmoniert etwa ganz besonders mit dunklem Holz und weißer Keramik, „Warm Sunset“ ist mit seinen warmen Kupfertönen glei-



chermaßen ideal für moderne und klassische Interieurs, „Supersteel“ ist eine matte Alternative zu Chrom für dezente Eleganz und „Hard Graphite“, ein markantes Anthrazit, steht für einen kraftvollen, industriellen Kontrast.

Die ikonische Armaturenlinie Grohe Essence ist in allen vier Farben, in

verschiedenen Größen und für alle Wasserentnahmestellen erhältlich. In Kombination mit einem „SmartControl“-Duschsystem lässt sich ein Raum schaffen, der Design und Funktionalität vereint.

Mit „Phantom Black“ erhält der zeitlose Farbton ein edles, widerstandsfähiges Finish. Ausdrucksstark und dennoch neutral, sorgt Phantom Black für markante Kontraste und ist dabei mühelos vielseitig kombinierbar. Perfekt, um kraftvolle Farben auszugleichen oder minimalistischen Räumen eine elegante Tiefe zu verleihen. Das raffinierte Finish bildet die perfekte Grundlage für die „Atrio Private Collection“. Als Teil der Premium-Submarke Grohe SPA definiert die Atrio Private Collection Personalisierung und Handwerkskunst neu. ■

www.grohe.at

ERDTÖNE, NATÜRLICHES GRÜN UND ZARTES PASTELL

Aktuelle Farbtrends bei Villeroy & Boch zelebrieren eine Ästhetik, in der sanfte Erdtöne, natürliche Grüntöne und zarte Pastellfarben eine harmonische Symbiose mit hochwertigen Materialien eingehen.

Erdtöne definieren sich 2025 neu: Sand, Mandel, Beige, Ziegel, Lehm und Ton werden zu Protagonisten einer sinnlichen Raumgestaltung. Diese Farben erzeugen nicht nur Wärme und Geborgenheit, sondern schaffen auch eine natürliche Struktur, die durch den gezielten Einsatz von Texturen und Materialien noch verstärkt wird. Ob grober Putz, matte Keramik oder naturbelassenes Holz – Erdtöne bilden die perfekte Basis für ein zeitloses Bad zum Wohlfühlen.

Natürliche Grüntöne: Frische und Lebendigkeit

Natürliche Grüntöne sind 2025 mehr als nur Farbe – sie sind ein Statement. Von tiefen Walddönen, die an einen üppigen Urban Jungle erinnern, bis hin zum sanften Teal, das die meditative Ruhe eines Zen-Gartens widerspiegelt, bietet die Farbpalette unzählige Möglichkeiten,

das Bad zu verwandeln. Kombiniert mit organischen Formen und nachhaltigen Materialien entsteht ein Raum, der zum Entspannen und Durchatmen einlädt.

Pastelltöne: Subtile Eleganz und kreativer Ausdruck

Pastelltöne erleben 2025 ein Revival, jedoch nicht als naive Farbtupfer, sondern als Ausdruck subtiler Eleganz und kreativer Experimentierfreude.

Rosé, Mint und Himmelblau setzen zarte Akzente, während überraschende Kombinationen mit kräftigen Farben oder metallischen Elementen für einen spannenden Kontrast sorgen. Ob als Wandfarbe, Möbel oder Textilie – Pastelltöne verleihen dem Bad eine persönliche Note und unterstreichen den individuellen Stil des Bewohners. ■

<https://pro.villeroy-boch.com>



ZEITLOSES DESIGN TRIFFT PRÄZISE FUNKTION

Die neue Armaturenfamilie „Hansagenesis“ wurde gemeinsam von Enrico Bosa (Oras Group) und dem italienischen Designstudio Debiassi Sandri für Hansa entwickelt und verbindet Kunstfertigkeit, Handwerkskunst und Funktionalität.

Klare Linien und elegante Oberflächen erzeugen eine zeitlose Präsenz, die jedes Bad aufwertet und ihm eine besondere Aura verleiht.

Die innovative Armaturenfamilie ist vielseitig genug, um in alltäglichen Wohnräumen eine warme und stimmige Atmosphäre zu schaffen. Hier treffen Schlichtheit und Raffinesse aufeinander, sodass eine Ikone mit frischem, modernem Schliff entsteht. Gleichzeitig überzeugt das nahtlose Design durch Pflegeleichtigkeit: Fugen und Rillen wurden auf ein Minimum reduziert, sodass kaum Schmutz oder Rückstände haften bleiben können. Auch technische Details sind so durchdacht, dass sie den Alltag spürbar vereinfachen.

Ein besonderes Beispiel ist der Strahlregler. Er ist bewusst mit Abstand zum Rand des Auslaufs positioniert. So setzen sich weniger Tropfen ab, die positive Folge: unschöne und funktionsstörende Kalkablagerungen kommen so gar nicht erst zustande. Hansagenesis ist für den Alltag konzipiert und behält ihr gepflegtes Erscheinungsbild auch nach vielen Jahren - ein einfaches Abwischen genügt. Die schlanke 3.0-Kartusche verfügt über eine individuell einstellbare Heißwassersperre und Men-



genbegrenzung. Auf Wunsch kann hier zwischen 40, 60 und 80 Prozent oder vollem Durchfluss variiert werden. Der optionale Kaltstart bei der top-bedienten Variante trägt darüber hinaus zu einem reduzierten Energieverbrauch bei. Anstelle einer klassischen Zugstange verfügt dieses Modell über einen Push-Open-Ablauf aus Metall, in einer robusten Ausführung, der sich ebenfalls leicht reinigen lässt und den hygienischen Betrieb unterstützt. Der flexible Winkel von

plus/minus sechs Grad ermöglicht es, den Wasserstrahl gezielt auszurichten. Für zusätzlichen Komfort bietet die Serie optional eine seitenbediente Variante, kombiniert mit einem um 120 Grad schwenkbaren Auslauf.

Hansagenesis gibt es in zahlreichen Oberflächenvarianten - von klassischem Chrom über Matt-Schwarz bis hin zu Stahl gebürstet und Bronze gebürstet. ■

www.hansa.at

FOTO: HANSA

DIE MESSE FÜR BAUEN, WOHNEN UND ENERGIESPAREN.

05. – 08.02.2026

**bauen +
wohnen** 
www.bauen-wohnen.at

**MESSEZENTRUM
SALZBURG**

**JETZT
STANDFLÄCHE
SICHERN!**

Zu den
Anmeldeunterlagen:



- ERNEUERBARE ENERGIEEN
- HEIZUNG & HEIZUNGSTECHNIK
- KACHEL- & KAMINÖFEN

NEU:
UNTERNEHMER TICKETS &
SHK-FACHABEND

**MESSE
ZENTRUM
SALZBURG**





NEUE MASSSTÄBE BEI LUFT/ WASSER-WÄRMEPUMPEN

EFFIZIENZSTEIGERUNG Ein österreichischer Wärmepumpen-Hersteller setzt neue Maßstäbe bei Luft/Wasser-Wärmepumpen (R290 Propan) mit einem SCOP-Wert von 5,9 für Neubauten. Im modulierenden Betrieb beträgt die mittlere Differenz zwischen Außenluft- und Verdampfungstemperatur nur 3 K. Diese Werte werden bei marktüblichen Produkten bei Weitem nicht erreicht.

Nach einem Rekordabsatz 2023 ging bei unseren deutschen Nachbarn die Nachfrage von Heizungswärmepumpen im letzten Jahr auf insgesamt 193.000 Geräte zurück und fiel damit um 46 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Bei den 178.000 Luft/Wasser-Wärmepumpen im Jahr 2024 ist ein Trend zu Monoblock-Geräten mit dem natürlichen Kältemittel Propan (R290) festzustellen.

Für die Förderung des Einbaus von Wärmepumpen ist in Deutschland die Richtlinie für die Bundesförderung für effiziente Gebäude zu beachten. Bei Luft/Wasser-Wärmepumpen wird ein SCOP-Wert (Seasonal Coefficient of Performance) von mindestens

3,6 für Neubauten (Niedertemperaturanwendung 35 °C) bei mittlerem europäischem Klima (Referenz-Standort Strassburg) gefordert.

Hervorragende Werte

Die Lambda Wärmepumpen GmbH gibt einen SCOP-Wert von 5,9 für ihre Wärmepumpen in Neubauten bei mittlerem europäischem Klima an. Im modulierenden Betrieb beträgt die mittlere Differenz zwischen der Außenlufttemperatur und der Verdampfungstemperatur nur 3 K.

In Abbildung 2 sind die SCOP-Werte von Luft/Wasser-Wärmepumpen der drei umsatzstärksten Hersteller von Heiztechnik in Deutschland mit dem Kältemittel

Propan dargestellt. Zudem sind die SCOP-Werte der hocheffizienten Luft/Wasser-Wärmepumpen von Lambda angegeben. Der SCOP-Mittelwert liegt bei 5,66 und dabei um 23 Prozent über dem Mittelwert 4,61 der dargestellten marktüblichen Geräte mit dem Kältemittel Propan.

Problem: Kältemittelseitiger Wärmeübergang im Verdampfer im Teillastbetrieb

Luft/Wasser-Wärmepumpen werden bei den Labor-Messungen zur Bestimmung des SCOP in der Regel modulierend betrieben wie auch während der Heizperiode.

Um hohe SCOP-Werte zu erreichen, muss insbesondere der Wärmeübergang im Teillastbetrieb bei

geringen Kältemittelmassenströmen optimiert werden.

In Abbildung 3 ist der Siedevorgang in einem horizontalen Rohr qualitativ dargestellt. Beim Blasen-sieden sammeln sich die Dampfblasen infolge der Auftriebskräfte im oberen Teil des Rohrs. Bei kleinen Strömungsgeschwindigkeiten ergibt sich dann in Strömungsrichtung eine Schichtenströmung, die flüssige Phase benetzt den unteren Teil des Rohrs, die gasförmige Phase strömt durch den oberen Teil des Rohrs. Im ersten Teil des Rohrs liegen hohe Wärmeübergangskoeffizienten vor, mit abnehmender Benetzung der Rohroberfläche sinkt in Strömungsrichtung der Wärmeübergangskoeffizient.

Am niedrigsten ist er bei der Tropfen-Verdampfung. Hier erfolgt der Wärmetransport über die gasförmige Phase an die Nebeltröpfchen. Die geringen Kältemittelmassenströme im Teillastbetrieb und die geringen Wärmeübergangskoeffizienten führen dazu, dass ein größerer Teil der Wärmeübertragungsfläche des Verdampfers für die vollständige Verdampfung und Überhitzung des Kältemittels benötigt wird und die Verdampfungstemperatur entsprechend abgesenkt werden muss.

Wenn jedoch die vollständige Verdampfung und Überhitzung des Kältemittels in den internen Wärmeübertrager verlagert werden kann, steigt der mittlere Wärmeübergangskoeffizient im Verdampfer deutlich an und die Verdampfungstemperatur kann erhöht werden. Die Effizienz der Wärmepumpe steigt mit der Verdampfungstemperatur um zwei bis drei Prozent je Kelvin. Bei marktüblichen Wärmepumpen werden interne Wärmeübertrager mit geringer Übertragungsfläche eingesetzt, um die in Abbildung 4 dargestellte Überhitzung des Kältemittels ($1^\circ > 1$) zu gewährleisten.

Lösung: Vollständige Verdampfung und Überhitzung im internen Wärmeübertrager

Die Effizienz einer Luft/Wasser-Wärmepumpe kann im Teillastbetrieb signifikant erhöht werden,



Abb. 1: Wärmepumpenabsatz in Deutschland in den Jahren 2015 – 2024. (Quelle: BWP/BDH-Absatzstatistik)

wenn der ungünstige Betriebsbereich mit hohem Dampfanteil vom Verdampfer in den internen Wärmeübertrager verlagert wird.

Verdampfer 4 > 5 (bis etwa 80 % Dampfgehalt)

■ Flüssiges Kältemittel benetzt weitgehend die Oberfläche des Wärmeübertragers.

■ Hoher mittlerer Wärmeübergangskoeffizient auf der Kältemittelseite.

■ Sehr geringe Temperaturdifferenz zwischen Wärmequelle Luft und Kältemittel.

Interner Wärmeübertrager 5 > 1 (Dampfgehalt > 80 %)

■ Flüssiges Kältemittel benetzt einen geringen Anteil der Oberfläche des Wärmeübertragers.

■ Geringe Wärmeübergangskoeffizienten auf der Niederdruckseite.

■ Hohe mittlere Temperaturdifferenz zwischen unterkühltem Kon-

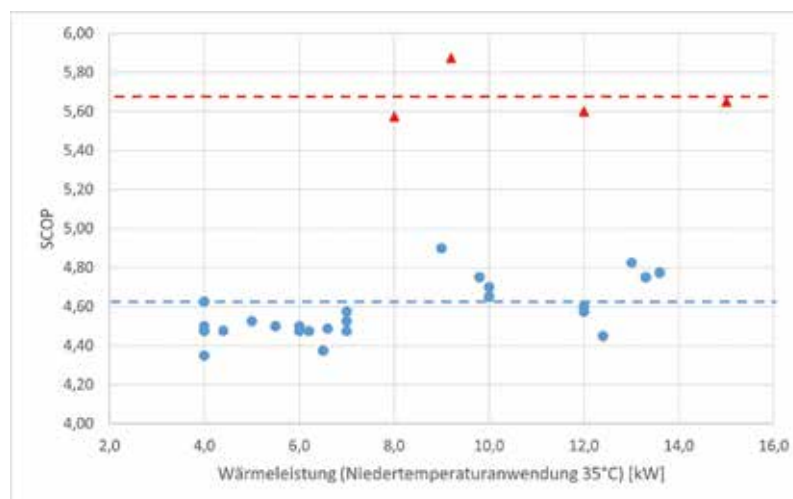


Abb. 2: SCOP-Werte von Luft/Wasser-Wärmepumpen (Monoblock) mit dem Kältemittel Propan. (Quelle: BAFA-Liste der förderfähigen Wärmepumpen mit Prüf-/Effizienznachweis)



Abb. 3: Vereinfachte Darstellung des Siedevorgangs im horizontalen Rohr und der Benetzung der Oberflächen bei geringen Strömungsgeschwindigkeiten.

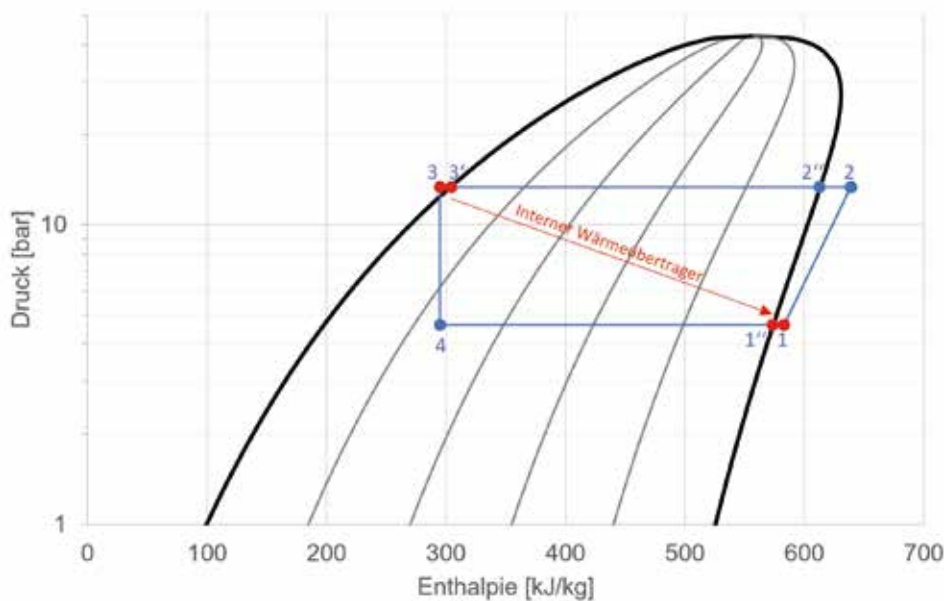


Abb. 4: Wärmepumpe mit kleinerem internen Wärmeübertrager für die Überhitzung des Kältemittels – idealer Kreisprozess im Log-p-h-Diagramm (R290).

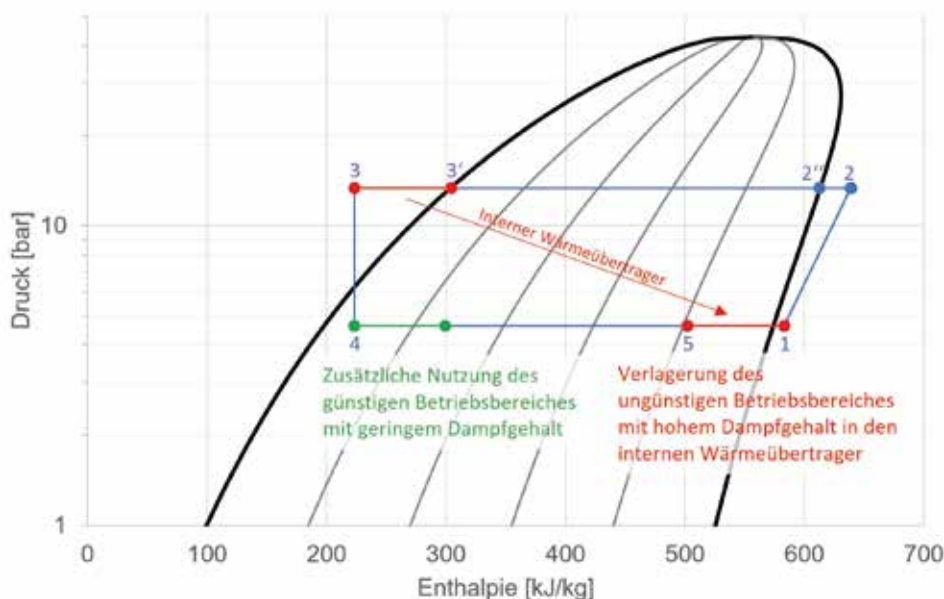


Abb. 5: Wärmepumpe mit größerem internem Wärmeübertrager für die vollständige Verdampfung (Dampfgehalt > 80 %) und Überhitzung des Kältemittels – idealer Kreisprozess im Log-p-h-Diagramm (R290).

densat und Verdampfungstemperatur.

■ Hohe Wärmeübergangskoeffizienten auf der Hochdruckseite.

Bei einer marktüblichen Regelung der Überhitzung mit einem elektronischen Expansionsventil ist keine stabile Betriebsweise möglich. Mit einer an der Hochschule München entwickelten Kaskadenregelung ist ein stabiler Betrieb mit hoher Regelgüte erreichbar.

Durch die Unterkühlung des Kondensats ($3' > 3$) kann zudem

die Dampfblasenbildung im Expansionsventil verringert werden. Dampfblasen (Flashgas) können zu Kavitation im Expansionsventil und zu einer dauerhaften Beschädigung führen sowie die Regelgüte beeinträchtigen.

Stabile Kaskadenregelung für das Expansionsventil

Die innovative Kaskadenregelung für das Expansionsventil einer Wärmepumpe (Abb. 6) besteht aus einem inneren Regelkreis (Folge-

regler) und einer äußeren Regelkreisleife (Führungsregler).

Der innere Regelkreis muss eine deutlich geringere Zeitkonstante als der äußere Regelkreis haben. Der innere Regelkreis regelt die Differenz zwischen der Luft-eintrittstemperatur T_L und der Verdampfungstemperatur T_0 . Die Verdampfungstemperatur kann über eine Druckmessung vor oder nach dem Verdampfer ohne zeitliche Verzögerung sehr genau bestimmt werden. Die Luft-eintrittstemperatur ändert sich nur langsam im Tagesverlauf. Somit kann diese Temperaturdifferenz mit geringer Zeitkonstante erfasst werden und Störungen können im inneren Regelkreis schnell ausgeglichen werden.

Der Führungsregler regelt im äußeren Regelkreis die Überhitzung des Sauggases und gibt die Sollgröße für den inneren Regelkreis vor. Bei dieser Kaskadenregelung kann die Überhitzung auch etwas höher als bei konventionellen Überhitzungsregelungen sein, da hier die Überhitzung über den internen Wärmeübertrager erfolgt und der Einfluss auf die Effizienz gering ist. Bei ausreichender Überhitzung ist das Sauggas vollständig dampfförmig und Flüssigkeitsschläge im Verdichter werden vermieden.

Effizienzsteigerung um bis zu 20 Prozent

Mit dieser an der Hochschule München entwickelten Kaskadenregelung ist ein stabiler Betrieb der Wärmepumpe mit hoher Regelgüte erreichbar, wobei etwa 20 Prozent der Verdampfung mit geringen Wärmeübergangskoeffizienten in den internen Wärmeübertrager ausgelagert werden.

Somit steigt der mittlere Wärmeübergangskoeffizient im Verdampfer deutlich und die Verdampfungstemperatur erhöht sich.

Die Lambda Wärmepumpen GmbH hat diese Betriebsweise zur Marktreife gebracht und erreicht bei Luft/Wasser-Wärmepumpen im modulierenden Betrieb eine Verdampfungstemperatur, die im Mittel nur drei Kelvin unter der Außenlufttemperatur liegt. Bei anderen

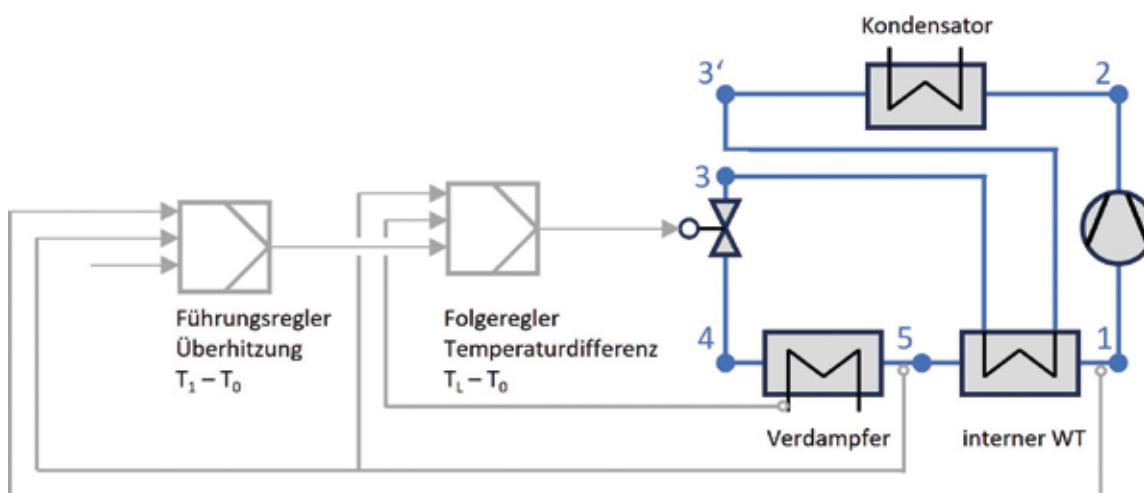


Abb. 6: Kaskadenregelung für das Expansionsventil einer Wärmepumpe nach Ziegler mit internem Wärmeübertrager (Kreisprozess nach Abb. 5).

marktüblichen Produkten ist die Verdampfungstemperatur um ca. drei bis sieben Kelvin niedriger.

Da die Effizienz der Wärmepumpe um zwei bis drei Prozent je Kelvin ansteigt, kann die Effizienz bei dieser Betriebsweise um 10 bis 20 Prozent ansteigen.

Durch die höhere Verdampfungstemperatur wird zudem bei Luft/Wasser-Wärmepumpen die Vereisung des Verdampfers tagsüber vermieden und in der Nacht stark verzögert. Die Anzahl der Abtauzyklen sinkt und führt zu einer weiteren Absenkung des Stromverbrauchs.

Schutzrechte

Die stabile Kaskadenregelung für das Expansionsventil wurde an der Hochschule München entwickelt und 2014 zum Europäischen Patent angemeldet.

Nachdem die Schutzrechte 2020 abgelaufen sind, hat die Lambda Wärmepumpen GmbH die Kaskadenregelung nach Ziegler nochmals zum Europäischen Patent angemeldet und 2022 die Schutzrechte erhalten. Nach Ansicht des Verfassers wurde der aktuelle Stand der Technik bei der Patentanmeldung nicht vollständig angegeben und auch bei der Patentrecherche des Prüfers nicht ausreichend erfasst. Das Patent der Hochschule München wurde bei der Prüfung der Patentanmeldung nicht als Stand der Technik berücksichtigt. Die Schutzrechte hätten nach Ansicht des Ver-

fassers in dieser Form nicht erteilt werden können, da die Neuigkeit nicht gegeben war.

Die Lambda Wärmepumpen GmbH wurde für diese Innovation mit dem Verbund-E-Innovation Award (Verena) ausgezeichnet, der im Rahmen des Staatspreises Innovation als Sonderpreis an Unternehmen im Energiesektor vergeben wird. Diese und weitere Auszeichnungen wurden für eine innovative Lösung verliehen, die bereits seit 2014 als Kaskadenregelung nach Ziegler bekannt war.

Fazit

Da die Schutzrechte bereits abgelaufen sind, können alle Wärmepumpen-Hersteller diese Kaskadenregelung nach Ziegler nutzen und sehr hohe SCOP-Werte bei Luft/Wasser-Wärmepumpen erreichen. Sogar die SCOP-Werte von marktüblichen Sole/Wasser-Wärmepumpen werden übertroffen. ■



Der Autor Prof. Franz Josef Ziegler ist an der Hochschule München, Forschungsinstitut für energieeffiziente Gebäude und Quartiere CENERGIE aktiv.

Abb. 7: Pilotanlage an der Hochschule München: Wärmepumpen-Aufbau im Labor, der letztendlich zur Patentanmeldung geführt hat.



ERSTES WÄRMEINTELLIGENTES GESAMTSYSTEM

NEUHEIT Der oberösterreichische Spezialist für erneuerbare Heizsysteme ÖkoFEN erweitert sein Produktsortiment und steigt in den Stromspeicher-Markt ein. Mit dem in Österreich entwickelten Gesamtsystem bringt das Unternehmen ab kommenden Jänner Batteriespeicher, Hybrid-Wechselrichter und E-Ladestationen auf den Markt – ergänzt um die „GreenBOX“ – das zentrale Energiemanagement, das Strom- und Wärmeverbrauch im Haushalt gemeinsam denkt.



ÖkoFEN
Gesamtbatteriesystem mit
GreenBOX

Mit dem Markteintritt in den Strombereich will ÖkoFEN an die eigene Rolle als führender Anbieter erneuerbarer Heizlösungen anknüpfen und zwei häufige Probleme adressieren: die sinkende Einspeisevergütung von PV-Strom und die mangelnde Abstimmung zwischen Strom- und Wärmesystemen im Haus.

Die zentrale Innovation dabei: Das System ist „wärmeintelligent“. Der Stromspeicher orientiert sich demnach nicht nur an der PV-Anlage und dem Stromverbrauch, sondern berücksichtigt vorausschauend auch den Wärmebedarf im Haushalt.

Vorausschauender Energiebedarf

Möglich macht das die GreenBOX, das Kernelement des neuen Gesamtsystems, das Batteriespeicher, Wärmepumpe, PV-Anlage und E-Auto-Ladestation miteinander ver-

knüpft und steuert. Dabei werden nicht nur Stromverbrauch und -erzeugung analysiert, sondern auch der Wärmebedarf antizipiert.

„Viele Stromspeicher regeln nur nach Stromerzeugung, dabei macht Wärme 60 bis 70 Prozent des Energieverbrauchs im Haushalt aus. Unser Ansatz berücksichtigt beides vorausschauend und verbessert damit Eigenverbrauch und Systemeffizienz. Das Batteriesystem mit dem Wärmeintelligenz-Plus ist unser nächster logischer Schritt, denn wer Energie wirklich effizient nutzen will, muss Wärme und Strom gemeinsam denken“, so Stefan Ortner, Geschäftsführer von ÖkoFEN.

Die GreenBOX nutzt Wetterdaten, Sonnenverlauf, Strombörsenpreise und Verbrauchsprognosen mit Hilfe KI-gestützter Algorithmen, um Lade- und Entladevorgänge zu steuern. In Kombination mit der neuen ÖkoFEN Battery, von 7,7

bis 30,7 kWh und dem integrierten Hybrid-Wechselrichter, von 6 bis 20 kW, entsteht ein System, das alle Hauptverbraucher im Haushalt zentral regelt. Das System ist standardmäßig auch schwarzstart- und notstromfähig.

Technologiewechsel mit regionalem Fokus

Mit dem Ausbau des Portfolios reagiert das Unternehmen auf die steigende Nachfrage von integrierten Energielösungen.

Als Vorreiter für nachhaltige Heizlösungen bietet ÖkoFEN nun auch Innovationen für die Stromnutzung im Haushalt – mit einer abgestimmten Gesamtlösung, die besonders für Kunden mit PV-Anlage, Wärmepumpe oder einer Pelletsheizung mit Überschuss-Elektroheizstab relevant ist. Batteriespeicher spielen dabei eine zentrale Rolle für die Energiewende. Denn mit dem steigenden Anteil an fluktuierender Stromerzeugung aus Photovoltaik wächst auch der Flexibilitätsbedarf im Netz. Nur wenn Erzeugung, Speicherung und Verbrauch intelligent gekoppelt werden, kann der Eigenverbrauch maximiert und das Netz entlastet werden.

Das System ist modular aufgebaut, erweiterbar und auch mit bestehenden PV-Anlagen kombinierbar. Für die Visualisierung und Steuerung steht die bekannte „myPelletronic“ App zur Verfügung, über die Nutzer ihre ÖkoFEN Heizung, den wärmeintelligenten Batteriespeicher, sowie die E-Ladestation zentral bedienen können. ■

Weitere Informationen unter: www.oekofen.com/de-at/batteriespeicher-uebersicht

Das ÖkoFEN Gesamtsystem

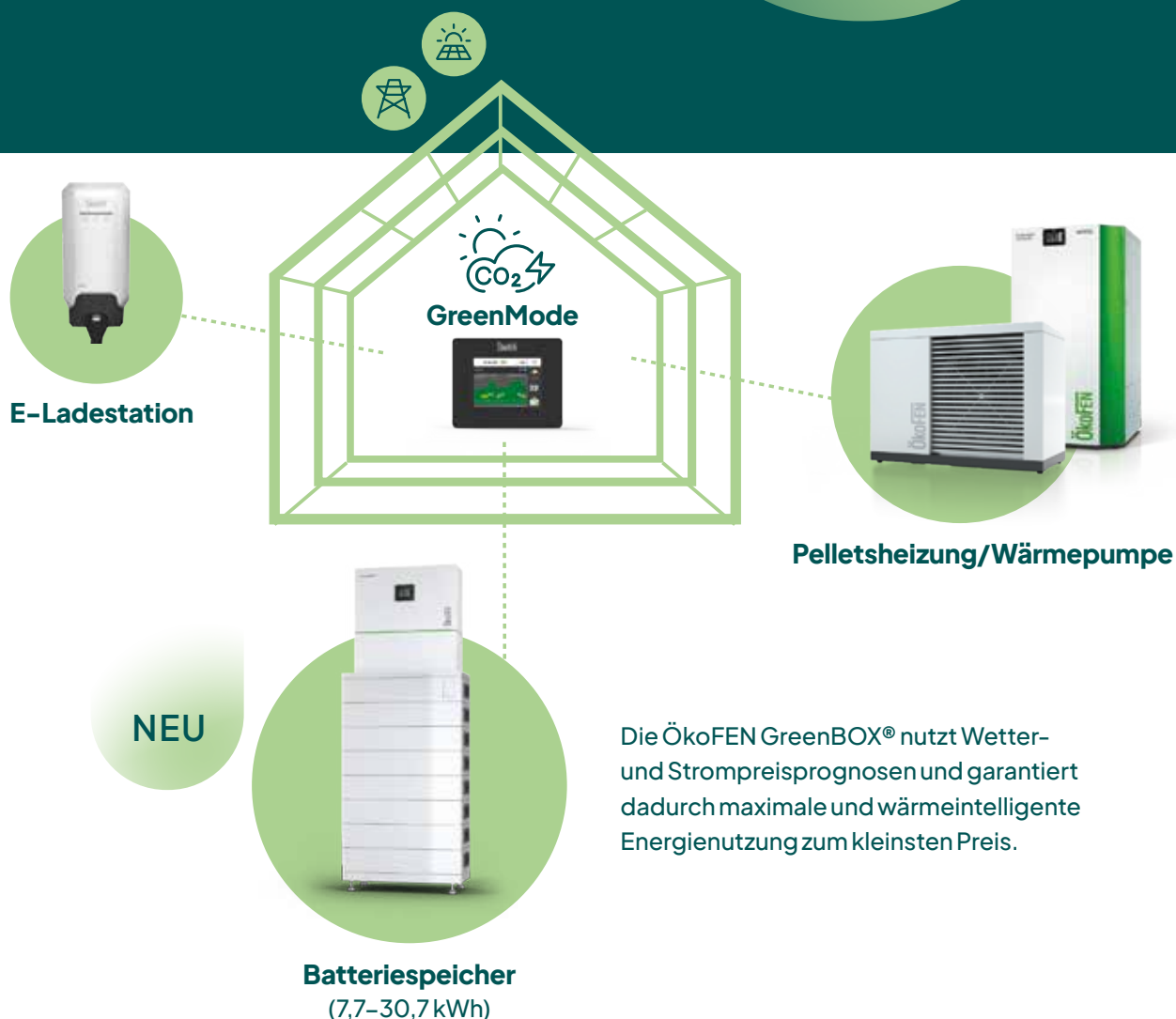
ÖkoFEN

Jetzt neu: Batteriespeicher mit Wärmeintelligenz Plus.

Vorteile des ÖkoFEN Gesamtsystems

- Perfekt aufeinander abgestimmte Komponenten aus dem Hause ÖkoFEN
- Eine Regelung und Verwaltung aller zentralen Verbraucher im System
- Smartes PV-Überschussmanagement mit Priorisierung
- Eine App für Heizung, Batteriesystem und E-Ladestation

Der ÖkoFEN Batteriespeicher ist ab Januar 2026 bei Ihrem Elektrofachbetrieb erhältlich.



Die ÖkoFEN GreenBOX® nutzt Wetter- und Strompreisprognosen und garantiert dadurch maximale und wärmeintelligente Energienutzung zum kleinsten Preis.

DAS ZEUG ZUM WERKEN

ALLTAGSBEGLEITER Eine lückenlose Ausstattung mit Sanitär-Werkzeug ist nicht trivial. Die Checklisten sind auf jeden Fall lang, wenn sich Installateure für pressen, schneiden oder entgraten eindecken. SHK-AKTUELL Autorin Cornelia Mayr hat sich umgesehen.



Montagekoffer für die Erstaussstattung kosten 1.000 bis 1.500 Euro.

Bei Knipex, einem der großen deutschen Werkzeuganbieter, sind auf der Homepage enorm viele Zangen-Varianten abgebildet. Täglich werden von diesem Unternehmen 60.000 Zangen produziert und in 100 Länder exportiert.

Entwickler und Techniker nehmen sich dabei häufig die Natur zum Vorbild. Bei einer speziellen Zange kommt etwa ein Papagei ins Spiel. Sein vermeintlich plumper Schnabel kann selbst kleinste Nüsse knacken. Fliesenleger schätzen diese Fertigkeit, die in die so genannte „Papageienzange“ eingeflossen ist. Sie wird zum Ausbrechen von Löchern in Fliesen verwendet.

Die nächste Inspiration kam nicht von der Natur, aber von einer Weltreise: Helmut Rothenberger nahm die Idee des Expanders von Australien nach Deutschland mit. Dort wurde das Werkzeug zum Welterfolg für den Werkzeugproduzenten.

Deutschland führend

Deutschland ist ein führender Markt für Werkzeuge und Maschinen. Neben Zangenspezialist Knipex, der unter anderem auch noch die in den 80iger Jahren erfundene Wasserpumpenzange fertigt, bietet Wiha Schraubendreher, Zangen und Drehmomentwerkzeuge. Gedore produziert Handwerkzeuge für professionelle Anwendungen.

Gerne greifen heimische Installateure auf Wera für Handwerkzeuge zu. Rothenberger ist ein Spezialist für Rohrbearbeitung, Presswerkzeuge und Rohrreinigung. Rems ist die deutsche Marke für Rohrwerkzeuge, Gewindeschneidmaschinen und Presssysteme. Auch Bosch und Hilti sind mit ihren Elektrowerkzeugen bzw. Messtechnik häufig im Installateur-Werkzeugkoffer zu finden. Zwar sorgen Produzenten aus den Vereinigten Staaten (Ridgid), Großbritannien (John Guest), Frankreich (Facom) oder Schweden (Bahco) in der Zwischenzeit gehörig für Wettbewerb – die größere Herausforderung sind aber Anbieter aus China und Taiwan, die drauf und dran sind, die Weltmärkte zu erobern.

In Österreich beträgt der Umsatz im Werkzeug- und Maschinen-Markt laut Statista im Jahr 2025 etwa 508 Millionen Euro. 2029 soll das Marktvolumen auf mehr als 580 Millionen Euro steigen. Das entspräche einem jährlichen Umsatzwachstum von 3,5 Prozent. „Bezogen auf die Bevölkerungszahl werden im Jahr 2025 durchschnittlich 56,53 Euro pro Kopf in diesem Markt umgesetzt“, heißt es bei Statista.

Aktionen ziehen

Es ist gar nicht so einfach Installateure persönlich anzutreffen. „Wir haben jetzt Hochsaison“, sagt eine Dame, die das Backoffice eines Installateurs führt. Es gebe sehr vie-

le Baustellen. Also findet ein Gespräch mit einem Experten statt, der selbst nicht auf der Baustelle ist. „Jeder von den Monteuren besitzt einen eigenen Werkzeugkoffer“, sagt Christian Macheiner. Er ist der Regionaldirektor der Installationsfirma Lugar, die sich auf das Privatkundengeschäft spezialisiert hat und 25 Mitarbeiter beschäftigt. Seine Geschäfte führt er von Innsbruck aus. Neben der Zentrale in Wien ist das Unternehmen auch in Linz, Mödling und eben auch in Innsbruck tätig. Vom Zangenschlüssel bis zum Rohrabscneider ist in den Werkzeugkoffern dieser Firma alles dabei. „Da kommen schon fünf bis zehn Kilo bei einem Werkzeugkoffer zusammen“, sagt Macheiner. Natürlich müsse man auch das Gewicht von den Akkus rechnen, die zum Beispiel für Bohrmaschinen verwendet werden.

Reinigung wichtig

Die Monteure, häufiger wahrscheinlich die Lehrlinge, werden bei Lugar angehalten, Werkzeuge nach dem Gebrauch zu reinigen.

„Wenn etwas abbricht oder stumpf wird, kommt es weg“, so der Regionaldirektor. Repariert werde nichts. „Insgesamt geben wir österreichweit 5.000 bis 10.000 Euro jährlich für Werkzeuge und Maschinen aus. Gekauft wird bei unterschiedlichen Firmen. Vor allem dort, wo es gerade Aktionen gibt“, sagt Lugar. Werkzeuggeschäfte werden vor Ort kontaktiert, erworben wird eher nicht über das Internet.

Zangenschlüssel und Rohrabscneider

Pressen (Presszangen, Presspacken), schneiden (Rohrschneider, Rohrscheren, Cuttermesser, Seiten- und Gewindeschneider), entgraten (Rohrentgrater für Metall- und Kunststoffrohre), schrauben



(Standhahnmutternschlüssel, Sanitärkreuz, Stufenschlüssel, Schlüssel für Eckventile, Armaturenschlüssel), greifen (Rohrzange, Wasserpumpenzange, Zangenschlüssel, Kettenrohrzange, Rohrbiegezange) bohren (Fliesenbohrer, Gewindefeile, Nass-Kern-Bohrmaschine) feilen (Gewindefeile für Innen- und Außengewinde) werden im Installateursalltag weiterhin die wichtigsten Tätigkeiten bleiben.

Spirale und Inspektionskamera

Abdichten (Silikonspritze und -kartusche, Kleinschweißgerät für Rohrsysteme, Gewerbe- und Isolierband, Schlauchklemmen, Durchgangsstüllen, Konstruktionskleber, Gummidichtungen), reinigen sowie spülen (Abflussreinigerpumpe, Spül- und Reinigungseinheit für Heizsysteme und Trinkwasserleitungen, Spirale und Spiralen-Aufsätze zur Rohrreinigung), pumpen (Leckagepumpen, Einfülltrichter) und messen (Leitungsfinder, Wasserwaage, Inspektionskamera, Zollstock, Messschieber, Lecksuchgerät) gehören jedoch auch in den Alltag des Installateurs.

Servicestellen der Hersteller

Conrad, das Technik-Geschäft, bietet auch Koffer für die Erstausrüstung an. „Montagekoffer kosten 1.000 bis 1.500 Euro“, weiß Marco Nowak von Rhein Installationen, Bad Vöslau, Niederösterreich. Messgeräte wären da aber noch

nicht dabei. Das Unternehmen ist auf den Kundendienst spezialisiert, auf Reparatur und Service. „Wenn Werkzeug kaputt ist, bringen wir es zu den Servicestellen der Hersteller“, so Nowak. Für das Handwerkszeug wird bei Knipex und Wera bevorzugt gekauft, bei den Bohrern fällt die Entscheidung entweder auf Bosch, Makita oder Hilti.

Das Unternehmen beschäftigt sechs Mitarbeiter, die Kunden werden im Umkreis von Niederösterreich und Wien serviert. Rhein Installationen hat rund um die Uhr geöffnet. 30 Anrufe pro Tag sind keine Seltenheit.

Werkzeug für die Erneuerbaren

Mit neuen Heizsystemen verändert sich auch das Werkzeug. Für die Inbetriebnahme von Wärmepumpen benötigt der Installateur eine Kombination aus klassischen Sanitär- bzw. Heizungswerkzeugen, eine Kälte- bzw. Klimatechnik-Ausrüstung und Messtechnik.

Und die Installation von Photovoltaikanlagen erfordert eine Kombination aus elektrischem, mechanischem und sicherheitstechnischem Werkzeug. Das

sind Erfahrungswerte von Wärmespezialisten und Solarinstallateuren.

Apropos: Neben der eingangs erwähnten Papageienzange sind für spezielle Greifwerkzeuge auch noch zahlreiche weitere Tierbezeichnungen bekannt, wie etwa die Storchschnabelzange, Schildkrötenzange, Krokodilzange oder Entenschnabelzange. ■

Die neue Grundfos ALPHA GO – schneller, besser, intelligenter

Entdecken Sie unsere neue, bahnbrechende Baureihe! Zwei intelligente und universelle Umwälzpumpen für den schnellen Austausch und die präzise Inbetriebnahme. Jetzt QR-Code scannen und mehr erfahren!

GRUNDFOS

Possibility in every drop

RECYCELN IST GUT – MÜLLVERMEIDUNG IST BESSER

NACHHALTIGE KREISLAUFWIRTSCHAFT Die Mission von Elysator, Experte für technisches Wasser, ist, eine nachhaltige, umweltschonende und chemiefreie Wasseraufbereitung von Füll- und Ergänzungswasser für Heiz- und Kühlkreisläufe entsprechend den bekannten Normen zu schaffen, und dabei das Müllaufkommen auf ein Minimum zu reduzieren.

Elysator bietet mit dem Purotap-System eine maximale, umweltfreundliche Ressourcenschonung.



Die Regeneration von Mischbettharz ist der Hebel dazu. Es bedeutet, dass das verbrauchte Mischbettharz in einem hochmodernen Verfahren wiederaufbereitet wird, und derart mehrfach verwendet werden kann. Das ist nachhaltig, schont die Umwelt sowie Ressourcen gleichermaßen und vermeidet zudem Tonnen an Abfall.

Das Projekt

Das regenerierfähige, hochwertige „Zwei-Komponenten-Mischbettharz“ wird in einem Mehrwegfass angeboten. Der tausendfach bewährte Messcomputer „Purotap LFM“ dient zur Überwachung der Wasserqualität und Kapazität am Fassausgang. Diese Mehrwegfässer und die „Zapfgarnitur“ haben sich in der Praxis bereits jahrzehntelang bewährt und sind auf der ganzen Welt im Einsatz.

„Purotap Zero“ steht für null Müll sowie null „mikrosiemens elektrische Leitfähigkeit“. Diese europäische Maßeinheit gibt an, wie sehr ein Medium den elektrischen Strom leiten kann. Je höher dieser

Wert ist, desto höher ist das Korrosionspotenzial.

Zur Überwachung der Kapazität des Mischbettharzes steht der leicht bedienbare, batteriebetriebene „Purotap Messzähler LFM“ für den mobilen Einsatz, oder der „LFM-GLT“ mit Stromanschluss als stationäre Variante zur Verfügung und wird ausgangsseitig auf der Zapfgarnitur angebracht.

Eine Absperrung am Eingang (Kugelventil mit Sieb) und RV am Ausgang zwischen Schnellverschluss und Messcomputer sorgen für eine wasserfreie Abnahme der Zapfgarnitur beim Austausch des Mehrwegfasses.

Zwei flexible, je ein Meter lange, Panzerschläuche sorgen für einen flexiblen Anschluss zur Nachspeisung oder Befüllung der Heiz- und Kühlkreisläufe.

Die mobile Variante besteht aus einem gefülltem Mehrwegfass und dem Anschluss-Set mit batteriebetriebenen Purotap LFM in einem passgenauen Schutzkoffer zur Aufbewahrung, die stationäre Variante wird in einer Einwegkartonage geliefert.

Zahlen und Fakten für Purotap Zero blue & red

- Kapazität Mehrwegfass: ca. 3.500 Liter bei 10°dH (Rohwasser)
- Füllgeschwindigkeit: ca. 1.000 Liter/h
- max. Temp: 60°C
- max Druck: 6 bar
- Gewicht des Fasses: ca. 20kg
- Höhe der Garnitur: 560 mm
- Anschluss Schläuche: ¾", Überwurfmutter

Der Ablauf

Der Vertrieb erfolgt im SHK-Bereich durch Elysator über den Fachgroß-

handel und Erstausrüster mit Umweltbonus (85,- Euro/ Fass).

Für die Erstbefüllungen mit sauberem Trinkwasser wird nur das Mehrwegfass „Purotap Zero blue“ benötigt (für Umlaufentsalzungen bei Bestandsanlagen die Variante „Purotap Zero red“) sowie die zuvor erwähnten Varianten der Schnellanschlüsse.

Zur kostenlosen Rückgabe der verbrauchten Mehrwegfässer gibt der Kunde ganz einfach im eigens dafür bereitgestellten Portal den Rückholungswunsch mit Angabe der Seriennummer ein. Diese erfolgt dann direkt beim Kunden (Installateur oder Betreiber) durch eine Spedition. Die ursprüngliche Versandverpackung dient hierbei als Rücksendeverpackung. Nach erfolgter Rücksendung erhält der Kunde die Erstattung des Umweltbonus direkt durch Elysator.

In der Regenerierstation wird das verbrauchte Mischbettharz geprüft, gereinigt und für die weitere Verwendung in modernsten Aufbereitungsverfahren regeneriert und dem Prozesskreislauf wieder zur Verfügung gestellt. Das Müllaufkommen wird dadurch signifikant vermieden und die Umwelt nachhaltig und kostengünstig geschont.

Ein Mitwirken des Vertriebskanals, sowie des Endanwenders (Installationsunternehmen) ist insofern erforderlich, da die Rückführung des verbrauchten Fasses diesen Kreislaufprozess schließt.

Fazit: Dieses System ist eine maximale, umweltfreundliche Ressourcenschonung, welche ein normales Recycling weit übersteigt. Weitere Infos: QR-Code scannen. ■



WÄRMEPUMPEN DER NÄCHSTEN GENERATION

NEUHEIT Der Salzburger Heizungsspezialist Windhager bietet mit seinen Partnern die „Best Heatpump Technology“ – die erste Anlaufstelle für modernes, nachhaltiges Heizen und Kühlen. Und das Beste daran: Alle Systeme kommen zu 100 Prozent aus Österreich.



WindhagerNXT, das neue, umfangreiche Wärmepumpenportfolio des Seekirchner Innovationsführers für modernes Heizen, geht als starkes Zeichen für nachhaltiges, reinstes Heizen weltweit an den Start.

„windhagerNXT ist die Zukunft. Es bringt nicht nur Vorteile für die Menschen, die ihr Gebäude besonders effizient heizen und kühlen wollen, sondern auch unser kostbarer Planet profitiert wesentlich von unseren innovativen Premiumprodukten“, so Andreas Weißenbacher, Eigentümer und Geschäftsführer von Windhager und verweist auf sein Leitmotiv: For You and Planet Blue.

Leistung von 3 kW bis 1 MW

Das „windhagerNXT“ Portfolio bietet ein beachtliches Leistungsspektrum von 3 kW bis zu 1 MW in Kaskadenschaltung.

Dadurch ergibt sich eine breite Vielfalt an Anwendungsbereichen, sodass vom Einfamilienhaus bis zum großen Gebäudekomplex und industrielle Gebäude alle mit der

umweltfreundlichen und modernen Art des Heizens und Kühlens versorgt werden können.

Das breite Produktportfolio wurde nicht zuletzt durch die strategische Allianz mit dem besten Wärmepumpenhersteller Heliotherm wesentlich verstärkt. Dadurch wird die leiseste und effizienteste Technologie Teil von „windhagerNXT“. Mit der Allianz geht auch eine Intensivierung der Forschung und Entwicklung am Tiroler Standort einher.

Gemeinsam haben alle Produkte aus diesem Portfolio, dass sie die Kraft der Luft, Erde oder Wasser nutzen. Es sind natürliche Ressourcen, die durch überragende SCOP-Werte von 6+ nachweislich verantwortungsvoll und unerreichbar effizient eingesetzt werden.

Vorteile für Heizungsprofis

Wärmepumpen von „windhagerNXT“ kommen mit allen Vorteilen dieser zeitgemäßen Technologie und bringen die gewohnt einzigartige Produkt- und Servicequalität von Windhager mit. Die Installation dieser Wärmepumpen

ist dank ausgeklügelter Anschlusstechnik schnell und unkompliziert. Das Windhager Servicenetz garantiert rasche und kompetente Unterstützung für SHK-Profis.

Das breite Produktspektrum geht mit einer perfekten Anwendungsvielfalt einher. Kundinnen und Kunden können sich somit sowohl für ihr Einfamilienhaus und durch die kaskadierbaren Wärmepumpen auch für ihre Betriebsgebäude, Hotels oder sonstige Großprojekte an einen Heizungsprofi mit „windhagerNXT“-Produkten wenden. ■

(v.l.): Andreas Weißenbacher (BHT Windhager) und Andreas Bangheri (Heliotherm)

Gestalter der Energiewende gesucht



Windhager sucht Profis, die Freude an ihrem Handwerk haben und Wert auf hochwertige Technik legen. Geboten wird eine echte Partnerschaft auf Augenhöhe. Als Teil dieses Profi-Netzwerks profitieren Haustechnikexperten von innovativen Lösungen und bester Performance – von der Planung bis nach dem Kauf. Nähere Infos gibt es unter www.windhager.com

BAUTEILAKTIVIERUNG: LEISTBARER WOHNKOMFORT

WÄRMEQUELLE Die Bauteilaktivierung gewinnt an Beliebtheit, wie zahlreiche aktuelle Bauvorhaben und ein jüngst abgeschlossenes Forschungsprojekt zeigen. Denn die Speichermasse von Beton zu nutzen, steigert nicht nur die Behaglichkeit, sondern hilft auch Geld zu sparen.

The Berres, ein neuer Wohnbau im Stadtquartier Berresgasse, geplant von WUP Architektur, setzt auf Bauteilaktivierung.



Wien erweist sich als Vorreiter für leistbaren Wohnraum mit klugen Energiekonzepten. Während im Village im Dritten ein neuer Stadtteil mit rund 2.000 Wohnungen – geförderte Mietwohnungen wie auch Eigentumswohnungen – entsteht, der mit 500 Erdwärmesonden über ein baufeldübergreifendes Energiekonzept verfügt, setzen zunehmend auch gemeinnützige Bauträger und die Stadt Wien auf Bauteilaktivierung zum Heizen und Kühlen der Wohnungen.

„Wir haben bereits bei mehreren Wohnbauten gesehen, wie klug es ist, die Speichermasse von Beton zu nutzen und sind von dem Konzept der Bauteilaktivierung überzeugt“, erläutert Michael Gehbauer, Obmann des Verbandes der Gemeinnützigen Bauträger.

Mit dem bereits mehrfach ausgezeichneten Wohnbau der WBVGPA in der Käthe-Dorsch-Gasse im 14. Bezirk wurde ein sozialer und nachhaltiger Wohnbau mit 196 geförderten Mietwohnungen und 99 Smart-Wohnungen errichtet, der

mit Wärmepumpen, Warmwasserrückgewinnung, 64 Tiefensonden, Photovoltaik und Bauteilaktivierung versorgt wird.

Das von ÖVW und Wiener Heim errichtete Projekt Campo Breitenlee ist als Plus-Energie-Quartier konzipiert und versorgt das Gebäude mit 100 Prozent erneuerbarer Energie. „Die Bauteilaktivierung stellt eine angenehme Wärme und Kühlung in den Wohnungen zur Verfügung. Im Rahmen eines Forschungsprojekts wird die Bauteilaktivierung punktuell mit einer innovativen wettergestützten Regelung angesteuert, um einen wetterbasierten und vorausschauenden Anlagenbetrieb zu unterstützen“, erläutert Architekt Christoph Treberspurg.

Leistbar und ökologisch

Architekt Bernhard Weinberger von WUP Architektur zeigt sich ebenso begeistert von der effizienten und zugleich simplen Technologie: „Bei dem von uns gemeinsam mit Artec Architekten soeben fertiggestellten Wohnbau ‚The Berres‘ nutzen wir selbstverständlich die Technologie der Bauteilaktivierung.“ In Kombination mit Fernwärme und Photovoltaik werden die 308 Mietwohnungen, errichtet von ÖSW und Schwarzatal, nachhaltig beheizt und gekühlt.

Soeben erfolgte der Spatenstich für den nächsten Gemeindebau Neu in der Weidlingergasse 2 im 22. Bezirk. Geplant von Lorenzateliers bietet der L-förmig angeordnete Wohnbau 70 leistbare Wohnungen mit Freiflächen wie Balkonen, Loggia oder Terrasse.

„Erstmals wird Grundwasser sowohl für das Heizen als auch das Kühlen als nachhaltige Energiequelle genutzt. Neben der Wär-

mepumpenanlage sorgen auch Photovoltaik, Bauteilaktivierung, Fassadenbegrünung und Sonnenschutz für einen hohen ökologischen Standard sowie ein angenehmes Wohnklima zu jeder Jahreszeit. Die leistbaren Wohnungen mit privaten Freiflächen, attraktiven Gemeinschaftsbereichen für alle Altersgruppen, dazu ein Kindergarten im Haus und gleich vor der Haustür ein Freizeit- und Erholungsgebiet machen diesen Gemeindebau Neu zu einem Paradebeispiel für den weltweit bewunderten sozialen Wohnbau in Wien“, unterstreicht Vizebürgermeisterin und Wohnbaustadträtin Kathrin Gaál.

Langsam kommt die Bauteilaktivierung ebenso in den Bundesländern an – wie z. B. in Salzburg bei mehreren Schulprojekten, aktuell dem Schulcampus Adnet der Salzburg Wohnbau oder in Vorarlberg mit dem Wohnbau S’ dlig, geplant von Dorn Matt Architekten, errichtet von der Wohnbauselbsthilfe.

Forschung bestätigt Praxis

Einem Breitentest unterzogen wurde die Bauteilaktivierung in einem mehrjährigen Forschungsprojekt, in Auftrag gegeben 2021 vom Innovationsministerium im Forschungsprogramm „Stadt der Zukunft“.

Ein Konsortium unter Leitung der AEE INTEC hat 16 bauteilaktivierte Pilotgebäude in ganz Österreich einem Energie- und Komfortmonitoring unterzogen, inklusive Nutzer-Befragungen. Die Ergebnisse wurden bei Veranstaltungen Anfang Oktober 2025 in Wien und Salzburg vorgestellt: Sowohl die Messungen als auch die sozialwissenschaftlichen Befragungen stellen der Bauteilaktivierung ein hervorragendes Zeugnis aus und bestätigen den hohen Komfort des Systems. Das Temperaturniveau zum Heizen und Kühlen bewegt sich beim Aktivieren von Betondecken nur wenige Grad über bzw. unter der gewünschten Raumtemperatur, das System ist daher hocheffizient und kann hervorragend

mit erneuerbarer Energie und Geothermie kombiniert werden.

Für die Regelung von Wärmepumpen in Kombination mit Bauteilaktivierung gibt es noch keine standardisierten Lösungen, daher wird die hohe Speicherfähigkeit von Beton oft gar nicht aktiv genutzt. Beim weiteren Ausbau von PV und Windkraft können bauteilaktivierte Gebäude verstärkt dazu beitragen, Lastspitzen zu kappen und Perioden ohne aktive Energieeinträge zu überbrücken.

Projektleiter Walter Becke, AEE INTEC, zieht Resümee: „Der Breitentest hat klar gezeigt, thermische Bauteilaktivierung funktioniert nicht nur, sondern kommt auch gut bei den Nutzerinnen und Nutzern an. Jetzt gilt es noch das enorme Speicherpotenzial für volatile erneuerbare Energieerzeugung auch aktiv zu nutzen.“ Alle Vorträge der Ergebnispräsentation des Breitentests zur Bauteilaktivierung sind online unter www.aee-intec.at verfügbar. ■

Entdecken Sie jetzt die förderfähigen
Luft-Wasser-Wärmepumpen von Bosch!

www.bosch-homecomfort.at



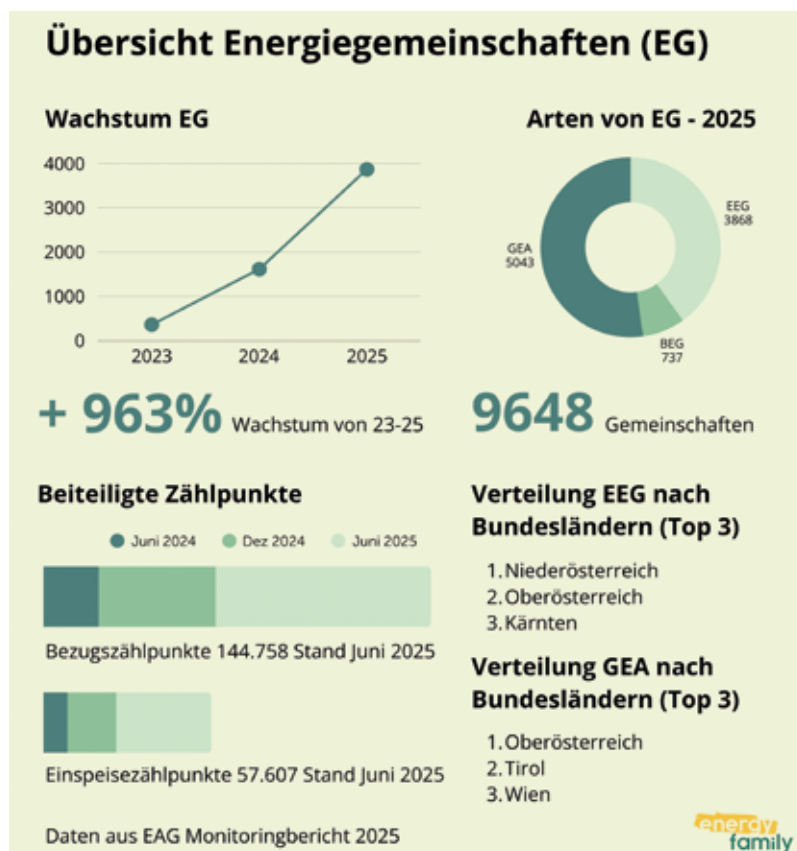
Bis zu
7.500 €
Förderung
sichern!



BOSCH

ENERGIEGEMEINSCHAFTEN ALS UMSATZCHANCE

EIGENSTROM Die Energiewende ist im vollen Gange – und mittendrin stehen die Installationsbetriebe. Mit ihrer technischen Expertise und ihrer Kundennähe spielen sie eine zentrale Rolle, wenn es darum geht, die dezentrale Energieversorgung in die Praxis zu bringen.



Die Teilnehmerzahlen von Energiegemeinschaften explodierten zuletzt.

Eine Entwicklung, die dabei zunehmend an Bedeutung gewinnt, sind Energiegemeinschaften.

In Österreich befanden sich im Juni 2025 laut E-Control bereits rund 3.800 Erneuerbare-Energie-Gemeinschaften (EEGs), 740 Bürger-Energiegemeinschaften (BEGs) sowie 5.000 gemeinschaftliche Erzeugungsanlagen (GEAs) im Betrieb – also knapp 10.000 Gemeinschaftsmodelle im ganzen Land.

Auch die Teilnehmerzahlen explodieren: Im Juni 2024 waren rund 37.000 Verbraucher und 14.000 Erzeuger in Energiegemeinschaften aktiv. Nur ein Jahr später zählt man bereits 144.000 Verbraucher und 57.000 Erzeuger – ein Anstieg von

290 bzw. 307 Prozent in nur zwölf Monaten. Diese Dynamik zeigt: Das Thema ist längst in der Breite angekommen und bietet enormes Potenzial – nicht zuletzt für SHK-Betriebe.

Funktionsweise von Energiegemeinschaften

Ganz grundsätzlich ermöglichen Energiegemeinschaften, dass Strom aus erneuerbaren Quellen gemeinschaftlich erzeugt, genutzt, gespeichert oder zu einem vereinbarten Preis weitergegeben wird. Dabei schließen sich mindestens zwei Teilnehmer zusammen, typischerweise innerhalb eines lokalen oder regionalen Stromnetzes.

Produzenten (z. B. mit PV-Anlage) und Konsumenten (z. B. ohne

eigene Anlage) profitieren gleichermaßen: Der überschüssige Strom wird nicht billig ins Netz eingespeist, sondern innerhalb der Gemeinschaft zu fairen Konditionen weiterverwendet. So eine Energiegemeinschaft ist dabei immer ein Zusatzangebot zum herkömmlichen Stromlieferanten oder -abnehmer.

Was auf dem Papier einfach klingt, ist in der Praxis oft mit Herausforderungen verbunden: rechtliche Rahmenbedingungen, technische Anforderungen, Fragen zur Abrechnung und Datenverarbeitung. Mittlerweile gibt es in Österreich einige Dienstleister, die sich genau diesen Herausforderungen annehmen.

Einer dieser Anbieter ist „energyfamily“. Das Team rund um Gründer Lukas Prenner will Energiegemeinschaften einfach machen und bietet eine Plattform für Gründung, Verwaltung und Abrechnung von Energiegemeinschaften.

Prenner ist überzeugt: „Viele Installationsbetriebe unterschätzen ihr Potenzial in der Energiewende. Mit ihrem technischen Know how und ihrer Nähe zu den Kunden sind sie prädestiniert, Energiegemeinschaften nicht nur umzusetzen, sondern aktiv mitzugestalten.“

Neue Geschäftsfelder für SHK-Betriebe

Für Installationsbetriebe eröffnen sich durch Energiegemeinschaften gleich mehrere neue Geschäftsfelder:

■ **Beratung und Konzeption:** Unterstützung bei Planung und Gründung von EGs – z. B. gemeinsamer PV Anlage plus Speicher, Lastmanagement etc.;

■ **Technische Umsetzung:** Installation von PV Anlagen, Batteriespeichern, Smart Metern, intelligenten

Heizlösungen (z. B. smartem Boiler);
■ Service und Wartung: Laufende Betreuung der Infrastruktur – Überwachung, Wartung, Updates;

■ Verwaltung und Monitoring: Über digitale Plattformen können Betriebe auch administrative Leistungen übernehmen – etwa Mitgliederverwaltung, Abrechnung, Datenaufbereitung;

■ Verkauf von Zusatzlösungen und Systemen: Hier liegt ein besonders spannendes Potenzial: Intelligente Speicherlösungen, smarte Boiler, Ladeinfrastruktur für E-Mobilität, digitale Steuerungssysteme für Energiemanagement – all das passt hervorragend in das Umfeld einer Energiegemeinschaft. Wenn innerhalb einer EG der erzeugte Überschussstrom eben nicht ins Netz geht, sondern lokal genutzt wird, steigt nicht nur der Autarkiegrad, sondern auch der Wert solcher Zusatzkomponenten spürbar.

Intelligentes Energiemanagement

Der Aufbau einer Energiegemeinschaft bietet weit mehr als nur eine gemeinschaftliche Stromnutzung – er eröffnet die Möglichkeit, durch gezielte Zusatzlösungen wie Stromspeicher, smarte Boiler, Ladelösungen oder Steuerungstechnik den Eigenverbrauch innerhalb der gesamten Gemeinschaft aktiv zu optimieren.

Ein Beispiel: In einem Mehrfamilienhaus erzeugt eine PV-Anlage auf dem Dach Strom, der über einen Batteriespeicher im Keller, eine Wallbox in der Garage und ein intelligentes Steuerungssystem für Wärmepumpe oder Boiler im Haus verteilt wird. Doch der eigentliche Mehrwert entsteht, wenn diese Technik nicht nur für das Gebäude selbst arbeitet, sondern in eine Energiegemeinschaft eingebettet ist. Denn dann kann überschüssiger Solarstrom auch gemeinschaftlich genutzt werden – gezielt gelenkt dorthin, wo er gerade gebraucht wird: in Nachbarwohnungen, in das nächste E-Auto oder in einen vernetzten Warmwasserspeicher eines anderen Mitglieds.

Genau hier kommt intelligentes Energiemanagement ins Spiel: Di-

gitale Systeme erfassen Erzeugung, Verbrauch und Speicherkapazitäten der gesamten Gemeinschaft und sorgen dafür, dass möglichst viel des selbst erzeugten Stroms lokal innerhalb der EG verbraucht wird – anstatt ins öffentliche Netz zu fließen. Das steigert die Energieeffizienz, senkt Netzbelastung und maximiert den wirtschaftlichen Nutzen für alle Beteiligten.

Für SHK-Betriebe bedeutet das neue Chancen – über klassische Gewerke hinaus:

■ Installation und Integration von Stromspeichern: Der Eigenverbrauch steigt, die Netzeinspeisung sinkt;

■ Intelligente Heizsysteme/smartes Boiler: Überschüssiger Solarstrom wird zur Warmwasserbereitung genutzt – genau dann, wenn er anfällt;

■ Ladelösungen für E-Mobilität: Vernetzt mit der EG-Anlage – der Strom bleibt in der Gemeinschaft;

■ Energy-Management-Systeme: Steuern Verbrauch, Erzeugung und Speicher intelligent – ideal mit Web- oder App-Zugriff für alle Mitglieder.

Kurz gesagt: Energiegemeinschaften sind ein ideales Umfeld, um moderne Energietechnik mit smarter Steuerung zu verknüpfen – und das bietet SHK-Betrieben ein erweitertes Portfolio mit hohem Beratungs- und Umsetzungspotenzial.

Natürlich gibt es für Betriebe Hemmnisse: Vertragsgestaltung, Marktkommunikation, Abrechnung, gesetzliche Rahmen und Netzanforderungen. Lukas Prenner bestätigt: „Die größte Hürde für viele Installationsbetriebe ist nicht die Technik, sondern die Bürokratie. Genau da setzen Dienstleister wie wir an – wir machen die Gründung und Abrechnung von Energiegemeinschaften einfach und effizient.“

Plattformen wie energyfamily, die speziell auf diesen Bereich zugeschnitten sind, kann Installationsbetriebe genau dort unterstützen – bei Verwaltung, Abrechnung, Datenmonitoring, rechtlichen Vorlagen. So bleibt dem Betrieb mehr Zeit fürs Kerngeschäft und die technische Umsetzung.

Fazit

Für Installations- und Haustechnikbetriebe liegt in Energiegemeinschaften mehr als ein neuer Trend. Sie sind ein nachhaltiges Geschäftsmodell mit Zukunft – und ein Vehikel, um neue Technologie, digitales Angebot und beratungsintensive Leistungen zu verknüpfen.

Mit praxisbewährten Plattformen steht ein Werkzeug zur Verfügung, das den Einstieg erleichtert und für reibungslose Abläufe sorgt.

Die Möglichkeiten für Installations- und Fachbetriebe im SHK Umfeld sind vielfältig. Es braucht nicht viel – aber es braucht den Mut, den ersten Schritt zu tun. ■

**IM EINSATZ
BEI DEN BESTEN:
NEUE PRODUKT-
PARTNERSCHAFT**

TERRA+
flexible • safe

wolf

**DIE SMARTE
LÖSUNG FÜR
WÄRMEFÜHRENDE
EDELSTAHL-
WELLROHRE**

Zusatzlängen:
25-30 cm

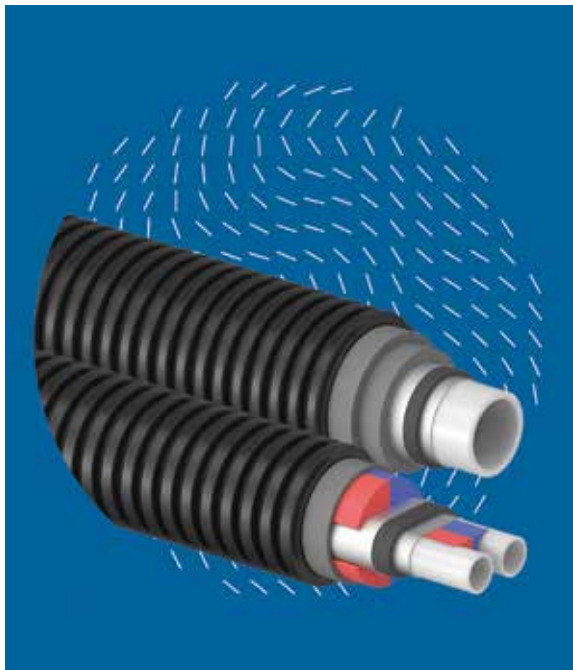
Gasdichte
Schutzkappe

**Minimaler
Biegeradius**

BOACRAFT
flexible • safe
boa-craft.com

HOCHEFFIZIENTE WÄRMEVERTEILUNGSRÖHRE

TOP-WÄRMELEISTUNG GF bietet mit der nächsten Generation der Uponor Ecoflex VIP-Rohre hocheffiziente und flexible Wärmeverteilungsrohre für mittelgroße bis große lokale Nahwärmenetze, für die Außenrohre mit möglichst geringem Durchmesser unerlässlich sind.



Mit der neuen Generation der Uponor Ecoflex VIP-Rohre stellt GF sein bisher effizientestes, kompaktestes und flexibelstes Wärmeverteilungsrohr vor.

Das Portfolio der neuen Rohrgeneration umfasst Ecoflex VIP Thermo Twin- und Single-Rohre mit verschiedenen Durchmessern.

Sie zeichnen sich durch eine einzigartige Wärmeleistung in Verbindung mit einem äußerst kompakten Außendurchmesser aus. So ist eine schnellere, einfachere und nachhaltigere Installation möglich. Darüber hinaus hat GF sein Sortiment an vorisolierten Rohren um ein neues Ecoflex VIP Thermo-Rohr mit 140 mm Durchmesser erweitert – und damit um eine energieeffiziente und installationsfreundliche Lösung für großflächige Heiz- und Kühlanwendungen.

Das energieeffiziente Rohrsystem Ecoflex VIP von Uponor bietet ein breites Sortiment an flexiblen, vorisolierten Rohren und Systemzubehör. Die sicheren und langlebigen Uponor Ecoflex VIP-Rohrsysteme sind für die Heizung, Kühlung und Warmwasserverteilung in der

lokalen und Fernwärmeversorgung konzipiert. Durch die Verwendung der Vakuum-Isolations-Panel-Technologie (VIP) weisen die Rohre einen minimalen Wärmeverlust auf (Lambda-Wert von VIP: 0,004 W/mK). Ihre flexible Konstruktion und ihr kleiner Durchmesser reduzieren die Installationszeit der Rohre um bis zu 20 Prozent im Vergleich zu hartschaumisolierten, flexiblen Rohren – und um mehr als das Doppelte im Vergleich zu Stahlrohren. Mit Rohrdurchmessern von 25 Millimetern bis 140 Millimetern ist Ecoflex VIP die energieeffiziente Lösung für eine Vielzahl von Nah- und Fernwärme- sowie Fernkälteprojekten.

Neue Generation

Die ehrgeizigen Nachhaltigkeits- und Dekarbonisierungsziele der EU erfordern energie- und kosteneffizientere Installationen für die lokale und Fernwärmeversorgung. Die Komplexität der Installation verlangsamt jedoch die Entwicklung alternativer Hochleistungslösungen. Mit der neuen Generation stellt GF sein bisher effizientestes, kompaktestes und flexibelstes Wärmeverteilungsrohr vor.

Es ist für mittelgroße bis große lokale Wärmeverteilungsnetze entwickelt, bei denen eine Reduzierung der Außenrohrgröße von entscheidender Bedeutung ist. Durch den Einsatz der VIP-Technologie bietet diese Innovation eine unübertroffene Wärmeleistung bei einem deutlich kleineren Außendurchmesser.

Für große Klimatisierungslösungen

Das neue Ecoflex VIP Thermo Single-Rohr mit einem größeren Durchmesser von 140 Millimetern

wurde entwickelt, um die wachsende Nachfrage nach mittelgroßen bis großen Heiz- und Kühllösungen (bis zu 1500 kW mit ΔT_{20} Kelvin = ca. 200 Wohnungen) zu bedienen.

„Das neue Rohr ermöglicht den Anschluss an Objekte mit höheren Leistungsanforderungen, wie beispielsweise Wohn- oder Gewerbegebäude“, sagt Charlotta Persfells, Chief Marketing Officer bei GF Building Flow Solutions. „Weil das Rohr in Coils geliefert wird, sind weniger Verbindungsstücke im gesamten Netzwerk erforderlich, was zu einer höheren Zuverlässigkeit der Installationen führt. Das Rohr bietet gegenüber Stahlrohren eine Zeitersparnis bei der Installation von bis zu 60 Prozent und eine einfachere Handhabung – selbst auf engstem Raum.“

Hoher Servicegrad

Zum Uponor Ecoflex-Rohrsortiment gehören eine Reihe von Dienstleistungen, um den Kundenanforderungen noch besser gerecht zu werden.

Erfahrene Ingenieure unterstützen bei der Planung und Auslegung, führen Produktschulungen und Vor-Ort-Support durch und stellen BIM-Daten über die Uponor BIM-Plattform bereit. „Rohre werden in der Regel in vordefinierten Coil-Längen hergestellt. Wir bieten zusätzlich den Service, die Rohre in der für das jeweilige Projekt erforderlichen Länge zu produzieren und direkt auf die Baustelle zu liefern. Zusammen mit unserem umfangreichen Vertriebs- und Distributionsnetzwerk stellen wir so sicher, dass das Produkt für die Kunden leicht zugänglich ist und unterstützt wird durch Services und Vorteile, die seinen langfristigen Wert steigern“, sagt Charlotta Persfells. ■

FAHRPLAN ZUR SENKUNG DER NETZKOSTEN

NACHJUSTIERUNGSBEDARF Anlässlich der laufenden Verhandlungen zum Elektrizitätswirtschaftsgesetz (EIWG) warnt der Dachverband Erneuerbare Energie Österreich (EEÖ) vor politischer Fehlsteuerung im Stromsystem und legt einen Zehn-Punkte-Fahrplan zur Senkung der Netzkosten vor.

Die geplante zusätzliche Belastung von Erzeugungsanlagen mit noch höheren Netzgebühren wird an der Versorgung mit günstiger Energie und an tausenden KMU in Österreich substanziell Schaden anrichten, so der EEÖ. Er fordert daher einen klaren politischen Kurswechsel von der Regierung. „Die Regierung muss weg von der Symptombekämpfung durch zusätzliche Netzgebühren hin zu echten Reformen in der Energiewirtschaft, andernfalls werden die Netzkosten nicht sinken“, betont Martina Prechtel-Grundnig, Geschäftsführerin von Erneuerbare Energie Österreich.

Effizienzpotenzial heben

Die unkalkulierbare, zusätzliche Belastung von erneuerbaren Erzeugungsanlagen, wie sie im aktuellen EIWG-Entwurf vorgesehen ist, sei aus Sicht der Branche ein politischer Fehler mit fatalen Konsequenzen für die Realwirtschaft.

„Das daran geknüpfte Versprechen, die Strompreise für Haushalte und Unternehmen zu senken, ist nachweislich nicht haltbar“, warnt Prechtel-Grundnig. Tatsächlich zeigen ökonomische Analysen, dass die geplanten Maßnahmen sowohl

die Strompreise als auch den Wirtschaftsstandort massiv finanziell belasten würden. Unbestritten ist laut EEÖ, dass erhebliche Investitionen in die Stromnetzinfrasturktur notwendig sind. Doch die Unterschiede bei den Schätzungen zum Investitionsbedarf bis 2040 sind enorm und rangieren zwischen 20 und 54 Milliarden Euro. „Genau hier, bei den tatsächlichen Kosteneinsparpotenzialen, muss die Regierung ansetzen“, betont Martina Prechtel-Grundnig.

Zehn-Punkte-Fahrplan

Damit der Gesamtsystemumbau effizient, sozial verträglich und wirtschaftlich tragfähig gelingt, legen die Erneuerbaren folgenden Zehn-Punkte-Fahrplan zur Senkung der Netzkosten vor:

- Netzausbaupläne verpflichtend an nationale Klimaziele anpassen und netzübergreifend koordinieren.
- Moderne Netzplanung, die sich an den tatsächlichen Erzeugungs- und Verbrauchsschwerpunkten orientiert, statt an alten Strukturen.
- Innovative Finanzierungsmodelle und ein staatlich gestützter Infrastrukturfonds für kostengünstige Netzinvestitionen.

- Bundesweite Glättung der Netzentgelte, um Kosten fair zu verteilen.
 - Volle Transparenz über freie Einspeise- und Bezugskapazitäten bis Netzebene 6, zur optimalen Nutzung bestehender Kapazitäten.
 - Intelligenz im Netz: Mehr Messpunkte, Steuerungstechnik und konsequente Nutzung von Smart-Meter-Daten, um Netzstatus und potenzielle Engpässe in Echtzeit zu erfassen.
 - Recht auf Abrechnungspunkte (ehemals virtuelle Zählpunkte) schaffen, um mehrere Erzeuger an einem Anschluss bündeln zu können.
 - Flexible Netzzugänge ermöglichen, damit auch bei Engpässen ein begrenzter Netzzugang ermöglicht wird.
 - Flexible Stromtarife und schnelle Umsetzung der Flexibilitätsplattform, damit Verbraucher*innen Flexibilität anbieten können und dafür entlohnt werden.
 - Variable Netztarife einführen, die sich am Zeitpunkt und an der Netzlast orientieren.
- Nach Berechnungen des EEÖ könnte man derart die Netzausbaukosten um bis zu zwanzig Prozent der Kapitalkosten senken. ■

MONOBLOC WÄRMEPUMPEN

Wärmepumpen, die sich sehen lassen können



REMKO SERIE WKM PRO

- Heizen, Kühlen und Warmwasser
- Förderfähig (+5% Effizienzbonus)
- Herausragende Effizienz
- Hohe Vorlauftemperaturen, ideal für Sanierungen
- Intelligente PV-Strom Nutzung



AUSGEZEICHNETE KLIMATISIERUNGSPROJEKTE

PREISWÜRDIG Panasonic Heating & Cooling Solutions hat die Gewinner der diesjährigen PRO Awards bekannt gegeben. Die zweijährlich verliehenen Auszeichnungen würdigen herausragende europäische Projekte, die Panasonic-Technologien einsetzen. Unter den Gewinnern sind auch drei deutsche Projekte.



sierung, exzellente Luftqualität und eine deutliche Verbesserung der Energieeffizienz.

Weitere europäische Gewinner

Neben den deutschen Siegern wurden Projekte aus Ungarn, Polen, Spanien, Frankreich und dem Vereinigten Königreich ausgezeichnet. Die prämierten Lösungen reichen von innovativen Einfamilienhäusern über nachhaltige Wohnsiedlungen bis zu energieeffizienten Gewerbe- und Kühlkettenprojekten. Besonders hervorzuheben sind das „Torres Ikon“-Projekt in Spanien, das mit bahnbrechender Gebäudetechnologie punktet, sowie das „Green Impact“-Projekt in Frankreich, das zentrale Küchenanlagen mit erneuerbarer Energie versorgt.

Best Western München-Airport

Das Best Western Hotel München-Airport in Erding wurde mit dem Preis in der Kategorie „Best Hospitality Project“ ausgezeichnet. Das Hotel wurde im laufenden Betrieb vollständig von einer fossilen Gasheizung auf ein modernes Panasonic VRF-Multisplit-System mit Wärmepumpentechnologie umgestellt. Die neue Anlage nutzt ausschließlich Strom und kombiniert VRF-Technologie mit „nanoe X“-Luftreinigung. Für die Gäste bedeutet dies spürbar bessere Luftqualität und höheren Komfort. Und auch Energieverbrauch und CO₂-Emissionen konnten deutlich reduziert werden.

Pofin, Stuttgart

Ebenfalls prämiert in der Kategorie „Best Natural Refrigeration Project in Heating“ wurde die Modernisierung des Bürogebäudes der Pofin Financial Services. Hier ersetzte die

„Saturn Kälte + Klima + Wärmepumpen GmbH“ im 6.000 m² großen Bürogebäude eine ineffiziente Nachtspeicherheizung durch acht Panasonic BIG Aquarea Wärmepumpen der M-Serie mit 240 kW Gesamtleistung. Das System spart jährlich rund 100.000 Euro und gilt als Vorzeigeprojekt für energieeffiziente Bestandssanierungen.

Sternodrom 2.0, Augsburg

Auch das Bürozentrum Sternodrom 2.0 in Augsburg erhielt eine Auszeichnung in der Kategorie „Best Indoor Air Quality Project“. Das 6.000 m² große Gebäude wurde zu einem nahezu klimaneutralen Standort umgebaut.

Die „KlimaShop GmbH“ installierte 200 Innengeräte und 23 Außengeräte von Panasonic. Alle Innengeräte sind mit der patentierten Panasonic Luftreinigung „nanoe X“ ausgestattet. Das neue Klimasystem sorgt für ganzjährige Klimati-

Verstärkte Produktionskapazitäten in Europa

Die feierliche Preisverleihung findet in Tschechien statt. Dort erhalten die Gäste die Möglichkeit, das erweiterte Panasonic-Werk in Pilsen zu besichtigen, wo die beliebten Aquarea-Wärmepumpen produziert werden. Panasonic hat 320 Millionen Euro investiert, um die Produktionsfläche um 250 Prozent auf 140.000 m² zu erweitern – ein klares Bekenntnis zum europäischen Wärmepumpenmarkt.

Die diesjährigen PRO Awards zeigen eindrucksvoll den Trend zu Dekarbonisierung, natürlichen Kältemitteln, energieeffizienten Smart-Systemen und verbesserter Raumluftqualität. Über alle Länder hinweg entstehen Projekte, die Komfort, Wirtschaftlichkeit und Klimaschutz in Einklang bringen – und damit den Weg zu einer nachhaltigen Zukunft der Gebäudetechnik ebnen. ■

PARTNERTAGUNG-MOTTO „BETTER TOGETHER“

Rund 140 Partnerinstallateure aus ganz Österreich folgten der Einladung von KNV Energietechnik zur diesjährigen Partnertagung am 9. Oktober in Traunkirchen. Begleitet wurde das KNV-Team durch Vertreter der schwedischen Muttergesellschaft Nibe.

Besonderes Interesse galt den zahlreichen Produktinnovationen, die ab 2026 schrittweise auf den Markt kommen, wie unter anderem die „S1157/S1257 Sole-Wasser-Wärmepumpe“.

Dank Propan (R290) als Kältemittel, mehrstufigem Sicherheitskonzept und erweitertem Leistungsbereich (5–18 kW) setzt sie neue Maßstäbe in puncto Effizienz und Sicherheit. Bei der 5-kW-Variante ist aufgrund des geringen Kältemittelinhalts keinerlei zusätzliche Sicherheitsmaßnahme erforderlich. Bei den Modellen von 8 bis 18 kW sorgt hingegen ein mehrstufiges Konzept für Sicherheit: Eine Abluftleitung führt im Leckagefall das austretende Propan sicher ins Freie, während ein volumenstrom-überwachter Ventilator für kontrollierte Luftführung sorgt. Gemeinsam gewährleisten diese Maßnahmen maximale Betriebssicherheit.



Eine Leckagedetektion mit wartungsfreiem Sensor und flexible Abluftführung ermöglichen eine einfache Installation. Zudem steht für die Leistungsgrößen von 5 bis 13 kW künftig auch die passive Kühlung zur Verfügung.

Branche im Aufwind – starke Aussichten für 2026

„Mit der neuen Wärmepumpenförderung und unseren Produktneheiten erwarten wir 2026 ein Aufschwungsjahr für die gesamte Branche“, betont Gerald Nußbaumer, Leitung Vertrieb und Marketing bei KNV. „Gemeinsam mit unseren Partnern werden wir die Wärmewende in Österreich weiter beschleunigen und die Position von Nibe als führende Marke für nachhaltige Heizlösungen weiter ausbauen.“

Die Stimmung unter den Teilnehmern war entsprechend gut. Neben den Fachvorträgen sorgte auch der Showact von Roland Düringer für Begeisterung. Beim gemeinsamen Abendessen im Restaurant Belétage klang der Tag in entspannter Atmosphäre aus. ■

www.knv.at

FLEXIBLE HEIZUNGSWASSER-PRÜFBOX

Mit OHW bietet Cosmo eine Produktreihe zur normgerechten Befüllung von Heiz- und Kühlkreisläufen. Jetzt neu im Sortiment: Eine Heizungswasser-Prüfbox, mit der sich die Qualität des Heizungswassers schnell und flexibel analysieren lässt.

Nur optimiertes Heizungswasser sorgt bekanntlich für Sicherheit. Jetzt hat Cosmo sein Sortiment um eine Heizungswasser-Prüfbox erweitert und bietet damit ein leistungstarkes Werkzeug für den Termin bei Kunden. Ein Werkzeug, das in Zeiten des verstärkten Einbaus von Wärmepumpen diese beträchtliche Investition absichert – für Installateurpartner unter Gewährleistungsaspekten und für Endkunden unter dem Aspekt der langfristigen Betriebssicherheit.

Schnelligkeit ist ein starkes Argument auf der Baustelle und bei Wartungsterminen. Verlässlichkeit ein weiteres. Als Analyseinstrument ermöglicht es die Heizungswasser-Prüfbox, effizient die Qualität des Heizungswassers zu messen und zu bewerten und macht damit potenziell einen großen Unterschied in der Wartung und im Betrieb von Heizsystemen. Neben den einzelnen



Messdaten und den daraus resultierenden Aufgaben verbessert diese Box auch die Dokumentation. Installateurpartner können, insbesondere im Hinblick auf Gewährleistungen von Wärmegeräten und Peripherie, die Eigenschaften des



Heizungswassers besser hinterlegen.

Sämtliche Produkte von Cosmo sind über den Fachgroßhandel der GC-Gruppe Österreich erhältlich. ■

www.cosmo-info.at

EFFIZIENTE LÜFTUNGSTECHNIK IN WOHNHAUSANLAGE

GUTE LUFT Bei einem neuen Wohnquartier mit 48 Eigentumswohnungen und zwölf Doppelhaushälften in Winnenden (Deutschland) setzte das Bauunternehmen unter anderem auch auf Lüftungstechnik von Kermi, die mit hoher Wärmerückgewinnung entscheidend zur guten Energiebewertung der Gebäude beiträgt.

Beim Bau von zwölf Doppelhaushälften in Winnenden-Höfen vertraute das Bauunternehmen auf dezentrale Lüftungslösungen von Kermi.



Umgeben von großzügigen Grünanlagen verfügen die zwölf Doppelhaushälften in Winnenden-Höfen insgesamt über je drei Etagen und eignen sich somit ideal für Familien mit viel Platzanspruch.

Für eine wirtschaftliche, energieeffiziente und gleichzeitig komfortable Lüftungslösung in den Doppelhaushälften vertraute das Bauunternehmen Weisenburger auf die Expertise und die Produkte von Kermi. Schon in der frühen Planungsphase war der Raumklima-Spezialist involviert und unterstützte durch planerische Zuarbeit bei der Erstellung eines Lüftungskonzepts.

„Dank der hervorragenden Begleitung und Beratung bei den

Lüftungsthemen durch die Anwendungstechniker von Kermi konnte der gesamte Planungsprozess beschleunigt werden: Die Planungen waren in kürzester Zeit abgeschlossen und die Ausarbeitungen konnten ohne Beanstandungen in der Praxis umgesetzt werden“, so Joshua Schifferer, Bauleiter bei Weisenburger.

Lüftungstechnik mit geringem Installationsaufwand

Um die angestrebten guten Energiewerte für die Doppelhaushälften zu erreichen, kommen für die Lüftung die effizienten Pendellüfter „x-well D13“ zum Einsatz.

Dank der hohen Wärmerückgewinnung von etwa 87 Prozent wirken sie sich positiv auf die Ener-

giebilanz und damit auf die Effizienz des gesamten Gebäudes aus. Als dezentrale Wohnraumlüftung überzeugte der Pendellüfter zudem aufgrund seines geringen Montageaufwands. Die Lüftungsgeräte müssen nicht aufwendig miteinander verdrahtet bzw. verkabelt werden – denn die jeweils im Pendelprinzip korrespondierenden Lüfter kommunizieren per Bluetooth. Die übliche Spannungsversorgung von 230 Volt pro Gerät ist dafür ausreichend. So bleibt der Planungs- und Installationsaufwand gering.

„Bei der Montage vor Ort waren nur wenige Handgriffe notwendig. Das beauftragte Installationsunternehmen konnte den Einbau in den einzelnen Häusern somit schnell und einfach erledigen“, erklärt der



Bauleiter. Der Bluetooth-Standard mit hohen Datenraten und Absicherung gegen äußere Störeinflüsse minimiert zudem Beschwerden und Reklamationen seitens der Nutzer. Im Betrieb sorgt das System mit einer Effizienzklasse von A/A+ für ein optimales Raumklima, bleibt dabei aber dezent im Hintergrund: Dank moderner Ventilatoren-Technologie und der Design-Innenblenden mit Verschlussklappe und Filter strömt die Luft effizient und geräuscharm ein und aus. Dabei hält die optiona-

le Sensorplatine PP1 die Luftmenge sogar bei hohem Winddruck konstant.

Effiziente Entlüftung bei begrenztem Raum

Um die Küchen und Bäder der Doppelhaushälften einfach und effizient zu entlüften, entschied sich Weisenburger für die Kleinraumlüfter „x-well A12“.

Dank moderner EC-Technologie arbeitet diese einfache, günstige und effektive Ablüfter-

variante leise bei zugleich geringer Leistungsaufnahme. „Die hohe Effizienz und geringste Schallemissionen haben uns bei dem Kleinraumlüfter überzeugt“, betont Joshua Schifferer.

„Insgesamt hat sich Kermi bei diesem Projekt als unkomplizierter, kooperativer und hilfsbereiter Partner bewiesen“, berichtet er weiter. Besonders hervorzuheben sei dabei das Preis-Leistungs-Verhältnis und der Kundensupport des Herstellers. ■

MAXIMALE TRANSPORTER-VARIANTENVIELFALT

ARBEITSTIER Volkswagen Nutzfahrzeuge hat die Variantenvielfalt des Transporters gegenüber dem Vorgänger deutlich ausgebaut. Es stehen nun drei Dieselmotoren, zwei Allrad-Versionen, ein Plug-In-Hybrid- und drei Elektroantriebe zur Verfügung. Im Kastenwagen stehen bis 9 m³ Stauraum zur Verfügung.



Das neue Spektrum des VW-Transporters reicht vom Kastenwagen über den Pritschenwagen mit Doppelkabine bis hin zum Caravelle-Style.

Der neue VW-Transporter bietet gegenüber seinem Vorgänger ein größeres Angebot an Karosserie-, Laderaum- und Antriebskombinationen. Das neue Spektrum reicht vom Kastenwagen in diverseren Varianten über den Transporter Pritschenwagen mit Doppelkabine bis hin zum Caravelle-Style.

Antriebsseitig kommen Turbodiesel- und E-Motoren zum Einsatz. Zudem steht ein Plug-in-Hybridantrieb zur Verfügung. Darüber hinaus kann der Transporter mit Allradantrieb bestellt werden. Dank des großen Modellspektrums und ihrer in jeder Disziplin verbesser-

ten Eigenschaften hat sich die in diesem Jahr eingeführte neue Generation des Transporters als Erfolgsmodell etabliert. Darüber hinaus punktet die neue Transporter-Generation mit fünf Jahren Neuwagen-Garantie sowie einem der dichtesten Service-Netze Europas.

13 Karosserieversionen

Der Transporter ist das Multitool für alle Zuladungen von bis zu 1,33 Tonnen. In den Laderaum passen zwei und mit langem Radstand drei Europaletten oder eine ganze Werkstatt inklusive 230V-Stromversorgung.

Je nach Version finden bis zu neun Personen Platz an Bord. Die Basis für die große Transporter-Vielfalt bilden 13 Karosserieversionen. Das Spektrum umfasst den Kastenwagen (bis zu drei Sitzplätze) mit Normaldach (5,8 m³ Ladevolumen) oder Hochdach (9,0 m³ Stauraum), den Kastenwagen Plus (bis zu sechs Sitzplätze), den Kastenwagen mit L-Trennwand (bis zu fünf Sitzplätze) für den Transport von Crew und sehr langen Gegenständen, den verglasten Kombi für den Güter- oder Personentransport (bis zu neun Sitzplätze), den Pritschenwagen mit 4,2 m² Lade- und Doppelkabine (sechs

Sitzplätze) und den Caravelle für den gewerblichen Personentransport (bis zu neun Sitzplätze). Alle Modelle sind mit normalem und verlängertem Radstand verfügbar (Pritschenwagen stets langer Radstand). Perfekt auf den mobilen Arbeitsplatz zugeschnitten ist zudem die serienmäßig digitale Cockpit-Landschaft. Ein Plus an Sicherheit bieten dabei innovative Lösungen wie ein optional ebenfalls digital ausgeführter Innen-Rückspiegel, in dessen Display das Bild der Heckkamera projiziert wird und so auch beim geschlossenen Kastenwagen eine optimale Sicht nach hinten ermöglicht.

Elf Antriebsversionen

Die wirtschaftliche Grundmotorisierung der Modelle ist ein 81 kW (110 PS) starker Turbodieseldirekteinspritzer (TDI) mit manuellem Getriebe.

In der nächsten TDI-Leistungsstufe folgt eine 110-kW-Ver-

sion (150 PS), die optional mit einer Acht-Gang-Automatik bestellt werden kann. Der Top-Diesel entwickelt 125 kW (170 PS). Alternativ zum Frontantrieb können die 110- und 125-kW-TDI mit Allradantrieb und der in diesem Fall auch für den 110-kW-TDI serienmäßigen Acht-Gang-Automatik bestellt werden.

2.800 kg Anhängelast

Bereits die Grundversion des Transporters ist mit ihrem 81 kW (110 PS) starken TDI für Anhängelasten von bis zu 2.000 kg ausgelegt.

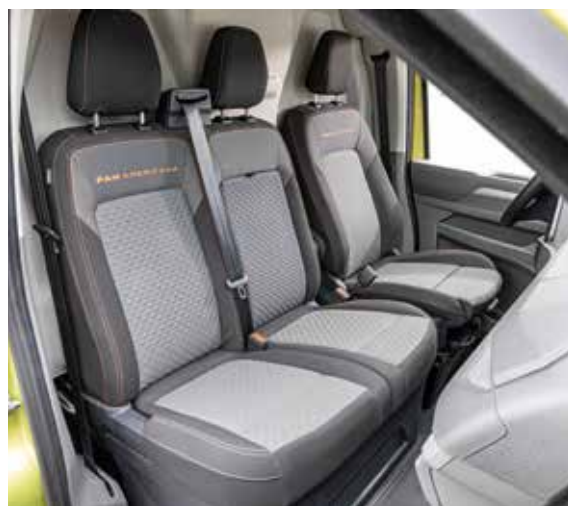
Ab der TDI-Version mit 110 kW (150 PS) steigt die Anhängelast je nach Version auf bis zu 2.800 kg. Anhängelasten von bis zu 2.300 kg ermöglicht der Transporter mit Plug-in-Hybridantrieb. Die rein elektrischen Transporter und Caravelle ziehen Anhänger mit einer Gesamtlast von bis zu 2.300 kg dorthin, wo die Ladung vor Ort gebraucht wird (Caravelle und Transporter Pritschwagen Doppelkabine:

2.000 kg). Alle hier genannten Anhängelasten beziehen sich auf gebremste Trailer bei zwölf Prozent Steigung.

58 Lackfarben

Auf die spezifischen Anforderungen von Unternehmen abgestimmt ist auch das Spektrum der Exterieurfarben.

Serienmäßig kommen für den Transporter und Caravelle die vier Unifarbtöne „Clear White“, „Dark Indigo Blue“, „Intensive Red“ und „Stone Grey“ zum Einsatz. Damit stehen diese vier von vielen Unternehmen bevorzugten Farben ohne Aufpreis zu Verfügung. Darüber hinaus bietet Volkswagen beide Modelle in den fünf optionalen Metalltönen „Graphite Dust“, „Light Grey“, „Mid Blue“, „Midnight Black“ und „Warm Green“ an. Zudem gibt es 49 Sonderlackierungen, um die Farben des Transporters und Caravelle perfekt an die CI der Firmen anzupassen. ■



WER KOMMT, WER GEHT?

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

Link3 erweitert Geschäftsführung



Seit September ist Markus Leeb Teil der Link3-Leitung. Der promovierte Diplom-Ingenieur gilt als international

vernetzter Experte für klimaneutrale Gebäude, Energieflexibilität und thermisches Speichern. Als Geschäftsführer will er die Unternehmensentwicklung forcieren – mit dem Ziel, das Unternehmen zum Systemarchitekten der Wärmewende zu entwickeln.

Zukünftig wird der 46-Jährige seine Expertise für eine Schlüsseltechnologie der Wärmewende einsetzen. „Effizienz entsteht, wenn Hydraulik und Intelligenz zusammenwirken“, bringt Leeb die Link3-Philosophie auf den Punkt. „Genau das schaffen unsere Schichtenspeicher.“

Watts verstärkt Außendienst-Team



Watts, Anbieter von Produkten für Heizungsanlagen, baut sein Außendienst-Team aus: Seit kurzem verstärken Alex-

ander Schmid (Foto) als Area Sales Manager WHO & Projects Ost und Andreas Knerler, der die Position des Area Sales Manager WHO & Projects Süd übernimmt, das Unternehmen. Alexander Schmid ist seit über drei Jahrzehnten in der Heizungs- und Sanitärbranche tätig. Zuletzt war er als After Sales Engineer tätig. Mit mehr als drei Jahrzehnten Branchenerfahrung bringt auch Andreas Knerler umfassende Fachkenntnisse in seine neue Position ein. Seine Schwerpunkte liegen in der Kundenbetreuung im Fachhandel, in der Industrie sowie im Fachhandwerk.

Neuer Verkaufsmanager bei Airzone



Airzone verstärkt seine Vertriebsaktivitäten in der DACH-Region. Seit August ist Alexandros Katzizis als Sales

Account Manager für Österreich und Süddeutschland tätig. Katzizis bringt mehr als sieben Jahre Branchenerfahrung im HVAC-Markt mit und verfügt über fundiertes Know-how in der Gebäude- und Regelungstechnik. Zuletzt war er bei der Ritter Energie- und Umwelttechnik als Produkt- und Projektmanager mit Schwerpunkt Regelungstechnik tätig. In seiner neuen Funktion wird der Profi insbesondere den Ausbau von Kundenbeziehungen vorantreiben und Fachpartner bei der Planung und Umsetzung energieeffizienter HVAC-Systeme unterstützen.

FOTOS: LINK3, WATTS, AIRZONE

WIR VERTRAUEN FAKTEN ... UND DER EIGENEN RECHERCHE

WEM VERTRAUEN SIE?



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

SHKAKTUELL
SHK-VERBANDSCHAFT DER HEIZUNGS- UND SANITÄRBEREICHEN FÜR ÖSTERREICH

Hoval

Hoval BioLyt

Effiziente Wärme für Neubau und Sanierung.

Behaglich | Klimafreundlich | Variabel

Hoval | Verantwortung für Energie und Umwelt

Aus Pellets wird Wärme.

Die Pelletheizung BioLyt produziert genau so viel Wärme, wie aktuell benötigt wird. Diese bedarfsgerechte Leistungsanpassung steigert die Effizienz und senkt Emissionen – ideal für moderne Neubauprojekte und die energetische Sanierung bestehender Gebäude.

Einfamilienhaus, Wohnbau, Gewerbe oder öffentliche Einrichtung – der BioLyt überzeugt durch hohe Energieeffizienz, nachhaltige Technologie und einfache Integration. Seine modulare Bauweise ermöglicht eine reibungslose Einbringung auch unter beengten Bedingungen und setzt neue Maßstäbe beim Heizen mit dem nachwachsenden Rohstoff Holz.



Erfahren Sie mehr über
die Pelletheizung BioLyt.



Die Vorteile im Überblick:



Behaglich: Gleichmäßige, angenehme Wärme bei leisem Betrieb.



Klimafreundlich: CO²-neutrales Heizen mit dem nachwachsenden Rohstoff Holz.



Variabel: Flexible Einbringung dank modularer Bauweise – auch bei wenig Platz.

WE3BUILD

ENERGIE SPAR MESSE



energiesparmesse.at +

DIE MESSE FÜR DEIN GEWERK

SHK-Fachtage 25.-27.02.26
Bau-Fachtag 26.02.26



27.02.-01.03.26 | MESSE WELS