AUSGABE 3/2026

1a Installateur

INFORMATIONEN AUS ERSTER HAND

KURIER

1a-Herbstkampagne:

„Die hohe Kunst der Installation“ – mit neuen Sujets und bewährter Botschaft

Neu in der Gemeinschaft

Unterlass und Fasching: Zwei neue 1a-Installateure stellen sich vor

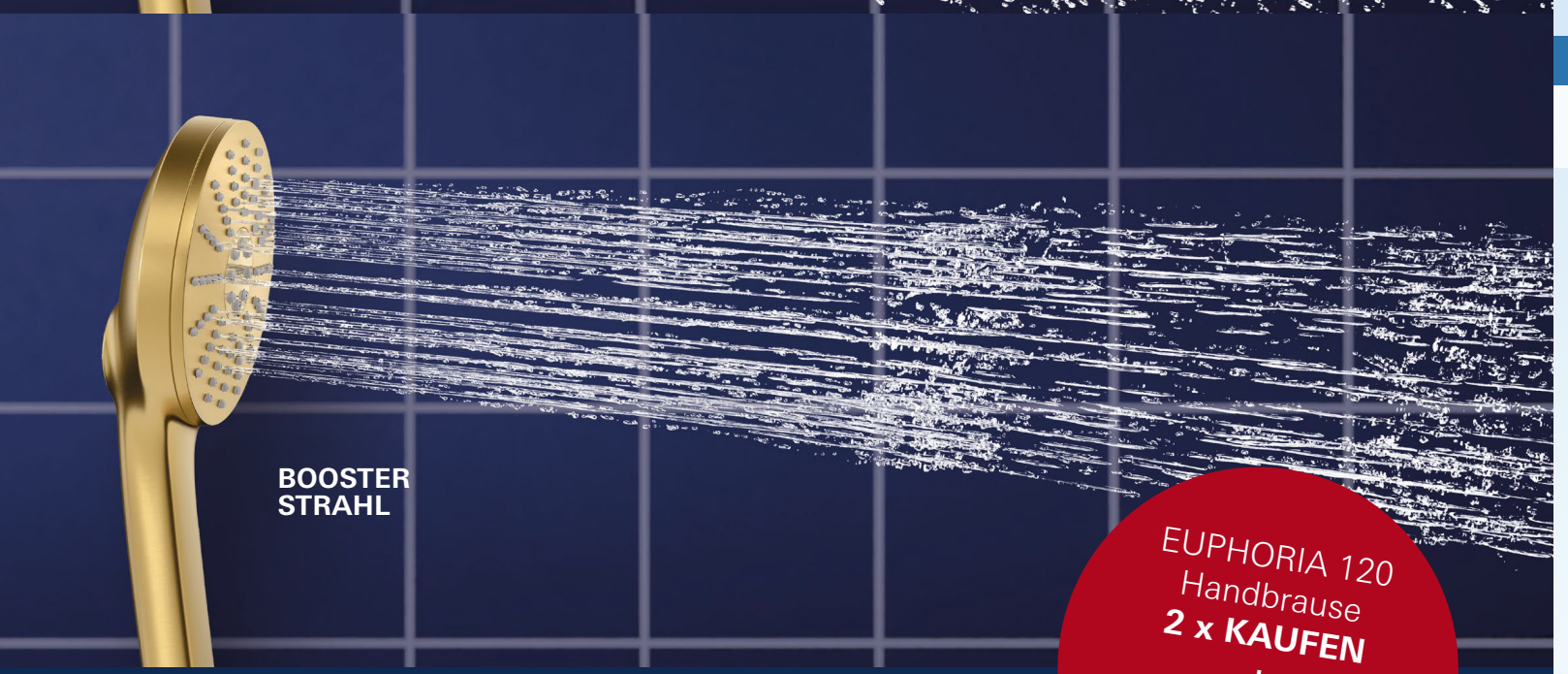


1a-installateure.at

Pure Freude an Wasser

GROHE





EUPHORIA 120 Handbrause
2 x KAUFEN
+
1 ADIDAS Trionda Trainingsball
GRATIS!**

DER BOOST FÜR EFFIZIENTE WASSERNUTZUNG*

GROHE EUPHORIA 120 HANDBRAUSE



GROHE AquaBooster
Intensivierter Strahl

GROHE SmartSwitch
Strahlart per Drehknopf wechseln

3 Strahlarten
Rain, Jet & Booster

DESIGN AWARD 2026

Erhältlich in

*Alle GROHE AquaBooster Handbrausen verfügen über einen integrierten Durchflussbegrenzer. Die Durchflussraten variieren je nach Modell (5–7,9 l/min bei 3 bar) im Vergleich zur EN 1112 Klasse A (12–15 l/min bei 3 bar).

**Gültig bis 30.09.2026

PART OF LIXIL

37x Sommerfrische



Mag. FH Patrick Lenhart
Geschäftsführer

Juli und August sind traditionell nicht nur schulfrei, sondern auch ERFA-frei. Die Sommermonate habe ich deshalb genutzt, um neben den wertvollen Feedbacks aus den ERFA-Gruppen diesmal auch persönliche Einzelgespräche mit unseren 1a-Mitgliedern zu führen.

Insgesamt 37 1a-Betriebe in sechs Bundesländern und rund 4.000 Kilometer standen dabei auf dem Programm. Mein Resümee: Überall begegneten mir Gastfreundschaft, Offenheit und wertvolles Feedback. Gleichzeitig wurde eines ganz deutlich: Jeder Betrieb ist anders. Und genau das ist eine der großen Stärken unseres Netzwerks.

Unser Ziel ist es, die Kraft und das Wissen von 160 Betrieben zu bündeln und daraus einen gemeinsamen Mehrwert zu schaffen – ohne dabei die Individualität und Souveränität jedes einzelnen Betriebs aus den Augen zu verlieren. Oder, wie es unser Motto treffend beschreibt: Projekte umsetzen, die gemeinsam besser funktionieren. Und dabei gilt: bestmöglich alles richtig machen, aber vor allem das Richtige machen.

In diesem Sinne freue ich mich bereits auf den Sommer 2027. Der Plan steht: wieder 30 bis 40 1a-Betriebe persönlich besuchen, zuhören, Erfahrungen austauschen und gemeinsam weiterdenken.

Euer



Patrick Lenhart

Fragen, Anregungen und Feedback gerne direkt an patrick.lenhart@1a-installateure.at

Schenken Sie uns ein Like!

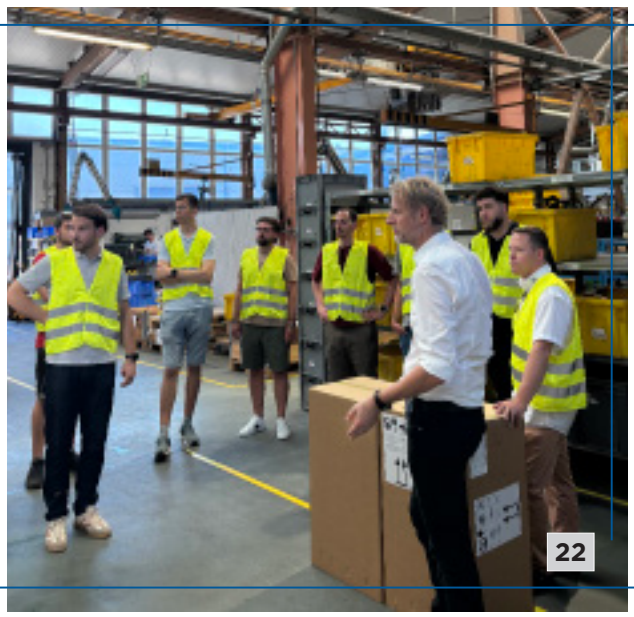
Folgen Sie uns auf Social Media:

bit.ly/3AT6066

bit.ly/3Vv8dwj

bit.ly/3U6CZdS





1a-Gemeinschaft

06 Unterlass aus Nötsch im Gailtal

08 Gebäudetechnik Fasching aus Spillern

10 Neues aus der Gemeinschaft

16 Einblick in die Beiträge in sozialen Netzwerken

1a-Intern

18 Auszeichnung für Elektro Schober

19 1a-Sanitärkampagne powered by Geberit

21 1a-Termine 2026

22 Junioren-Exkursion

24 Heiztechnik erleben bei Sonderhof

26 Herbstkampagne

30 Beiratsklausur



COVERSTORY

Die Herbstkampagne „Die hohe Kunst der Installation“ im Fokus, ab **Seite 26**

Foto: 1a-Installateur Marketingberatung

Impressum:
Herausgeber und Medieneigentümer: 1a-Installateur Marketingberatung für Gas-, Sanitär- und Heizungsinstallateure GmbH, Oberlaaer Straße 250, 1230 Wien, Tel 01 / 524 74 00, E-Mail: info@1a-installateure.at, Web www.1a-installateure.at
DVR-Nr. 0534 129 | HG Wien, FN 92676p

Für den Inhalt verantwortlich:
Mag. FH Patrick Lenhart, Angelika Steinkellner und Sandra Schönmann | Irrtümer Druck- und Satzfehler vorbehalten | Grafik: 1a-Marketingberatung | Redaktion & Lektorat: Ursula Wastl | Druck: Print Alliance HAV Produktions GmbH, Druckhausstraße 1, 2540 Bad Vöslau | Erscheinungsweise: 4-mal jährlich

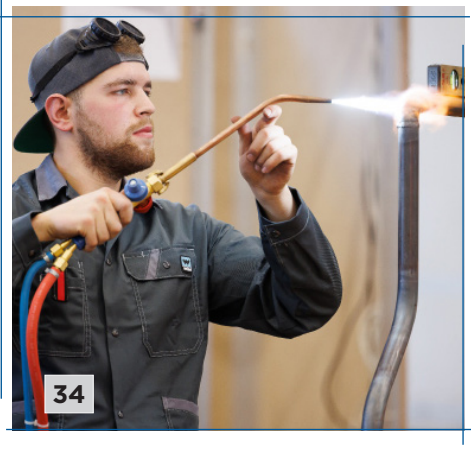
Aus Gründen der Lesbarkeit wurde im Text die männliche Form gewählt, nichtsdestoweniger beziehen sich die Angaben auf Angehörige beider Geschlechter. Alle Fotos im redaktionellen Teil haben als Urheber 1a-Marketingberatung, Ausnahmen haben einen eigenen Fotocredit.

Erklärung zum Datenschutz:
Die 1a-Marketingberatung GmbH verwendet personenbezogene Daten, um den 1a-KURIER als Informationsmedium zusenden zu können. Jeder Adressat hat (wie auch bisher) die Möglichkeit, eine einmal zustande gekommene Einwilligung zur Nutzung personenbezogener Daten per E-Mail an info@1a-installateure.at zu widerrufen. Der Widerruf der Einwilligung wirkt für die Zukunft und berührt nicht die Rechtmäßigkeit der bis zum Widerruf verarbeiteten Daten.

1a-Lehre

32 Lehrlingsausbilder:
Gründling aus Amstetten

34 Neue Lehre für eine neue (Energie-)Welt



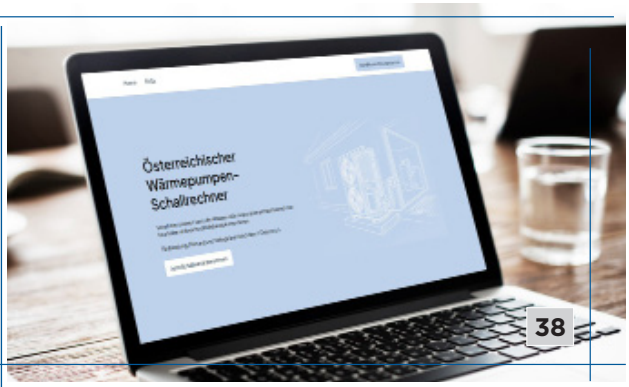
1a-Wissen

36 KI-Kennzeichnungspflicht

38 Österreichischer
Wärmepumpen-Schallrechner

40 ALVA: So wird man jetzt Heizungskaiser

42 GROHE AquaBooster









Fotos: Unterlass

Lieber Baustelle als Büro

Wichtig ist dem Chef, dass die Mitarbeiter gerne zur Arbeit kommen und gut ins Team passen.

Christoph Unterlass setzt auf persönliche Beratung und Verlässlichkeit. Für die Zukunft der Branche wünscht er sich weniger Bürokratie und mehr Handschlagqualität.



Eigentlich wollte Christoph Unterlass Elektriker werden. Doch der Funke sprang nicht über, und als seine Eltern ihr Badezimmer renovierten, bekam er Einblick in die Arbeit eines Installateurs. Auf einmal wusste er, dass er seinen Beruf gefunden hatte. Eine Entscheidung, die er bis heute nicht bereut. „Ich finde die Abwechslung super, es ist nie dasselbe. Und ich habe gerne Kontakt zu vielen verschiedenen Menschen", erzählt Unterlass.

Beratung auf Augenhöhe

Heute steht für den Unternehmer bei der Betreuung seiner Kunden vor allem eines im Mittelpunkt: Authentizität. Gute Beratung bedeutet für ihn, den Kunden auf Augenhöhe zu begegnen und möglichst gewerkeübergreifend zu arbeiten. Das Ziel ist ein Rundum-sorglos-Paket, bei dem die Betreuung nicht mit dem Abschluss eines Projekts endet.

Ein Thema, das viele Kunden derzeit beschäftigt, sind die Energiekosten. Unterlass beobachtet dabei eine gewisse Unsicherheit: Zwar möchten viele ihre laufenden Kosten reduzieren, größere Investitionen werden aber häufig noch aufgeschoben. Auch die Erwartungen an Handwerksbetriebe hätten sich verändert. Kunden seien anspruchsvoller und ungeduldiger geworden. Gleichzeitig habe die Handschlagqualität abgenommen – eine Entwicklung, die Unterlass bedauert.

Lieber Baustelle als Büro

Bei der Digitalisierung bezeichnet sich Unterlass selbst als „oldschool". „Ich weigere mich noch, das Tablet mit auf die Baustelle zu nehmen. Über kurz oder lang wird es nicht ausbleiben, aber solange es geht, will ich weiter analog bleiben."

Die Vorteile digitaler Kommunikation nutzt er dennoch. Schicken Kunden Fotos oder Videos eines Problems, kann er häufig bereits vor der Anfahrt einschätzen, welche Teile benötigt werden. Das spart Zeit und mitunter einen zweiten Termin.

Ein prägendes Erlebnis seiner Selbstständigkeit war einer seiner ersten großen Aufträge: acht Reihenhäuser. Gerade zu Beginn bedeutete das finanziell und zeitlich eine große Herausforderung. Der Auftrag verlief erfolgreich und ist Unterlass bis heute in guter Erinnerung geblieben.

Ein Team, das passt

Bei seinen Mitarbeitern setzt Unterlass bewusst auf ein kleines, verlässliches Team. Für ihn zählt nicht die Größe des Betriebs, sondern dass die Mitarbeiter hinter dem Unternehmen stehen, gerne zur Arbeit kommen und menschlich gut ins Team passen.

Gleichzeitig ist der Betrieb eng mit dem Familienleben verbunden. Eine klare Trennung zwischen Arbeit und Freizeit gelingt nicht immer – nicht zuletzt, weil ein Notdienst zum Unternehmen gehört. Die Familie Unterlass versucht daher bewusst, sich gemeinsame Auszeiten zu nehmen.

Den Weg in die Installateursbranche würde Unterlass dennoch wieder wählen. Selbst Entscheidungen treffen zu können und Verantwortung für das eigene Handeln sowie für seine Mitarbeiter zu übernehmen, möchte er nicht mehr missen.

Bei den 1a-Installateuren ist der Betrieb erst seit Kurzem dabei. „Wir freuen uns darauf, das Netzwerk kennenzulernen und wurden bisher schon in der Startphase bestens betreut."

Für die Zukunft wünscht sich Unterlass vor allem weniger bürokratische Hürden – und etwas, das für ihn im Geschäftsleben weiterhin einen hohen Stellenwert besitzt: „Dass die Handschlagqualität wieder zurückkehrt."

Firmensitz: Kärnten, Nötsch im Gailtal
ERFA-Gruppe: KTN
Geschäftsführer: Christoph Unterlass
1a-Mitglied seit: 19.06.2026
Mitarbeiter: 4, davon 1 Lehrling



Seit 20 Jahren steht das Team von Fasching für Qualität, persönliche Beratung und zuverlässigen Service rund um haustechnische Anlagen – kompetent und engagiert für seine Kunden.

Gebäudetechnik im Wandel

Seit rund 20 Jahren ist Fasching Gebäudetechnik in den Bereichen Heizung, Sanitär, Lüftung, Kälte und Energietechnik tätig. Seit 2019 führt Dipl.-Ing. Thomas Fasching das Unternehmen.

Auf die vergangenen Jahre blickt Thomas Fasching zufrieden zurück, das Unternehmen hat sich auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gut entwickelt. Finanzkrise und COVID-19-Pandemie stellten den Betrieb vor Herausforderungen. Mit der Übernahme der Geschäftsführung setzte Fasching verstärkt auf technologische Weiterentwicklung und neue Arbeitsprozesse.

Zwischen Energiewende und Erwartungen

Eine deutliche Veränderung beobachtet Fasching bei der Energieversorgung von Eigenheimen. Viele Kunden beschäftigen sich mit der Frage, wie sie unabhängiger werden können. Besonders häufig werden Wärmepumpen in Verbindung mit Photovoltaikanlagen nachgefragt.

Dabei stößt Fasching in Beratungsgesprächen auch auf falsche Erwartungen. So bestehe teilweise die Vorstellung, ein Haus könne im Winter mit Photovoltaik und Wärmepumpe vollständig autark betrieben werden. Für ihn gehört es deshalb zur Aufgabe des Fachbetriebs, auch die Grenzen der Technik aufzuzeigen: „Unser Ziel ist es, realistische Erwartungen zu schaffen und Lösungen zu entwickeln, die sowohl technisch als auch wirtschaftlich sinnvoll sind."

Gleichzeitig verändert sich die Gebäudetechnik rasch. Das Unternehmen setzt deshalb auf laufende Weiter-

bildung sowie den Austausch mit Technik und Werkskundendienst des Partners Viessmann.

Kein ‚Schema F' auf der Baustelle

Auch Künstliche Intelligenz ist mittlerweile im Unternehmen angekommen. Eingesetzt wird sie etwa unterstützend bei digitalen Regie- und Arbeitsberichten. In administrativen Bereichen sieht Fasching darin Möglichkeiten, Abläufe zu vereinfachen und Zeit zu sparen.

Bei der handwerklichen Arbeit sieht das anders aus: „Baustellen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer baulichen Voraussetzungen ebenso wie bei den Anforderungen der Kunden. Ein allgemeingültiges ‚Schema F' gibt es in unserem Beruf nicht", betont Fasching. Für ihn bleiben deshalb Erfahrung, handwerkliches Können und die Fähigkeit, unmittelbar vor Ort Entscheidungen zu treffen, wesentlich.

Auch bei neuen Mitarbeitern ist ihm vor allem echtes Interesse an der Gebäudetechnik wichtig. Wer sich für seinen Beruf interessiert, bringe in der Regel auch mehr Engagement und Verantwortungsbewusstsein mit. Dieses persönliche Interesse wirke sich wiederum unmittelbar auf die Qualität der Arbeit aus.

Gemeinschaft und Zukunft

Die Mitgliedschaft bei den 1a-Installateuren verbindet Fasching vor allem mit der gemeinsamen Marke. „Gerade für Endkunden ist die Mitgliedschaft ein klares Zeichen für Qualität, Seriosität und fachliche Kompetenz", erklärt der Geschäftsführer. Sie könne Vertrauen schaffen und gleichzeitig die Wahrnehmung des Unternehmens als kompetenten und verantwortungsbewussten Partner stärken.

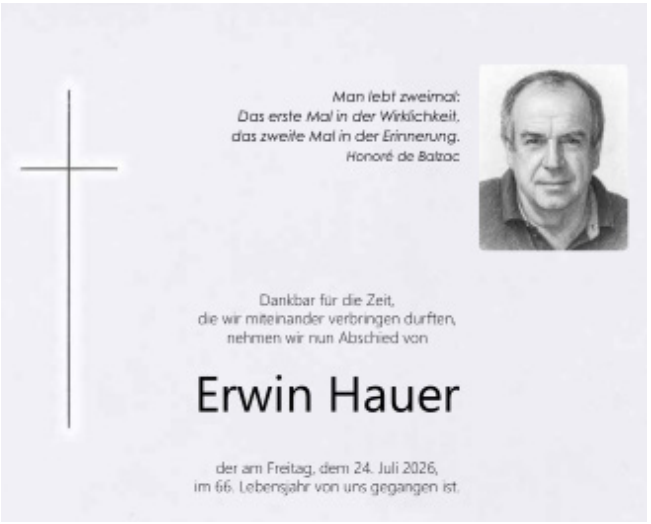
Für die kommenden zehn Jahre wünscht sich Thomas Fasching vor allem eine stabile Auftragslage und einen fairen Wettbewerb ohne ruinöse Preis- und Konkurrenzkämpfe. Beides sei notwendig, um wirtschaftlich erfolgreich arbeiten und Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen binden zu können. Dabei geht es ihm auch darum, ihnen ein sicheres, wertschätzendes und vertrauensvolles Arbeitsumfeld zu bieten.

Auch für die Zukunft sieht Fasching eine zentrale Rolle beim qualifizierten Fachhandwerk. Gerade bei Bau- und Sanierungsprojekten seien fundierte Beratung, Vertrauen und die gemeinsame Entwicklung passender Lösungen entscheidend. Seinen Kunden gibt er deshalb mit auf den Weg: „Wagen Sie den Schritt zum Fachhandwerk."

Firmensitz: Niederösterreich, Spillern
ERFA-Gruppe: NÖ-N
Geschäftsführer: Dipl.-Ing. Thomas Fasching
1a-Mitglied: seit 01.07.2026
Mitarbeiter: 10, davon 2 Lehrlinge



Neues aus der 1a-Gemeinschaft



Haustechnik Hauer trauert um Seniorchef

Mit großer Trauer verabschiedet sich die Familie Hauer von ihrem Seniorchef Erwin Hauer.

Gemeinsam mit seiner Frau legte er den Grundstein für das Familienunternehmen und prägte es mit Fleiß, Weitblick und Menschlichkeit. Sein Wirken bleibt unvergessen.

Erwin Hauer prägte das Familienunternehmen über viele Jahre. Foto: Haustechnik Hauer

NEUE TALENTE BEI FISCHER

Bei 1a-Installateur Fischer gibt es Verstärkung: Milena Karl und Stefan Höfler starten ihre berufliche Laufbahn im Unternehmen.

Milena beginnt nach der Polytechnischen Schule ihre Lehre im Büro und lernt dabei Bürotätigkeiten und Schauraumberatung kennen.

Stefan hat die Bioschule Aigen-Schlägl abgeschlossen und startet aufgrund seiner Vorbildung direkt im 2. Lehrjahr die Lehre als Installations- und Gebäudetechniker.

Wir wünschen beiden viel Erfolg!

Fotos: 1a-Installationen Fischer





Jubiläum: 30 Jahre Thumfarth

GRÜNBACH. Seit dem 2. Mai 1996 steht der Name Thumfarth für Kompetenz und Qualität rund um Haustechnik, Bad und Sanitär. Aus dem Ein-Mann-Betrieb von Karl Thumfarth ist in drei Jahrzehnten ein Unternehmen mit 15 Mitarbeitern geworden. Das 30-jährige Firmenjubiläum wurde nun in der Hofbühne Schlag gebührend gefeiert – und mit einer besonderen Auszeichnung gekrönt.

Rund 100 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Unternehmen folgten der Einladung. Unter ihnen waren Grünbachs Bürgermeister Stefan Weißenböck, der Obmann der Wirtschaftskammer Freistadt Christian Naderer, WKO-Bezirksstellenleiter Dr. Thomas Denk sowie Wirtschaftsbund-Obmann DI (FH) Christoph Heumader. Gemeinsam würdigten sie drei Jahrzehnte Firmengeschichte und die Entwicklung des regionalen Installationsbetriebs.

Ein Höhepunkt des Abends war die Verleihung der Wirtschaftsmedaille an Karl Thumfarth. Christian Naderer und Thomas Denk von der Wirtschaftskammer Freistadt überreichten die Auszeichnung exakt zum 30-jährigen Firmenjubiläum. Damit wurde das langjährige unternehmerische Engagement von Karl Thumfarth gewürdigt.

Für Unterhaltung sorgte Kabarettist Mario Sacher, der gemeinsam mit Karl Thumfarth pointiert auf die vergangenen 30 Jahre zurückblickte. Neben Dankesworten und Auszeichnungen aus Politik und Wirtschaft brachten sich auch Familie und Mitarbeiter mit persönlichen Geschenken und kurzen Bühnenauftritten ein. Danach wurde bis in die Nacht hinein gemeinsam gefeiert.



Heute ist die Firma Thumfarth auf Gas-, Wasser- und Heizungsinstallationen sowie den Einzelhandel mit Sanitärartikeln und Kaminöfen spezialisiert. Das 2015 neu errichtete Firmengebäude in Schlag vereint Lager, Werkstatt und Büro mit einem Ofen-, Armaturen- und Badezimmerschauraum. Das Angebot reicht von moderner Haustechnik und zukunftsorientierter Energiegewinnung bis zu ausgereiften Heizungslösungen und hochwertiger Sanitärausstattung. Dabei setzt das Unternehmen auf persönliche Beratung und individuelle Lösungen.



Auch die Zusammenarbeit mit regionalen Handwerksbetrieben ist Karl Thumfarth ein besonderes Anliegen. Er war Mitinitiator der „Gruppe Handwerk“ aus dem Raum Freistadt. Sieben Betriebe bündeln darin ihre Kompetenzen und bieten Kunden ein Gesamtwerk aus einer Hand – von Ausbau und Umbau bis zur Renovierung. Für diese Kooperation wurde die Gruppe 2024 beim OÖ Handwerkspreis der Wirtschaftskammer Oberösterreich in der Kategorie „Kooperation & Teamwork“ ausgezeichnet.

Das Jubiläumsfest zeigte, wofür das Unternehmen seit 30 Jahren steht: regional verwurzelt, handwerklich kompetent und mit Blick auf die Zukunft. Ein großes Dankeschön gilt allen Kunden, Partnern, Mitarbeitern, Freunden und Wegbegleitern, die diesen erfolgreichen Weg mitgeprägt haben.

Karl Thumfarth und **sein Team** feiern 30-jähriges Firmenjubiläum

Fotos: Renate Brauner



Fotos: Weinlich



65 Jahre Weinlich: Feiern, danken, genießen.

Gäste verewigten sich mit ihren Unterschriften und Glückwünschen zum Jubiläum.

Mit einem stimmungsvollen Fest in der Burg Perchtoldsdorf feierte die Gebrüder Weinlich GmbH am 4. September 2026 ihr 65-jähriges Bestehen. Kunden, Partner, Mitarbeitende und Familienangehörige folgten der Einladung zum Jubiläum.



Auf 65 Jahre Unternehmensgeschichte zurückblicken zu können, ist ein besonderer Meilenstein. Diesen Anlass nutzte die Gebrüder Weinlich GmbH aus Vösendorf, um gemeinsam mit langjährigen Wegbegleitern auf die erfolgreiche Entwicklung des Familienunternehmens zurückzublicken. Am Freitag, dem 4. September 2026, versammelten sich Kunden, Partner, Mitarbeitende sowie Familienmitglieder in der Burg Perchtoldsdorf, um das Jubiläum in festlichem Rahmen zu feiern.

Die historische Kulisse bot den passenden Rahmen für einen Abend, der ganz im Zeichen der Begegnung, des Austauschs und des Dankes stand. Zahlreiche Gäste nutzten die Gelegenheit, Erinnerungen auszutauschen und gemeinsam auf viele erfolgreiche Jahre anzustoßen.

Rückblick und Unterhaltung

Neben kulinarischen Genüssen erwartete die Besucher ein abwechslungsreiches Programm. In einer Firmenpräsentation wurde die Entwicklung des Unternehmens von den Anfängen bis heute dargestellt. Dabei wurde deutlich, wie sich die Gebrüder Weinlich GmbH über Jahrzehnte hinweg erfolgreich weiterentwickelt hat und dabei stets auf Qualität, Verlässlichkeit und Kundennähe setzte.

Für beste Unterhaltung sorgte anschließend der Kabarettist Heidelbeerhugo, der mit humorvollen Einlagen und pointierten Geschichten das Publikum begeisterte. Im weiteren Verlauf des Abends übernahm DJ Chrizz das musikalische Programm und brachte die Gäste auf die Tanzfläche.

Gemeinsam in die Zukunft

Die Geschäftsführer Michaela Ramharter und Christian Weinlich nutzten das Jubiläum, um sich persönlich bei allen zu bedanken, die das Unternehmen über viele Jahre begleitet und unterstützt haben. Ihr Dank galt den Mitarbeitenden ebenso wie den Kunden, Geschäftspartnern und Familienangehörigen, die einen wichtigen Beitrag zur erfolgreichen Unternehmensgeschichte geleistet haben.

In angenehmer Atmosphäre wurde bis spät in die Nacht gefeiert, gelacht und auf die vergangenen 65 Jahre angestoßen. Das Jubiläumsfest zeigte eindrucksvoll, wie wichtig persönliche Beziehungen und verlässliche Partnerschaften für den langfristigen Erfolg eines Familienunternehmens sind. Gleichzeitig bot der Abend Gelegenheit, den Blick nach vorne zu richten und gemeinsam die nächsten Kapitel der Unternehmensgeschichte in Angriff zu nehmen.

Gebrüder Weinlich GmbH und **Team**
feiern 65-jähriges Firmenjubiläum

Fotos: Weinlich

45 Jahre im Einsatz für 1a-Installateur Biedermann



Seit 3. August 1981 ist Helmut Teil des Teams von Installateur Biedermann.

Damals begann er seine Lehre beim Firmengründer Wilhelm Biedermann. In 45 Jahren hat er unzählige Heizungen repariert, technische Herausforderungen gelöst und Kunden mit seinem Fachwissen unterstützt. Mit seiner Erfahrung, Verlässlichkeit und seinem langjährigen Einsatz ist Helmut eine wichtige Stütze des Betriebs. Dabei hat er die Entwicklung des Unternehmens über Jahrzehnte miterlebt und mit seinem Know-how begleitet.

Zum außergewöhnlichen Dienstjubiläum gratuliert das gesamte Team herzlich und bedankt sich für seine Treue, seinen Einsatz und die vielen gemeinsamen Jahre.

1a-Installateur Biedermann gratuliert Helmut zum besonderen Dienstjubiläum.

Foto: Installateur Biedermann

KURIER III
SCHNAPPSCHUSS

Starke Leistung bei den Landesmeisterschaften der Installateure: Leo von Installateur Tschernuth erreicht den hervorragenden 4. Platz. **Wir sind sehr stolz auf deine Leistung!**



Foto: Tschernuth GmbH

Fachwissen, Austausch und Trends

1a im Austausch mit dem BMWET

Fotos: 1a-Installateur Marketingberatung





Seit der Neuausrichtung der 1a im Jahr 2022 besteht ein regelmäßiger Austausch mit dem Klimaministerium. Aus dem ersten Vernetzungstermin entwickelte sich eine solide Gesprächsbasis für Know-how-Transfer und Erfahrungsaustausch.

Im August trafen sich 1a-Vertreter erneut in Wien zum Austausch über die Förderperiode 2027. Wolfgang Furch und Christoph Marcik brachten dabei Ideen, Wünsche und Anregungen der 1a-Betriebe ein. Die neuen Förderdetails werden Anfang Oktober beschlossen und anschließend kommuniziert.





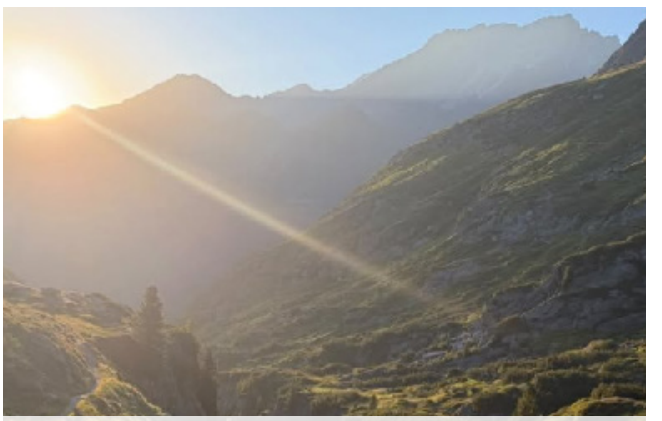
Sonnige Grüße aus Bari! Das Team von **#1AINSTALLATEUR** Raindl genießt gemeinsame Zeit, gute Stimmung und italienisches Flair.



Willkommen im Team! Arma startet bei **#1AINSTALLATEUR** Josefy seine Ausbildung zum Installations- und Gebäudetechniker.



Individuelle Badlösung unter der Dachschräge: **#1AINSTALLATEUR** Uhrmann modernisiert den Duschbereich für mehr Komfort und Hygiene.



#1AINSTALLATEUR Erhart Installationen sorgt auch auf der Franz-Senn-Hütte für funktionierende Haustechnik – Arbeiten mit Aussicht inklusive.

#1ainstallateur

Einblick in die Beiträge in sozialen Netzwerken.

Die Highlights der Beiträge, die mit dem Hashtag **#1AINSTALLATEUR** auf Facebook, Instagram oder LinkedIn gepostet wurden, werden nicht nur auf den Profilen der 1a-Marketingabteilung in den sozialen Netzwerken geteilt, sondern erscheinen regelmäßig im 1a-Kurier.



Gemeinsam an der Spitze: Bei **#1AINSTALLATEUR** Fischer führen Thomas Mager und Ing. Horst Bogner die Geschäfte mit Erfahrung und neuen Ideen.

Fotos: Raindl, Erhart Installationen, Uhrmann, Fischer, Josefy, Energietechnik, Lassnig, Thumfarth, Paco, Frana



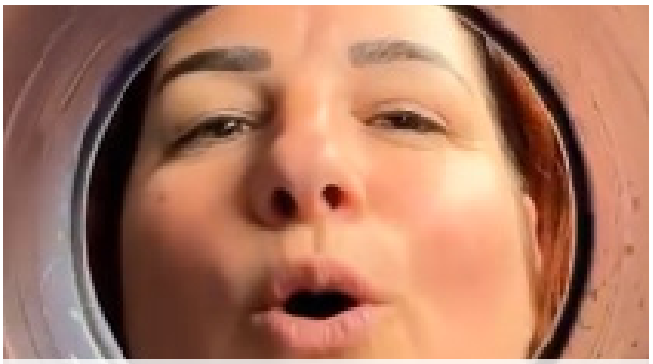
Herzliche Gratulation an Matthias zur bestandenen Lehrabschlussprüfung! **#1AINSTALLATEUR** Energietechnik ist stolz auf dich!



Wenn Not am Mann ist, packt auch der Chef mit an: **#1AINSTALLATEUR** Karl Thumfarth war bei einer Leckortung in Grünbach selbst im Einsatz.



Millimeterarbeit beim Einbau: Bei **#1AINSTALLATEUR** Paco zählt bei der Wärmepumpenmontage der richtige Aufstellort.



Mit Durchblick in die Zukunft: **#1AINSTALLATEUR** Lassnig verstärkt sein Team in Klagenfurt und sucht Fachkräfte.



Urlaubszeit für Günter und Armin: **#1AINSTALLATEUR** Josefy wünscht euch eine erholsame und schöne Zeit!



Sorgfalt bis ins Detail: **#1AINSTALLATEUR** Frana setzt bei der Badmodernisierung auf präzise und saubere Arbeit.

Auszeichnung für Elektro Schober

Ein Vorzeigebetrieb für Familie und Beruf

Große Anerkennung für die Elektro Schober GmbH aus Ruppersthal: Das Unternehmen wurde beim Familienland-Preis als „Familienfreundlicher Betrieb“ ausgezeichnet und erreichte in der Kategorie Mittelbetriebe den hervorragenden dritten Platz.

Besonders bemerkenswert ist dabei, dass Elektro Schober als einziger Betrieb aus dem Bezirk Tulln diese Auszeichnung erhielt. Damit wird das langjährige Engagement des Familienunternehmens für die Vereinbarkeit von Beruf und Familie gewürdigt.

Die Elektro Schober GmbH beschäftigt derzeit 34 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist in den Bereichen Elektro, Sanitär, Heizung, Klima, Lüftung sowie erneuerbare Energien tätig. Als regional verwurzelter Handwerksbetrieb setzt das Unternehmen auf innovative und nachhaltige Lösungen sowie auf ein Arbeitsumfeld, das von Wertschätzung, Zusammenhalt und einem familiären Miteinander geprägt ist.


Foto: Foto Kraus

Geschäftsführer Ing. Franz Schober sieht die Familienfreundlichkeit als festen Bestandteil der Unternehmenskultur: „Elektro Schober habe ich als Familienbetrieb gegründet – dessen Werte leben wir bis heute. Wir wissen, wie wichtig die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist. Deshalb schaffen wir für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter familiengerechte Rahmenbedingungen, etwa durch flexible Arbeitszeitmodelle wie die 4-Tage-Woche.“


Foto: Elektro Schober

Die Jury hob insbesondere das ganzheitliche Konzept des Unternehmens hervor. Flexible Arbeitszeiten, Gleitzeitmodelle und individuelle Lösungen ermöglichen es den Beschäftigten, Beruf, Familie und Pflegeverantwortung besser miteinander zu vereinbaren. Auch Väter werden aktiv über Karenzmöglichkeiten informiert, und bei Bedarf können Kinder sogar in den Betrieb mitgebracht werden.

Darüber hinaus tragen zahlreiche zusätzliche Angebote zu einem positiven Betriebsklima bei. Weihnachtsgeschenke, Geburtstagsgutscheine, Aufmerksamkeiten zur Geburt eines Kindes oder zu Dienstjubiläen zeigen die Wertschätzung gegenüber den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Kostenlose Getränke und Snacks, Gourmet-Essen, gesunde Jausen sowie die Bereitstellung von Arbeitskleidung und Werkzeugen runden das Angebot ab.

Besonders bemerkenswert sei laut Jury das Engagement in einer traditionell männerdominierten Branche. Familienfreundliche Rahmenbedingungen würden nicht nur den bestehenden Mitarbeitern zugutekommen, sondern auch dazu beitragen, künftig mehr Frauen für technische Berufe und das Unternehmen zu gewinnen.

Die Auszeichnung bestätigt eindrucksvoll, dass wirtschaftlicher Erfolg und soziale Verantwortung Hand in Hand gehen können. Für die Elektro Schober GmbH ist sie zugleich Anerkennung und Ansporn, den eingeschlagenen Weg als moderner und familienfreundlicher Arbeitgeber weiterzugehen.

1a-Sanitärkampagne 2026 powered by Geberit

1,5 Mio. Menschen erreicht. 49 Betriebe sichtbar gemacht.

In Kooperation mit Geberit und basierend auf den Erfahrungen der Kampagne 2025 mit Partner Grohe wurde die 1a-Sanitärkampagne 2026 mit dem Schwerpunkt Dusch-WC erfolgreich umgesetzt.

Der Kampagnenzeitraum erstreckte sich von Mitte Mai bis Ende August 2026. Insgesamt beteiligten sich 49 Mitgliedsbetriebe und nutzten die Möglichkeit, ihre Leistungen im Rahmen eines mittleren oder großen Kommunikationspakets gezielt zu bewerben.

Ausgehend von einer zentralen Kampagnen-Webseite, auf der alle relevanten Produktinformationen sowie die teilnehmenden Betriebe präsentiert wurden, gestaltete die 1a-Marketingberatung für jeden Betrieb individuell bis zu 5.000 Flyer. Diese wurden über die Österreichische Post direkt in den jeweiligen Einzugsgebieten verteilt. Ergänzend dazu wurden regionale, auf die einzelnen Betriebe abgestimmte Kampagnen auf Facebook und Instagram umgesetzt, die direkt auf die jeweiligen Unternehmensseiten verlinkten.

Insgesamt wurden mehr als 200.000 Flyer produziert und verteilt sowie 49 regionale und eine nationale Kampagne auf Meta (Facebook und Instagram) ausgespielt.

Auch die digitalen Maßnahmen lieferten beeindruckende Ergebnisse: Die zentral gesteuerte Kampagne erreichte auf Meta fast 650.000 Menschen und erzielte rund 2,2 Millionen Impressionen. Knapp 30.000 Interessierte klickten auf die Landingpage der 1a-Installateur-Marketingberatung.

Die regionalen Kampagnen konnten ebenfalls überzeugen. Sie erreichten insgesamt rund 897.000 Personen und generierten 2,65 Millionen Impressionen. Mehr als 26.000 Nutzerinnen und Nutzer klickten auf die Anzeigen und gelangten direkt auf die Webseiten der teilnehmenden Mitgliedsbetriebe.



Die hohe Beteiligung der Mitglieder sowie die starken Reichweiten- und Interaktionswerte bestätigen den Erfolg der Kampagne und zeigen einmal mehr, wie wirkungsvoll die Kombination aus regionaler Ansprache, zielgerichteter Digitalwerbung und einer starken Industriepartnerschaft sein kann.



Fotos: 1a-Installateur Marketingberatung

FAKTEN & ZAHLEN AUF EINEN BLICK

- **49** teilnehmende Mitgliedsbetriebe
- Bis zu **5.000 individualisierte Flyer** je Betrieb
- Rund **650.000 erreichte Personen** durch die zentral gesteuerte Meta-Kampagne
- **2,2 Mio. Impressionen** insgesamt
- Knapp **30.000 Klicks** auf die Landingpage der 1a-Installateur-Marketingberatung
- Rund **897.000 erreichte Personen** durch die regionalen Kampagnen
- **2,65 Mio. Impressionen** regional
- Mehr als **26.000 Klicks** direkt auf die Webseiten der teilnehmenden Betriebe

INHAUS

Mehr Leistung. Mehr Wert.
... gemeinsam erfolgreich.

Wenn Sie als Handwerks-, Service- und Logistik-Partner in Bereich Sanität und Heizung für Endkunden, in unseren Bäder- und Energiepark in Rot kommen möchten Sie Ihren Kunden höchste Produktqualität.

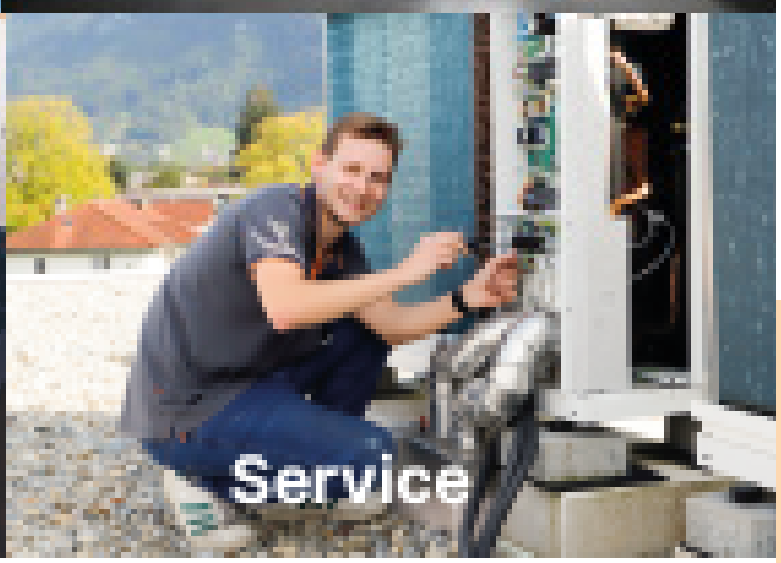
Mit dem hohen INHAUS-Standard in Planung, Abstimmung, Montage und Logistik und Lösung schenken wir unseren Partnern Sicherheit und mehr Zeit.

Wir bieten maßgeschneiderte Lösungen im Bad- und Energiebereich durch unser qualifiziertes Handwerk, das Sie als regionale Handwerker schätzt.









Ihr Vorsprung durch Lösungen von INHAUS.

Beiratssitzung 14. bis 15. Oktober

NÖS/BN
ERFA 4: 10.11.

WIEN
ERFA 4: 11.11.

NÖN
ERFA 4: 12.11.

OÖ/NÖW
ERFA 4: 17.11.

SBG
ERFA 4: 26.11.

STMK/BS
ERFA 4: 18.11.

KTN
ERFA 4: 19.11.

TIROL
ERFA 4: 25.11.

VBG
ERFA 4: 24.11.





1a-Junioren auf Wärmepumpen-Exkursion

Am 24. und 25. Juni 2026 führte die Exkursion der 1a-Junioren und Nachwuchskräfte zur Firma Ochsner. Acht Teilnehmer aus den Betrieben Mühlberger Heizung Bad, Furch, Schober, Pojar, Erhart Installationen, I-center Menhart, J. Stettner und Wegscheider nutzten die Einladung für zwei Tage voller fachlicher Einblicke, Austausch und Networking.

Auf dem Programm standen Werksbesichtigungen in Dietach und Haag. Die Teilnehmer erhielten Einblicke in die Fertigung verschiedener Wärmepumpen-Serien sowie in die Produktion von Brauchwasser-Wärmepumpen und Wärmepumpen-Inneneinheiten. Auch moderne Produktionsabläufe und das Hochregallager wurden besichtigt.

Beim Meet & Greet mit COO Volker Ortlechner ging es um Unternehmensführung, Unternehmensphilosophie und Zukunftsperspektiven. Ergänzt wurde das Programm durch Einblicke in die Marketingstrategie und einen technischen Impuls zur vielseitigen Nutzung von Wärmepumpen.

Neben den fachlichen Themen blieb viel Raum für persönliche Gespräche, Erfahrungsaustausch und Networking. Eine spannende Exkursion mit wertvollen Impulsen für die nächste Generation der 1a-Installateure.

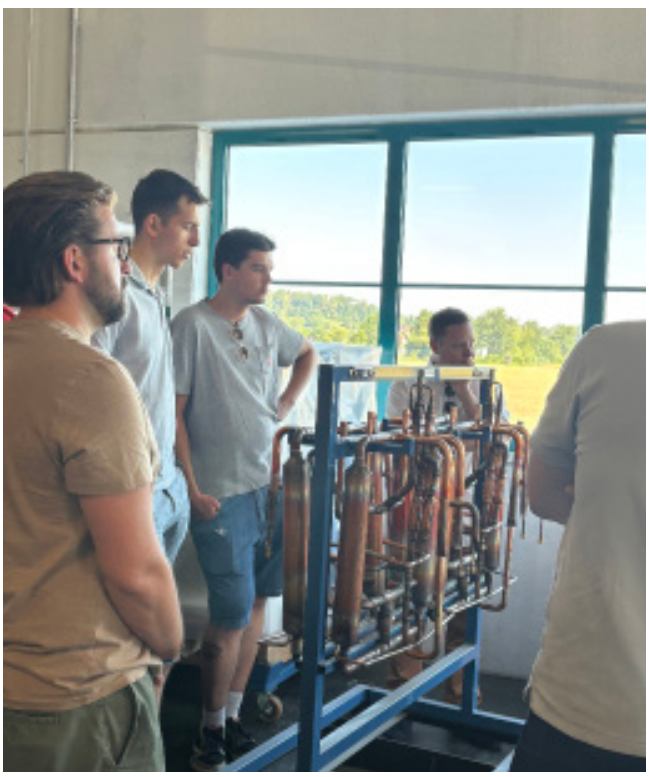
Foto:s 1a-Installateur Marketingberatung











ACHT TEILNEHMER AUS FOLGENDEN 1a-BETRIEBEN WAREN DABEI:

- Mühlberger Heizung Bad GmbH
- Furch GmbH
- Schober GmbH
- Pojar GmbH
- Erhart Installationen GmbH
- I-center Menhart GmbH
- J. Stettner GmbH
- Wegscheider GmbH



Tradition trifft Innovation:

Heiztechnik live erleben bei Sonderhof

Fotos: Michael Baumgartner





Seit mehr als 100 Jahren prägt Sonderhof die Wiener Installateurslandschaft. Mit der Neugestaltung am Standort Floridsdorfer Hauptstraße verbindet das Unternehmen Tradition mit moderner Gebäudetechnik und macht innovative Heiztechnik erlebbar.

Aus dem 1918 von Karl Sonderhof I. gegründeten Installationsbetrieb ist heute ein Unternehmen mit 27 Mitarbeitern geworden. Seit Ende 2017 wird der Betrieb von Mag. Claudia Kalcher und DI Christian Stolicka in der nächsten Generation geführt. Der Schwerpunkt liegt auf Heizungstechnik und effizienten Wärmepumpenlösungen für Neubau und Sanierung.

Herzstück des neu errichteten Gebäudes ist die Energiezentrale, die gleichzeitig als Heiztechnik-Schauraum dient. Fachplaner, Architekten und Kunden können die Technik direkt im Betrieb erleben. Zum Einsatz kommen Sole/Wasser-Wärmepumpen, Pufferspeicher, Pumpengruppen sowie moderne Regel- und Steuerungstechnik. Ein Monitoringsystem erfasst Betriebsdaten, unterstützt die Optimierung und liefert wertvolle Erkenntnisse für Forschung und Weiterbildung.

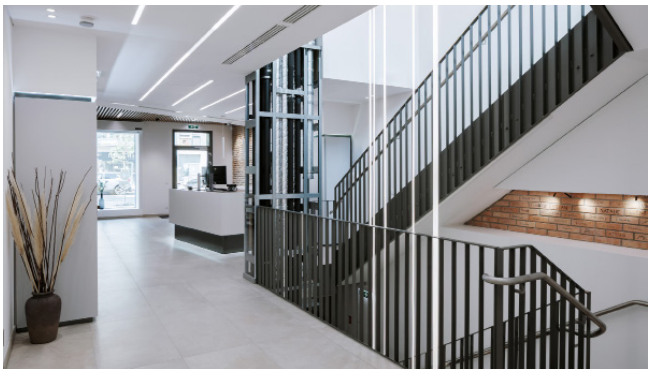
Die Energieversorgung erfolgt über Tiefensonden und geothermische Energie. In Kombination mit Speicher- und Pumpentechnik sowie Niedertemperatur-Heizsystemen entsteht ein hocheffizientes Gesamtsystem. Das Gebäude

kann dadurch weitgehend CO_2-neutral betrieben werden. Die 1.324 m² Nutzfläche umfassen Gewerbeflächen, zwei Büros und 15 Wohnungen.

Besonders ist auch die Architektur: Die historische Straßenfassade des ursprünglichen, 1885 errichteten Gebäudes blieb erhalten und wurde in den Neubau integriert. Das Hybridhaus verbindet die Geschichte des Standorts mit modernem Tragwerk und zeitgemäßer Haustechnik. Die Umsetzung erforderte eine enge Abstimmung zwischen Architektur, Statik und TGA.

Neben der Heizungstechnik bleiben Badumbau, hochwertige Sanitärräume und der All-In-Service für Hausverwaltungen wichtige Geschäftsfelder. Gleichzeitig stellt der Fachkräftemangel den Betrieb vor Herausforderungen. Vor allem die Suche nach engagierten Lehrlingen wird schwieriger. Sonderhof setzt daher auf eine zeitgemäße Darstellung des Berufsbildes und möchte junge Menschen für Technik, Nachhaltigkeit und die vielseitigen Aufgaben im Installateurberuf begeistern.

Mit dem neuen Schauraum verfolgt Sonderhof einen klaren Ansatz: Gebäudetechnik soll nicht nur geplant und installiert, sondern verständlich gezeigt und im laufenden Betrieb erlebt werden. Die Energiezentrale wird damit zum Schauraum, Lernort und Treffpunkt für fachlichen Austausch.









Die hohe Kunst der Installation

1a-Werbehighlight im Herbst

Auch im Herbst 2026 führen die 1a-Installateure ihre erfolgreiche Kampagnenlinie fort und rücken erneut ihre Kompetenz rund um moderne Bad-, Heizungs- und Energielösungen in Österreich in den Mittelpunkt.

Im Mittelpunkt steht heuer die Kampagne „Die hohe Kunst der Installation“. Ein aufmerksamkeitsstarkes Sujet, das die Kompetenz, Präzision und das handwerkliche Können der 1a-Installateure in den Mittelpunkt rückt. Die Kampagne zeigt eindrucksvoll, wie moderne Installationstechnik, Qualität und Fachwissen zu nachhaltigem Wohnkomfort und zukunftssicheren Lösungen beitragen.

Österreichweit sichtbar – analog und digital

Von Ende August bis Mitte September sorgt die Kampagne für starke Präsenz im ganzen Land. Rund 3.000 Außenwerbeflächen, von 24-, 16- bis hin zu 8-Bogenplakaten, bringen die Botschaft flächendeckend zu den Konsumenten. Ergänzend dazu wird die Reichweite durch gezielte Maßnahmen auf Facebook und Instagram erweitert.

Die Ausspielung startet Ende August und läuft über einen Zeitraum von 14 Tagen. Mit 3.500 bis 8.500 Kontakten pro Betrieb entsteht eine nachhaltige und qualitativ hochwertige Markenpräsenz, die die Stärke und Professionalität der 1a-Installateure wirkungsvoll sichtbar macht.

Plakatbestellung über die 1a-Marketingberatung

Ein wichtiger Bestandteil der Kampagne ist die bewährte Plakatabwicklung über die 1a-Marketingberatung. Die Bestellung erfolgt weiterhin direkt über die zentrale Abwicklung und sorgt damit für eine unkomplizierte Organisation. Gleichzeitig profitieren die Mitgliedsbetriebe von einem attraktiven Preisvorteil, da die Kosten rund 30 bis 40 % unter dem früheren Niveau liegen.



Fotos: EPAMEDIA/1a-Installateur Marketingberatung

Markant inszeniert: Kräftige Farben und ein klares Motiv machen die 1a-Kampagne zum aufmerksamkeitsstarken Blickfang.





130 Jahre Herz

DYNAMISCHES THERMOSTATVENTIL TS-120-V-SMART

Dynamisches Thermostatventil mit integriertem Differenzdruckregler - sorgt selbsttätig für die richtigen Druckverhältnisse Ihres Systems.

Schmutzunempfindlich

Die durchdachte Positionierung des Druckreglers außerhalb des Wasserdurchflusses beugt Verschmutzungen am Ventil vor. Präzise gefertigte Oberflächen und keine O-Ringe im Druckregler ermöglichen einen zuverlässigen Langzeitbetrieb.



Rückspülbar

Verschmutzungen in der Anlage können über das HERZ dynamische Thermostatventil ausgespült werden - ohne Ausbau des Ventils. Die spezielle Spülstellung „I" ermöglicht einen höheren Durchfluss und damit eine besonders wirksame Rückspülung.

HERZ dynamisches Thermostatventil ist Ihre Lösung für einen zuverlässigen und langlebigen Betrieb – auch bei anspruchsvollen Anlagen. Erhältlich in Durchgangsform, Eckform und Eck-Spezial in DN 15 und DN 20.

Jetzt scannen für weitere Details.

www.herz.eu



Fotos: EPAMEDIA/1a-Installateur Marketingberatung





Pro-Tipp: Vorlagen auf 1a-intern.at

Alle Sujetvorlagen und digitalen Formate stehen wie gewohnt auf 1a-intern.at zur Verfügung.

Starke Sichtbarkeit durch starke Partner

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Kampagne ist auch 2026 die enge Zusammenarbeit mit der Industrie. Die Herbstkampagne wird gemeinsam mit Grohe umgesetzt. Die starke Partnerschaft sorgt für zusätzliche Aufmerksamkeit und unterstützt eine wirkungsvolle Präsenz der Marke 1a-Installateur in ganz Österreich.

Zusatzplakate als Mehrwert

Die bewährte Umsatzwertung wird auch 2026 fortgeführt. In den Bundesländern profitieren teilnehmende Mitgliedsbetriebe, abhängig von der erreichten Bonusstufe, von zusätzlichen Plakatflächen, die ihre regionale Präsenz weiter verstärken und für noch mehr Sichtbarkeit im jeweiligen Einzugsgebiet sorgen.

Durch die österreichweite Kampagne, die zusätzlichen Werbeleistungen und die starke Unterstützung durch die Industrie entsteht ein wirkungsvoller Markenauftritt mit hoher Wiedererkennung. So profitieren die teilnehmenden Betriebe von einer nachhaltigen Präsenz bei bestehenden und potenziellen Kunden.

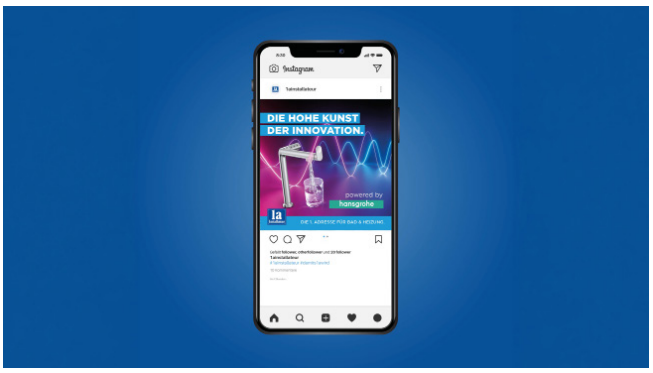
Freuen wir uns gemeinsam auf eine Herbstkampagne, die die hohe Qualität, das handwerkliche Können und die Leistungsfähigkeit der 1a-Installateure eindrucksvoll sichtbar macht und die Position der Marke 1a weiter stärkt.

DEIN 1a-MARKETING

Alles für deinen Auftritt: Vorlagen. Sujets. Videos.

Auf der internen 1a-Plattform stehen zahlreiche Marketingmaterialien zum Download bereit. Ob Social-Media-Sujets, Kampagnenmaterial, Videos oder weitere Vorlagen – hier findest du alles gesammelt an einem Ort. Einfach auswählen, herunterladen und für den eigenen Betrieb nutzen. So lassen sich aktuelle 1a-Inhalte schnell und unkompliziert für die eigene Kommunikation einsetzen.

scannen und downloaden:





Fotos: 1a-Installateur Marketingberatung





Fotos: 1a-Installateur Marketingberatung



Beiratsklausur: Austausch, Diskussionen und Impulse für die Zukunft der 1a-Installateure.

Gemeinsam Zukunft gestalten

Beiratsklausur

Bei der diesjährigen Beiratsklausur im Gartenhotel Ochensberger in St. Ruprecht standen Zukunftsfragen und der gemeinsame Austausch im Mittelpunkt. Diskutiert wurden die 3-Stufigkeit, aktuelle Marktveränderungen, die Zusammenarbeit mit Partnern sowie wichtige 1a-Projekte für 2027.

Im Dialog mit starken Partnern

Der erste Tag stand ganz im Zeichen der Marktpartnerschaft. Mit Hannes Winkler sowie den Geschäftsführern Thomas Krenn und Robert Just von Frauenthal Handel wurde über die Zukunft der 3-Stufigkeit und veränderte Marktmechanismen diskutiert. Ergänzend gaben Peter Huber von Viessmann/Carrier Österreich und Aaron Biesenberger von Vaillant Einblicke in die aktuelle Marktentwicklung.

Am zweiten Tag standen interne Themen im Fokus: Erfahrungsaustausch, Werbung, Kampagnen und konkrete 1a-Projekte für 2027. Für Abwechslung sorgte das Rahmenprogramm mit Zotter, Riegersburg, Katerloch-Höhle, Essigverkostung und einem Ausflug zur Buschenschank Weingut Maurer.





Online-Kauf vs. Fachhandwerk

Kauf die Lösung

Der Preisvergleich im Internet ist für viele Kunden längst selbstverständlich. Doch scheinbar vergleichbare Angebote unterscheiden sich bei genauerem Hinsehen deutlich: Leistungen, die bei 1a-Installateuren zum Gesamtpaket gehören, sind online oft nicht enthalten – die zusätzlichen Kosten werden dann häufig erst später sichtbar.

Mehr als nur ein Produkt

Garantie und Gewährleistung, Zustellung, Entsorgung von Verpackungen, Kontrolle auf Transportschäden und persönliche Beratung sind wichtige Bestandteile einer professionellen Lösung. Hinzu kommen fachgerechte Montage, passendes Werkzeug und langfristige Ersatzteilverfügbarkeit. Genau hier setzt die Kampagne „Kauf kein Produkt – kauf die 1a-Lösung" an: Denn entscheidend ist nicht das einzelne Produkt, sondern das Ergebnis.

Stark sichtbar im ganzen Land

Für die Kampagne wurden 16 Videos in unterschiedlichen Formaten und Längen produziert. Ergänzt wird das Material durch Grafiken und Vorlagen, die den 1a-Mitgliedsbetrieben zur Verfügung stehen. So kann die Botschaft über verschiedene Kanäle einheitlich kommuniziert werden.

Von Mai bis August sorgt die Kampagne österreichweit für Aufmerksamkeit: 2.500 Acht-Bogen-Plakate, digitale Screens an stark frequentierten Verkehrsachsen, YouTube-Pre-Rolls und gezielte Social-Media-Anzeigen bringen die 1a-Lösung direkt zu den Kunden. Im Mittelpunkt steht dabei eine klare Botschaft: Wer vergleicht, sollte nicht nur Preise, sondern Leistungen vergleichen.



Fotos: 1a-Installateur Marketingberatung











Fotos: Gründling Haustechnik

In der Lehrwerkstatt erhalten die Lehrlinge eine fundierte Grundausbildung und werden Schritt für Schritt auf den Einsatz auf der Baustelle vorbereitet.

Lehre: Mehr als gute Noten

Die Lehrlingsausbildung hat bei der Gründling Haustechnik GmbH seit mehr als 60 Jahren Tradition. Geschäftsführerin Gerlinde Gründling erzählt im Interview über veränderte Anforderungen, Lernen in der Praxis und die Chancen, die das Installateurhandwerk jungen Menschen bietet.

1a: Die Ausbildung von Lehrlingen gehört bei Gründling praktisch seit der Firmengründung dazu. Was bedeutet es Ihnen persönlich, diese Tradition weiterzuführen?

Gerlinde Gründling: Die Lehrlingsausbildung ist nicht nur wichtig, um nachhaltig Fachpersonal zu gewinnen. Die Arbeit mit interessierten jungen Menschen bestätigt einen selbst in seinem Beruf, und es macht unglaublich Spaß, Menschen in der Ausbildung zu begleiten. Eine Tradition, die sich lohnt.

Firmengründer Josef Gründling hat selbst als Lehrling begonnen und später zahlreiche junge Menschen ausgebildet. Wie ist das heute?

Die Zeit ist seither nicht stehen geblieben. Junge Menschen gehen heute anders an ihre Ausbildung heran, und auch die Ausbildung hat sich verändert. Dass wir nach mehr als 60 Jahren immer noch treue Kunden haben, ist sicher auch das Ergebnis unserer Lehrlingsausbildung.

Was muss ein junger Mensch mitbringen? Wie wichtig sind Ihnen Schulnoten?

Motivation und Persönlichkeit zählen für uns stärker als Schulnoten. Nicht selten entwickeln sich Lehrlinge mit anfänglich schlechten Schulnoten zu Top-Facharbeitern und schließen ihre Ausbildung mit tollen Zeugnissen ab. Das zeigt, wie sehr sich Menschen gerade in der frühen Jugend entwickeln können.

Wie sieht die Ausbildung bei Ihnen konkret aus?

Durch die Zusammenarbeit mit unserem Mutterunternehmen hopferwieser + steinmayr gibt es einen noch besseren Ausbildungsstart. Die Lehrlinge erhalten eine umfangreiche Grundausbildung in der eigenen Lehrwerkstatt. Gleichzeitig stehen sie in Kontakt mit ausgewählten Baustellen und Ausbildern, wo entsprechend dem Ausbil-

dungsplan die Theorie in die Praxis umgesetzt wird. Verantwortung übernehmen sie also von Anfang an.

Gründling ist im Neubau ebenso tätig wie in der Sanierung. Ist diese Bandbreite ein Vorteil für die Auszubildenden?

Ja, das ist ein klarer Vorteil. Standards im Neubau sind häufig nicht mit Sanierungsprojekten vergleichbar. Dort kommt man mit modernen Installationsstandards oft nicht weit. Es braucht Know-how und die Zusammenarbeit mit den Monteuren. Gemeinsam entstehen Lösungsvorschläge, die für die Ausbildung von hohem Wert sind. In der Zusammenarbeit mit unserem Mutterunternehmen hopferwieser + steinmayr besteht außerdem die Möglichkeit, auf Großbaustellen Erfahrungen zu sammeln – ein weiterer großer Vorteil für die Ausbildung.

Was hat sich in der Lehrlingsausbildung in den vergangenen Jahren besonders verändert?

Kommunikation hat einen wesentlichen Stellenwert bekommen. Dem Jugendlichen das klare Gefühl zu geben: „Ich darf fragen und bekomme eine wertschätzende Antwort", ist die Basis für eine moderne Lehrlingsausbildung. Dazu gehören aber auch klare und direkte Ansagen, wenn es einmal zu einem Konflikt kommt.

Welche Rolle spielen Digitalisierung und Künstliche Intelligenz?



Fotos: Gründling Haustechnik

Gründling bietet regelmäßig Schnupper- und Praxistage an.



Fotos: Gründling Haustechnik

Für Gerlinde Gründling zählen bei Lehrlingen Motivation und Persönlichkeit mehr als Schulnoten.

Digitalisierung ist auch in unserem Beruf inzwischen ein wichtiges Muss. Bei Künstlicher Intelligenz stehen wir noch am Anfang. Es ist wichtig, jungen Menschen sowohl die Chancen als auch die Gefahren näherzubringen. Wir alle müssen hier noch einiges lernen und Erfahrungen sammeln.

Gründling ist seit 1982 bei den 1a-Installateuren. Welchen Nutzen bringt die Mitgliedschaft für die Lehrlingsausbildung?

Wo könnte man sich besser austauschen als in einer Gruppe von Unternehmern derselben Branche, in der man auf Augenhöhe die Herausforderungen des Marktes diskutieren und durchaus beeinflussen kann? Die 1a-Lehrlingskampagnen zeigen Wirkung. Wir Ausbilder können bei 1a-Schulungen viel über das Verständnis für Jugendliche lernen, und für die Lehrlinge gibt es immer wieder spannende 1a-Lehrlingsaktionen.

Was sagen Sie einem 15-Jährigen, der noch nicht weiß, ob eine Installateurlehre das Richtige für ihn ist?

„Ich habe für dich einen Schnuppertermin. Da kannst du uns kennenlernen und sehen, wie das Handwerk gemeinsam gemeistert wird." In diesem Beruf warten ein Top-Verdienst, eine Zukunft als wertgeschätzter Facharbeiter und ein Zukunftsberuf rund um die aktuellen Energie- und Umweltthemen mit Top-Aufstiegschancen.

Firmensitz: Gründling Haustechnik GmbH, Arthur-Krupp-Straße 12, 3300 Amstetten
Zweigstelle: Ardaggerstraße 36, 3300 Amstetten
ERFA-Gruppe: OÖ/NÖ-West
Geschäftsführer: Gerlinde Gründling und Peter Steinmayr
1a-Mitglied: seit 1982
Mitarbeiter: 123 Mitarbeiter, davon 16 Lehrlinge gemeinsam mit hopferwieser + steinmayr


Foto: Erhart

Neue Lehre für eine neue (Energie-)Welt

Ab 1. Jänner 2027 startet die neue Lehre Installations- und Energietechnik. Sie löst die bisherige Installations- und Gebäudetechnik ab und trägt den Veränderungen der Branche Rechnung.

Am 13. Juli 2026 hat das Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus die neue Ausbildungsordnung für den Lehrberuf Installations- und Energietechnik kundgemacht. Mit 1. Jänner 2027 tritt sie in Kraft. Hinter dem neuen Namen steckt weit mehr als eine sprachliche Anpassung: Aufbau und Inhalte der Ausbildung werden neu geordnet und stärker auf jene Anforderungen ausgerichtet, mit denen Installateurinnen und Installateure heute und in Zukunft konfrontiert sind.

Wasser und Wärme werden zusammengeführt

Die neue Lehre ist modular aufgebaut. Das Grundmodul dauert zwei Jahre. Danach folgt eines der beiden Hauptmodule Wasser und Wärme oder Lüftung.

Eine wesentliche Neuerung ist die Zusammenführung der bisherigen Hauptmodule Gas- und Sanitärtechnik sowie Heizungstechnik zum Hauptmodul Wasser und Wärme. Dieses dauert eineinhalb Jahre, womit sich gemeinsam mit dem Grundmodul eine Ausbildungsdauer von dreieinhalb Jahren ergibt.

Zusätzlich kann das neue Spezialmodul Klima- und Automatisierungstechnik absolviert werden. Es dauert ein halbes Jahr und ermöglicht eine weitere fachliche Vertiefung.

Gleichzeitig wird die bisherige Struktur gestrafft: Die bisherigen Spezialmodule Badgestaltung und Haustechnikplanung entfallen, da sie laut Wirtschaftskammer von den Ausbildungsbetrieben nur wenig angenommen

wurden. Inhalte aus der Ökoenergietechnik sowie der Steuer- und Regeltechnik sind hingegen mittlerweile für die tägliche Arbeit so relevant, dass entsprechende Kompetenzen stärker in die reguläre Ausbildung einfließen.

Energietechnik wird zum zentralen Bestandteil

Besonders deutlich zeigt sich die Modernisierung bei den Ausbildungsinhalten. Im Hauptmodul Wasser und Wärme geht es unter anderem um Heizungsanlagen und deren ressourcenschonenden Betrieb, insbesondere unter Einsatz erneuerbarer Energien. Auch Automatisierung sowie Änderungen und Erweiterungen bestehender Anlagen im Hinblick auf einen nachhaltigen Betrieb spielen eine Rolle.

Ähnlich sieht es in der Lüftungstechnik aus. Hier finden sich Themen wie Wärmerückgewinnung, Energieeffizienz, Abwärmenutzung und kontrollierte Wohnraumlüftung. Auch der Lebenszyklus von Bauteilen und Materialien wird berücksichtigt. Damit verändert sich auch das Berufsbild weiter. Fachkräfte sollen Anlagen nicht nur fachgerecht montieren und installieren können. Prüfen, dokumentieren, in Betrieb nehmen, automatisieren und warten gehören ebenso zu den geforderten Kompetenzen wie die systematische Suche und Behebung von Störungen.

Der neue Name Installations- und Energietechnik ist damit auch ein Signal: Der Installateurberuf gilt inzwischen als Schlüsselberuf für die Energie- und Wärmewende in Österreich. Weil moderne Heizungs-, Klima- und Lüftungssysteme technisch immer komplexer werden und zugleich höhere Anforderungen an Energieeffizienz und ressourcenschonenden Betrieb gestellt werden, muss auch die Ausbildung der künftigen Fachkräfte entsprechend breit aufgestellt sein.

Schrittweiser Übergang ab 2027

Für Ausbildungsbetriebe und Lehrlinge bedeutet die neue Ausbildungsordnung allerdings keinen abrupten Wechsel. Für den Übergang wurden klare Fristen festgelegt. Die neue Ausbildungsordnung tritt mit 1. Jänner 2027 in Kraft. Ab diesem Zeitpunkt kann eine Lehre nach der neuen Ausbildungsordnung begonnen werden. Die ersten Lehrabschlussprüfungen in der Installations- und Energietechnik sind ab 1. Jänner 2030 möglich. Die bisherige Lehre Installations- und Gebäudetechnik kann noch bis 31. Dezember 2026 begonnen werden. Lehrabschlussprüfungen nach der bisherigen Ausbildungsordnung können grundsätzlich noch bis 31. Dezember 2029 abgelegt werden.

Darüber hinaus gelten Übergangsbestimmungen für bereits laufende Ausbildungen. Der Einstieg in die neue Lehre erfolgt aufsteigend nach Lehrjahren. Lehrlinge, deren erstes Lehrjahr vor dem 1. Jänner 2028, deren zweites Lehrjahr vor dem 1. Jänner 2029 oder deren drittes Lehrjahr vor dem 1. Jänner 2030 enden würde, werden weiterhin nach der bisherigen Ausbildungsordnung ausgebildet. Wer mit 1. Jänner 2027 bereits nach der alten Ausbildungsordnung ausgebildet wird oder aufgrund dieser Übergangsregelung nicht in die neue Lehre wechseln kann, beendet die vereinbarte Lehrzeit grundsätzlich nach der bisherigen Ausbildungsordnung.

Bereits absolvierte Ausbildungszeiten gehen dabei nicht verloren: Ausbildungszeiten aus der bisherigen Installations- und Gebäudetechnik werden bei einem Wechsel vollständig auf die Lehrzeit angerechnet.

DIE NEUE LEHRE AUF EINEN BLICK

Start: 1. Jänner 2027

Grundmodul: 2 Jahre

Hauptmodul Wasser und Wärme: 1,5 Jahre

Hauptmodul Lüftung: 1 Jahr

Spezialmodul Klima- und Automatisierungstechnik: 0,5 Jahre, optional

Erste Lehrabschlussprüfungen nach neuer Ausbildungsordnung: ab 1. Jänner 2030

Start der bisherigen Installations- und Gebäudetechnik: noch bis 31. Dezember 2026 möglich



Die **neue Lehre** Installations- und Energietechnik startet mit **1. Jänner 2027** und rückt moderne Energie- und Gebäudetechnik noch stärker in den Mittelpunkt der Ausbildung.

Foto: Wirtschaftskammer



KI-Kennzeichnungspflicht:

Wann braucht es beim Veröffentlichen ein Label?

Fotos: WebArtists / Alexander Schwartz

ChatGPT, Bilder und Videos: KI ist längst im Alltag angekommen. Seit 2. August 2026 gelten neue Transparenzpflichten. Doch wann muss KI tatsächlich gekennzeichnet werden?

KI-Inhalte können echten Aussagen, Fotos und Videos täuschend ähnlich sein. Ein Label schafft Transparenz und verhindert, dass Menschen über die Herkunft oder Realität eines Inhalts getäuscht werden.

Mit „Label" ist ein sichtbarer oder hörbarer Hinweis für das Publikum gemeint. Davon zu unterscheiden ist die maschinenlesbare technische Markierung: Anbieter generativer KI-Systeme müssen ihre Ausgaben so kennzeichnen, dass sie technisch als KI-generiert oder KI-verändert erkannt werden können. Diese kann unsichtbar sein und ersetzt ein vorgeschriebenes sichtbares Label nicht.

1. Chatbots

Label erforderlich: Bei KI-Chatbots, KI-Assistenten oder KI-Avataren, die direkt mit Personen kommunizieren.
Kein Label erforderlich: Wenn ein Mensch antwortet oder das System nur im Hintergrund arbeitet.

2. Texte - für Installateurbetriebe meist nicht relevant

KI-Texte müssen nicht allein deshalb gekennzeichnet werden, weil ChatGPT beim Entwurf oder Überarbeiten geholfen hat.
Kein Label erforderlich: Bei üblichen Marketing-, Website-, Blog- und Social-Media-Texten mit fachkundiger Prüfung.
Label ausnahmsweise erforderlich: Bei Informationen zu öffentlichen Themen ohne menschliche Prüfung.

3. Bilder

Label erforderlich: Wenn ein Bild wesentlich mit KI erzeugt oder verändert wurde, etwa ein erfundenes Referenzfoto.
Kein Label erforderlich: Bei technischen Bearbeitungen ohne wesentliche inhaltliche Veränderung.
Mögliches Label: „KI-generiert" oder „Mit KI verändert".

4. Videos

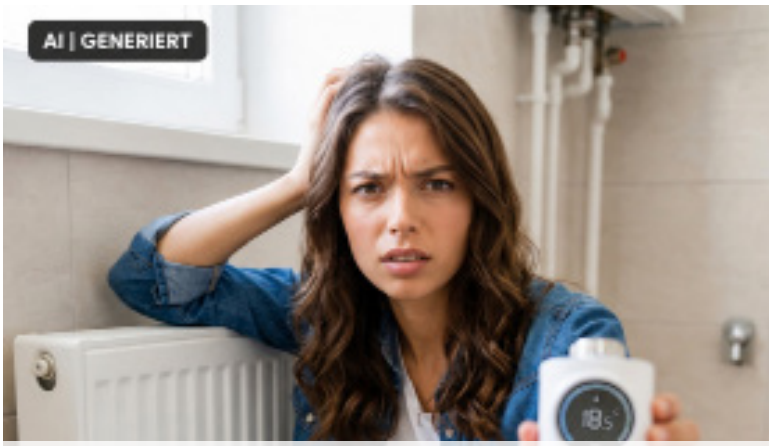
Label erforderlich: Bei realistisch wirkenden KI-Videos, Face-Swaps, geklonten Stimmen oder KI-Avataren.
Kein Label erforderlich: Bei rein technischen Bearbeitungen.
Mögliches Label: „Video vollständig KI-generiert" oder „Einzelne Szenen wurden mit KI verändert".

5. KI-Rendering Badezimmer

Bei fotorealistischen KI-Renderings muss zwischen Planungsbeispiel und echter Referenz unterschieden werden.
Label erforderlich: Wenn ein reales Badfoto mit KI verändert wurde und wie eine ausgeführte Sanierung wirken kann oder ein KI-Bad als echtes Kundenprojekt präsentiert wird.
Kein Label erforderlich: Wenn es eindeutig als Entwurf erkennbar ist. Empfohlene Kennzeichnung: „KI-Rendering - Planungsbeispiel".

Wie muss ein Label angebracht werden?

Das Label muss klar und spätestens beim ersten Kontakt erkennbar sein. Die EU schreibt keine feste Mindestgröße vor; entscheidend ist die gute Lesbarkeit, auch am Smartphone. Ein kleines „AI" allein ist riskant. Sicherer sind „AI | GENERIERT", „AI | VERÄNDERT" oder „KI-Rendering – Planungsbeispiel". Das Badge sollte direkt im Bild oder daneben stehen.



KI-Label direkt im Bild: So kann eine transparente Kennzeichnung aussehen.

Bei Videos sollte der Hinweis zu Beginn sichtbar oder hörbar sein, bei Chatbots im Begrüßungsfenster oder in der Kopfzeile. Für Badezimmer-Renderings empfiehlt sich „KI-VISUALISIERUNG" direkt im Bild. Ergänzend: „Dieses Bild wurde mit KI erstellt und zeigt ein mögliches Planungsbeispiel."

Faustregel: Sobald ein KI-Inhalt realistisch wirken und für echt gehalten werden könnte, sollte er deutlich gekennzeichnet werden.



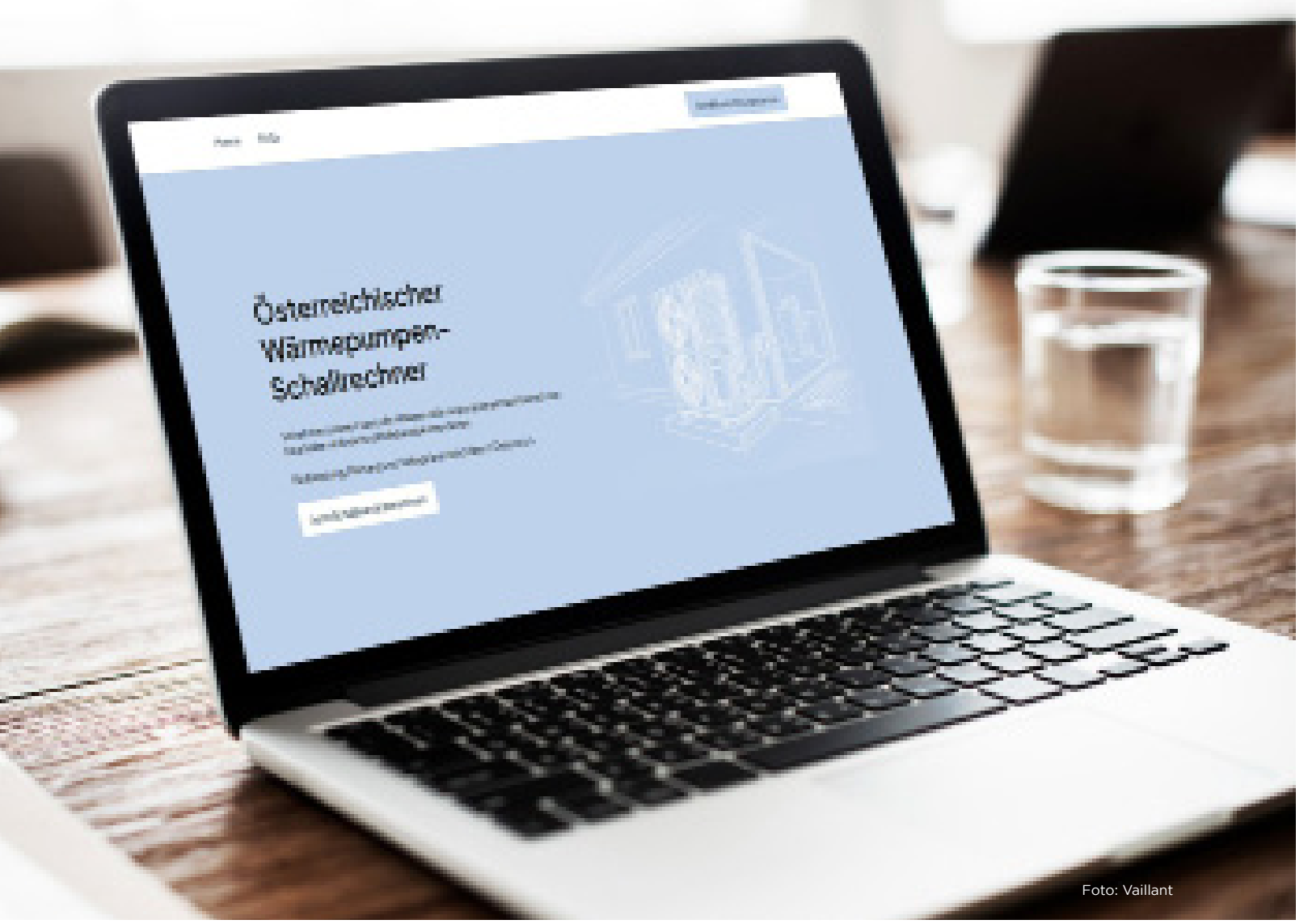


Foto: Vaillant

Wärmepumpen: Schall im Griff

Ein neuer österreichischer Schallrechner hilft Installateuren und Planern, den optimalen Standort für Luft-/Wasser-Wärmepumpen bereits vor der Montage zu prüfen. Das kostenlose Tool berücksichtigt österreichische Vorgaben und liefert eine nachvollziehbare Dokumentation.

Beim Aufstellort einer Luft-/Wasser-Wärmepumpe ist der Schallschutz ein entscheidender Faktor: Wird die mögliche Lärmbelastung bereits in der Planungsphase berücksichtigt, lassen sich nachträgliche bauliche Änderungen ebenso vermeiden wie Streitigkeiten mit Nachbarn. Genau an diesem Punkt setzt der neue österreichische Schallrechner an. Dieser unterstützt Installateure und Planer künftig dabei, diese Frage bereits vor der Montage zu beurteilen. Das Werkzeug ist kostenlos, greift auf die GET-Produktdatenbank zurück und berücksichtigt die für Österreich maßgeblichen Vorgaben.

Entwickelt hat das digitale Werkzeug das Unternehmen Pokorny Technologies gemeinsam mit der österreichischen Heizungsindustrie. Ziel war es, die Einhaltung der geltenden Schallanforderungen bereits während der Planung transparent und nachvollziehbar zu machen. Das gibt Installateuren und Planern mehr Sicherheit und kann auch bei Genehmigungsverfahren hilfreich sein.

„Wir wollten ein Berechnungstool schaffen, das allen Beteiligten die Beurteilung ermöglicht, ob nach österreichischer Rechtslage die Schallwerte eingehalten werden“, erklärt Dr. Elisabeth Berger,

Geschäftsführerin der Vereinigung Österreichischer Kessel- und Heizungsindustrie (VÖK). Laut Ankündigung von VÖK und Vaillant soll das Tool darüber hinaus für mehr Planungssicherheit sorgen und ein gutes nachbarschaftliches Miteinander fördern.

Auf Österreich zugeschnitten

Der Schallrechner wurde speziell für die österreichischen Rahmenbedingungen entwickelt. Grundlage sind unter anderem Vorgaben des Österreichischen Instituts für Bautechnik (OIB), Richtlinien des Österreichischen Arbeitsrings für Lärmbekämpfung (ÖAL) und des ÖAL-AG Forum Schall sowie einschlägige ÖNormen und ISO-Normen. Das Werkzeug orientiert sich damit genau an jenen Anforderungen, die in der österreichischen Planungs- und Genehmigungspraxis eine Rolle spielen.

Standort auf der Karte festlegen

Die Anwendung ist auf eine möglichst einfache Bedienung ausgelegt. Nach Auswahl der gewünschten Wärmepumpe kann das betreffende Grundstück auf einer integrierten Satellitenkarte aufgerufen werden. Die vorhandenen Gebäude werden bereits dargestellt, der Nutzer legt anschließend den geplanten Standort der Anlage fest.

Die zu erwartende Schallsituation wird grafisch aufbereitet. So lässt sich nachvollziehen, welche Auswirkungen der gewählte Aufstellungsort auf die Umgebung hat. Bei Bedarf können verschiedene Faktoren in die Berechnung einbezogen werden. Dazu zählen beispielsweise Bodendämpfung oder individuelle Lärmschutzmaßnahmen. Auch Anlagen mit mehreren Wärmepumpen in Kaskade können berechnet werden.

So können unterschiedliche Varianten bereits vor der tatsächlichen Montage durchgespielt werden. Erweist sich dabei, dass der ursprünglich vorgesehene Standort ungünstig ist, lässt sich frühzeitig eine bessere Lösung finden.

Tag, Abend und Nacht in einem Rechenschritt

Bei der Beurteilung werden auch die unterschiedlichen Anforderungen im Tagesverlauf berücksichtigt. Der Rechner betrachtet Tag-, Abend- und Nachtbetrieb gemeinsam. Anwender erhalten dadurch in einem Rechenschritt einen Überblick über die schalltechnische Situation des geplanten Projekts.

Für Fachbetriebe kann das insbesondere bei der Beratung von Kunden hilfreich sein. Die grafische Darstellung macht die Auswirkungen einer geplanten Aufstellung nachvollziehbar und bietet damit eine Grundlage, um verschiedene Lösungen miteinander zu vergleichen.

Unterstützung bieten außerdem integrierte FAQs, die Fragen zur Anwendung und Berechnung beantworten sollen.



Foto: Viessmann

Ergebnisbericht für die Dokumentation

Nach Abschluss der Berechnung lässt sich kostenlos ein Ergebnisbericht herunterladen. Dieser dokumentiert sowohl die Berechnungsgrundlagen als auch die Resultate und kann für die Projektunterlagen sowie unterstützend im Rahmen von Behördenverfahren verwendet werden.

Damit steht nicht nur für die Planung, sondern auch für die Dokumentation eine zusätzliche Grundlage zur Verfügung. Schallfragen können bereits geklärt werden, bevor die Anlage installiert ist.

Der neue österreichische Schallrechner richtet sich an Installateure, Planer, Behörden und private Bauherren. Die Nutzung ist kostenlos und erfordert weder Registrierung noch Mitgliedschaft oder Lizenzgebühren. Erreichbar ist das Tool unter schallrechner.at; künftig soll der Zugang auch über die GET-Produktdatenbank möglich sein.

KONTAKT:

Vereinigung Österreichischer
Kessel- und Heizungsindustrie
Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien
+ 43 -1-305190722
kontakt@schallrechner.at
schallrechner.at

Alles für die moderne Haustechnik

ALVA: So wird man jetzt Heizungskaiser

Von der Fußbodenheizung bis zur Wärmepumpe: ALVA baut sein Sortiment konsequent aus. Im Mittelpunkt stehen einfache Planung, schnelle Montage und Lösungen, die in der Praxis funktionieren.

ALVA entwickelt sich immer stärker zum Komplettanbieter für Heizung, Warmwasser und Klima. Wir haben mit Matthias Watzeck, dem ALVA-Markenverantwortlichen, darüber gesprochen, was hinter dieser Entwicklung steckt – und was Installateure davon haben.

ALVA deckt mittlerweile sehr viele Bereiche ab. Was ist die Idee dahinter?

Wir wollen Installateuren die tägliche Arbeit einfacher machen. Deshalb bieten wir Lösungen aus vielen Sortimentsbereichen, die gut zusammenpassen, einfach zu planen sind und sich schnell montieren lassen.



Fotos: Frauenthal Handel Gruppe

MATTHIAS WATZECK
ALVA Brand Manager

Ein wichtiges Thema ist die Fußbodenheizung. Was bietet ALVA hier?

Ein komplettes System aus einer Hand. Dazu gehören unter anderem vormontierte Edelstahlverteiler und Tacosetter. Unterputz oder Aufputz, auf Wunsch absperrbar, analog, digital oder programmierbar. Flexibler geht nicht.

Auch bei den Pumpen gibt es Neues?

Ja, mit der FLOW Plus haben wir eine sehr effiziente Heizungsumwälzpumpe, sogar in drei Förderhöhen. Sie arbeitet mit moderner ECM-Technologie, passt ihre Leistung automatisch an und kann per App gesteuert werden. Ihr EEI-Wert von nur 0,16 gehört zur absoluten Spitzenklasse. Bis zu 80 % Stromeinsparung sind möglich.

Was hat es mit der mobilen Elektro-Heizzentrale von ALVA auf sich?

Sie ist unsere flexible Lösung für Baustellen, Sanierungen und die Estrichaufheizung. Anschließen, einschalten und loslegen. Mit rund 32 Kilo ist sie leicht zu transportieren und kann auch per Smartphone gesteuert werden.

ALVA bietet auch Warmwasser-Wärmepumpen an. Für wen sind sie gedacht?

Für alle, die Warmwasser effizient erzeugen möchten. Wir haben ein Standard- und ein Premiummodell mit jeweils 291 Litern. Das Premiummodell arbeitet sogar bei Außentemperaturen bis minus 8 Grad.



Darfs ein bisserl mehr sein?
Hier gibt es auf knapp 400 Seiten alles zum Thema Energie.

Und beim Thema Speicher?

Auch hier bauen wir ALVA zum Komplettanbieter aus. Vom klassischen Warmwasserspeicher bis zur Lösung für moderne Wärmepumpensysteme gibt es unterschiedliche Varianten für Neubau und Sanierung. Gerade in Kombination mit Wärmepumpen spielen moderne Speicherlösungen eine entscheidende Rolle.

Mit dem Analysekit geht ALVA noch einen Schritt weiter. Warum?

Gutes Heizungswasser ist entscheidend für eine langlebige Anlage, denn falsche Wasserwerte führen zu Korrosion, Ablagerungen und Schäden. Der Installateur nimmt jetzt einfach eine Probe aus bestehenden oder neuen Anlagen und schickt sie kostenlos ein. Die Analyse erfolgt nach ÖNORM H 5195 in einem akkreditierten Labor, das Ergebnis kommt digital.

Auch Klima gehört zu ALVA?

Ja. Zum Beispiel unsere ALVA Nova Single-Split, bestehend aus einer Innen- und Außeneinheit, war heuer unser Klimaanlagen-Bestseller. Und da man mit ihr auch Heizen kann, ist sie auch jetzt praktisch und sehr gefragt. Wer eine Lösung für mehrere Räume sucht, setzt auf unsere Multi-Split-Anlagen. Sie sind leise, effizient, per App steuerbar und vor allem einfach zu montieren. Bei 40° C im Sommer wurden uns die ALVA-Klimaanlagen aus den Händen gerissen. Mein Tipp: Jetzt schon für die Hitzetage 2027 vorsorgen.

Was soll ein Installateur am Ende mit ALVA verbinden?

Ganz einfach: starke Qualität, gute Verfügbarkeit und Lösungen, die ihm die Arbeit leichter machen. Profis wissen: ALVA ist die smarte Wahl.

alva-haustechnik.at

3 kompakte Broschüren für 3 wichtige Themen

Praktische Begleiter für Planung, Montage und den professionellen Arbeitsalltag.



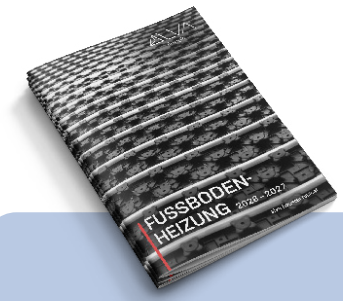
ALVA KLIMAANLAGEN

Das ALVA Klimasortiment kompakt und praxisnah in einer übersichtlichen Broschüre – von modernen Split-Klimaanlagen bis zum passenden Zubehör für effizientes Kühlen und Heizen.



ALVA SPEICHER & ZUBEHÖR

Das komplette ALVA Speichersortiment für unterschiedlichste Anwendungen – von Pufferspeichern bis Brauchwasserwärmepumpen. Hochwertige Qualität, schnelle Verfügbarkeit und die ideale Lösung für moderne Heiz- und Wärmepumpensysteme – zum TOP Preis-Leistungs-Verhältnis.



ALVA FUSSBODENHEIZUNG

Komplettes System – perfekt abgestimmt, statt Einzelkomponenten. Vormontiert und sofort einsatzbereit. Schnelle, effiziente Installation. Flexibel planbar (2–16 Heizkreise, verschiedene Schrankvarianten). Moderne Regeltechnik für Heizen und Kühlen.

Reduzierter Wasserfluss[1], maximales Duscherlebnis:

GROHE präsentiert AquaBooster Technologie

Lösungen zur Ressourcenoptimierung sind heute aus der modernen Badplanung nicht mehr wegzudenken. Doch das hat in der Praxis oft einen Haken: Wenn herkömmliche Brausen den Durchfluss drosseln, geht die Ersparnis häufig zulasten des Duscherlebnisses.

Die neue oszillierende Duschtechnologie GROHE AquaBooster löst genau dieses Problem. Ist der Booster Strahl aktiviert, liefert das System den vollen Wassergenuss bei einem reduzierten Durchfluss[1] – für ein erstklassiges Duscherlebnis.

„Unser Anspruch ist es, kompromisslose Wassererlebnisse zu schaffen, die gleichzeitig einen positiven Beitrag leisten. Als jüngste Innovation unseres Technologie-Portfolios GROHE Aqua Intelligence® bringt der AquaBooster unser Markenversprechen ‚Pure Freude an Wasser' exakt auf den Punkt. Die Technologie gibt unseren Fachpartnern die optimale Lösung an die Hand, Projekte ressourcenschonend umzusetzen und dabei höchste Kundenzufriedenheit sicherzustellen", erklärt Marc Dobro, Leader Central Europe, LIXIL Europe.

So funktioniert die Technologie

Die GROHE AquaBooster Technologie intensiviert das Duscherlebnis, indem sie das Wasser in der Handbrause in eine extrem schnelle Schwingung versetzt. Die intelligente Mechanik verteilt das Wasser auf zwei separate Kammern und bündelt den Druck über gezielt angeordnete Düsen zu einem belebenden Booster Strahl. Gleichzeitig senkt der integrierte Durchflussbegrenzer den Wasserverbrauch und kann so Kosten reduzieren.[1] Und das ganz ohne Abstriche beim Duschkomfort.

GROHE Euphoria 120: Flexibles Upgrade für individuelle Badkonzepte

Die neue GROHE Euphoria 120 Handbrause bietet Nutzer:innen neben dem vitalisierenden Booster Strahl zwei weitere Strahlarten: den sanften Rain und den massierenden Jet. Der Wechsel gelingt fließend und intuitiv über den ergonomischen GROHE SmartSwitch auf der Rückseite der Handbrause.

Als schnelles und unkompliziertes Upgrade ist die Euphoria 120 wahlweise als einzelne Handbrause oder als komplettes Brauseset erhältlich. Damit sich der Duschkopf nahtlos in jedes Badambiente und in individuelle Anforderungen einfügt, steht ein breites Spektrum an Oberflächen aus der GROHE Colors Kollektion zur Verfügung. Die Auswahl reicht von Supersteel über elegantes Matt Black bis hin zu den gebürsteten Finishes Hard Graphite und Warm Sunset. In Kombination mit perfekt darauf abgestimmten GROHE Lösungen lässt sich so mühelos ein konsistentes Design im gesamten Bad realisieren.

[1] Alle GROHE AquaBooster Handbrausen verfügen über einen integrierten Durchflussbegrenzer. Die Durchflussraten variieren je nach Modell (5–7,9 l/min bei 3 bar) im Vergleich zu EN 1112 Klasse A (12–15 l/min bei 3 bar).



Foto: Grohe

HERAUSGEBER:

Grohe GmbH
Wienerbergstraße 11
1100 Wien, Favoriten
T: +43 (0)1 680 60
www.grohe.com



Mehr zu entdecken gibt's in unserem ALVA ENERGIE-KATALOG.

Gleich online anschauen!

PROFIS WISSEN:

ALVA IST DIE SMARTE WAHL.

alva-haustechnik.at


TECE
DER SCHÖNSTE
WEG FÜR WASSER
TECEdrainway – attraktiv, hygienisch, sicher.
✓ Einfache und schnelle Montage
✓ Innovative Ablauftechnologie
✓ Sauber im Handumdrehen
Jetzt entdecken unter:
spotlight.tece.com
close to you