



GEBÄUDE INSTALLATION

www.gebaeudeinstallation.at



DAS FACHMAGAZIN FÜR SANITÄR & WELLNESS, HEIZUNG & ENERGIE, LÜFTUNG & KLIMA Euro 5,50

75
JAHRE Der Wirtschaftsverlag
BUSINESS-TO-BUSINESS COMMUNICATIONS

MARKTÜBERSICHT WÄRMEPUMPEN
**Diese Modelle sind
uns aufgefallen**

GEBÄUDEAUTOMATION

**Der 100-Milliarden-
Euro-Markt**

Österreichische Post AG, MZ 02Z030716 M, Österr. Wirtschaftsverlag, Grünbergstr. 15, 1120 Wien

Ausgabe 10 2020



Nutzfahrzeuge



Happy Busday

Der Bulli wird 70

Das Original: Der VW Bus – oder auch liebevoll „Bulli“ genannt – ist seit 1950 der optimale Begleiter für die unterschiedlichsten Anforderungen im beruflichen und privaten Alltag. Sein größerer und gleichzeitig jüngerer Bruder, der LT (Vorgänger des Crafters), ist ebenfalls in Jubiläums-Stimmung. Er lief erstmals 1975, also vor 45 Jahren, von den Montagebändern. Diesen gleichzeitigen Anlass wollen wir mit Ihnen feiern! Holen Sie sich ein Stück vom Geburtstagskuchen und profitieren Sie von einem

Jubiläumsbonus in Höhe von bis zu € 3.000,-*

www.vw-nutzfahrzeuge.at

*Bei Kauf eines T6.1 LKW- oder Crafter-Modells von Volkswagen Nutzfahrzeuge erhalten Sie bis zu € 3.000,- (für alle Crafter-Modelle ausg. Entry) Jubiläumsbonus. Gültig bei Kauf und Zulassung bis 31.12.2020 bzw. solange der Vorrat reicht. Bonus ist unverb., nicht kartell. Richtbonus inkl. MwSt. Nähere Informationen bei teilnehmenden VW Betrieben. Verbrauch: 7,1 – 13,3 l/100 km, CO₂-Emission: 187 – 348 g/km. Symbolfoto.

CHECK-IN

Lust auf Neues?

In der vorliegenden Ausgabe beschäftigen wir uns mit Gebäudeautomatisierung – einem Markt, der Experten zufolge schon in den nächsten Jahren durch die Decke gehen dürfte. Und das Gute daran: Es ist ein Markt, der vom Installateur erobert werden kann. Denn es ist der SHK-Profi, der den Menschen mittels smarter Gebäudeautomation aus ihren vier Wänden intelligente Wohlfühl-oasen zaubern kann. Jedoch nur dann, wenn er auf Augenhöhe mit dem Stand der Technik bleibt. Denn die Entwicklung auf diesem Gebiet schreitet mit Riesenschritten voran. Die Chancen stehen jedenfalls gut. Auch die Angst der Menschen vor zu viel Digitalisierung ist gerade in den letzten Wochen und Monaten deutlich geringer geworden. Während des Lockdowns konnten die vielen Vorzüge der digitalen „Helferleins“ selbst kritische Geister überzeugen. Vor allem der Bereich Energiemanagement soll dabei das größte Potenzial haben, heißt es.

Allerdings sind an die prognostizierten rosigen Umsatzzahlen auch Bedingungen geknüpft. Vor allem an die Hersteller, die sich nun endlich auf einen einheitlichen Kommunikationsstandard einigen sollten. Die Menschen wollen daheim keine zahlreichen unterschiedlichen Insellösungen bzw. keine Vielzahl an Fernbedienungen herumkugeln haben. Auch in Sachen Datenschutz sind noch dicke Bretter zu bohren, um ausschließen zu können, dass Computerhacker unsere Haustechnik steuern oder allzu wissbegierige Datensammler zu viel über unsere Gewohnheiten mitbekommen.

Abseits dieses wichtigen Themas bieten wir Ihnen aber mit unserer Oktober-Ausgabe auch wieder einige jener Hintergrundinfos zu Ihrem Tagesgeschäft, die Sie zu Recht von uns erwarten können. Beispielsweise in Form unserer beliebten Marktübersichten. Diesmal vergleichen wir die aktuellen Modelle zahlreicher Wärmepumpenanbieter.



Christian Klobucsar,
Chefredakteur

DATENSCHUTZERKLÄRUNG Wenn Sie diese Publikation als adressierte Zustellung erhalten, ohne diese bestellt zu haben, bedeutet dies, dass wir Sie aufgrund Ihrer beruflichen Tätigkeit als zur fachlichen Zielgruppe zugehörig identifiziert haben. Wir verarbeiten ausschließlich berufsbezogene Daten zu Ihrer Person und erheben Ihr Privatleben betreffend keinerlei Daten. Erhobene Daten verarbeiten wir zur Vertragserfüllung, zur Erfüllung gesetzlicher Verpflichtungen sowie zur Bereitstellung berufsbezogener Informationen einschließlich (Fach-)Werbung. In unserer, unter (www.wirtschaftsverlag.at/datenschutz/) abrufbaren, vollständigen Datenschutzerklärung informieren wir Sie ausführlich darüber, welche Kategorien personenbezogener Daten wir verarbeiten, aus welchen Quellen wir diese Daten beziehen, zu welchen Zwecken sowie auf welcher Rechtsgrundlage wir dies tun. Ebenso erfahren Sie dort, wie lange wir personenbezogene Daten speichern, an wen wir personenbezogene Daten übermitteln, und welche Rechte Ihnen in Bezug auf die von uns verarbeiteten Daten betreffend Ihre Person zukommen. Gerne übermitteln wir Ihnen die vollständige Datenschutzerklärung auch per Post oder E-Mail – geben Sie uns einfach per Telefon, E-Mail oder Post Bescheid, wie und wohin wir Ihnen diese übermitteln dürfen. Sie erreichen uns hierzu wie folgt:
Per Post: Österreichischer Wirtschaftsverlag GmbH, Grünbergstraße 15/Siege 1, 1120 Wien, Österreich.
Per Telefon: +43 1 54 664-135. Per E-Mail: datenschutz@wirtschaftsverlag.at

Rohr- und Kabeldurchführung

POLO-RDS Evolution

Garantiert dicht

Systematisch durchdacht überzeugt unser **POLO-RDS Evolution** durch einfache Montage, Anwendungsvielfalt und Flexibilität.



Mehr dazu unter
www.poloplast.com

**hansgrohe Armaturenlinien
Metropol & Talis E**

erhältlich in fünf FinishPlus
Oberflächendesigns:

**Matt Black, Matt White,
Polished Gold Optic,
Brushed Bronze sowie
Brushed Black Chrome.**

Noch mehr **Neuheiten** unter:
[hansgrohe.at](https://www.hansgrohe.at)



Serie Talis E





hansgrohe

Neu!

hansgrohe
FinishPlus

Gestaltungsfreiheit
für Bad und
Persönlichkeit.

Die schönsten Momente mit Wasser.

Serie Metropol



Inhalt



09

03 Editorial
06 Impressum



10

INTRO

09

Investitionsprämie: Das sind die Auflagen
Die Experten der Steuerberatungskanzlei Jupiter erklären ausführlich, unter welchen Voraussetzungen man zu diesem Geld kommt.

10

Smarte Gebäudetechnik Experten sind sich sicher, dass der Markt für vernetzte Gebäude schon bald durch die Decke gehen wird.

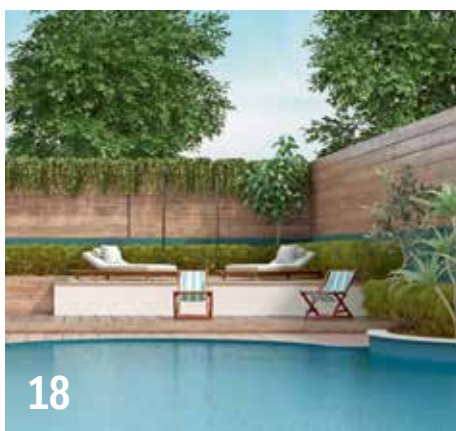
SANITÄR WELLNESS

18

Ab ins Schwimmbad Wellnessbereiche zählen zwar nicht zum Installateurkerngeschäft, sind aber Nischen mit großem Potenzial.

22

Software Spezial Auch im Handwerk sind die Veränderungen durch die Digitalisierung groß. Ein zentraler Teil davon verbirgt sich in der Administration.



18



22

17 Highlights
28 Trends & Märkte



38

31 Highlights
41 Trends & Märkte



32

HEIZUNG ENERGIE

32

Marktübersicht Wärmepumpen Auch in Bestandsgebäuden – so zeigt eine Fraunhofer-Studie – funktionieren diese Wärmeerzeuger zuverlässig und sind ökologisch vorteilhaft.

38

Die oft vernachlässigte Systemkomponente
Der genaue Blick auf die Beschaffenheit des Anlagenwassers lohnt sich.

KLIMA LÜFTUNG

44

So lassen sich Reklamationen verhindern
Hierzulande sind Lüftungsgeräte noch immer exotische Produkte, bei deren korrekter Auslegung und Installation oft Unerfahrenheit herrscht.

43 Highlights
46 Trends & Märkte



44



49

48 Personalia
49 Steuertipps

IMPRESSUM
Medieninhaber, Verleger, Herausgeber, Redaktion: Österreichischer Wirtschaftsverband GmbH, 1120 Wien, Grünbergstraße 15/Stiege 1, T +43 1 54664 0, www.wirtschaftsverlag.at
Chefredakteur: Christian Klobucsar (CK), T +43 1 54664 353, c.klobucsar@wirtschaftsverlag.at
Mitarbeiter dieser Ausgabe: Mag. Gudrun Haigermoser, Heinz Schmid
Redaktionsleitung: Stefan Böck
Grafik: Margareta Bergner-Damjanovic, T +43 1 54664 162, m.bergner@wirtschaftsverlag.at
Geschäftsführung: Thomas Letz
Verkaufsleitung: Dr. Rainer Wimmer
Anzeigenberatung: Mag. Petra Stix, T +43 1 54664 281, p.stix@wirtschaftsverlag.at
Anzeigenservice: T +43 1 54664 444, installateur@wirtschaftsverlag.at
Anzeigenrepräsentanz OÖ: Gerhard Weberberger, 4030 Linz, Kleinwört 8, M +43 676 5185575, g.weberberger@verlagsbüro.at
Anzeigentarif: Nr. 41, 1. 1. 2020
Erscheinungsweise: 10 x pro Jahr
Druck: Druckerei Ferdinand Berger & Söhne GmbH, Wiener Straße 80, 3580 Horn;
Aboservice: Aboservice Österr. Wirtschaftsverband, T +43 1 54664 135, aboservice@wirtschaftsverlag.at
Jahresbezugspreis: 66 Euro (Inland); 101 Euro (Ausland)
Abonnements, die nicht einen Monat vor Ablauf des Bezugsjahres storniert werden, laufen weiter.
Bankverbindung: Bank Austria IBAN AT17 1100 0095 2329 8900, BIC BKAUATWW
Druckauflage: 11.225 (1. HJ 2020)
DVR: 0368491

Die Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz ist unter www.wirtschaftsverlag.at/offenlegung ständig abrufbar.

Wir tragen Verantwortung: Wir verpacken unsere Zeitschrift nur dann in (umweltverträgliche) Folie, wenn der Postversand es aufgrund von Beilagen erfordert. Der Verlag und alle unsere Druckbetriebe sind CO₂-neutral. Mehr erfahren: www.wirtschaftsverlag.at/ueber-uns/csr und auf Twitter @CSR_Verlag

Namentlich gekennzeichnete Beiträge müssen nicht unbedingt mit dem Standpunkt der Redaktion übereinstimmen, sondern stellen nur die Meinung des Autors dar.





NATIONALRAT BESCHLIESST EINE MILLIARDE FÜR DEN KLIMASCHUTZ

Noch nie gab es derart hohe Mittel für Klimaschutzmaßnahmen, wie in der jetzt verabschiedeten Einigung. Neu ist unter anderem etwa die Weiterentwicklung des Energie-Contracting. Installateure können ab sofort die gesamte Abwicklung des Heizungstausches von der Finanzierung bis zur Montage übernehmen. Der Kunde zahlt über die nächsten 15 Jahre genau jenen Betrag zurück, den er sich an Energieeinsparungen erspart.

Der Bund übernimmt die Haftungen für einen Zahlungsausfall. Auf diese Weise können viele Projekte realisiert werden, und für die Menschen ergibt sich dadurch keine monatliche Zusatzbelastung.



Artwegers Abschied von der Dreistufigkeit

Verstärkte Konkurrenz und der Margendruck durch zweistufige Marktteilnehmer, dazu Internetanbieter, die direkt zum Konsumenten verkaufen und eine immer stärkere Fokussierung des Großhandels auf Eigenmarken seien wesentliche Faktoren für die Entscheidung von Artweger, Installateure nunmehr auch direkt zu beliefern. Mit Oktober öffnete das österreichische Traditionsunternehmen daher seine Vertriebswegstrategie. Bislang hat Artweger in Österreich nur dreistufig an den Großhandel geliefert. Jetzt möchte es der Duschenhersteller seinen Kunden – den Installateuren – überlassen, wo sie bestellen ... über den Großhandel oder direkt beim Hersteller. www.artweger.at

ZAHL DES MONATS

Fünfzig Millionen Euro

stellt die Regierung ab sofort einkommensschwächeren Familien für den Heizungstausch zur Verfügung.



Was uns das kommende Jahr bringen wird, erfährt man am 12. 11. beim VIZ-Trendkongress.

So entwickelt sich unsere Branche

Eine perfekte Gelegenheit, sich über den Status quo der SHK-Branche zu informieren, bietet der VIZ Trendkongress am 12. November in den Veranstaltungsräumlichkeiten „Bruno“ in Brunn am Gebirge.

Neben Gastvorträgen wird wie jedes Jahr mittels aussagekräftiger Erhebungen von Arno Kloep in die Zukunft geblickt und ein Stimmungsbild aufgezeigt. Es wird beim Ticketkauf übrigens kein Risiko eingegangen, da der einbezahlte Beitrag ohne Abschlag retourniert wird, sollte die Veranstaltung aufgrund behördlicher Auflagen nicht durchgeführt werden können.

Aufgrund des vorhandenen Platzangebots kann es zu einer Beschränkung der Teilnehmerzahl kommen. Die Vergabe der Tickets erfolgt daher nach der Reihenfolge der Anmeldung. Infos: www.viz.at/events



KNAUF ÜBERNIMMT DORNBRACHT

Die Beteiligung der Dortmunder Unternehmerfamilie Knauf als strategischer Investor und Mehrheitseigner an der neu formierten Dornbracht AG & Co steht unmittelbar vor dem Abschluss. Damit stellt Dornbracht die Weichen für den Ausbau seiner Wettbewerbsfähigkeit im globalen Markt. Winfried Tillmann, Sprecher der Familie Knauf: „Wir freuen uns, als langfristig agierender Investor und zukünftiger Mitgesellschafter das nachhaltige und beschleunigte Wachstum des Unternehmens zu sichern.“ Durch den bereits 2018 stattgefundenen Einstieg der vierten Generation bleibt die Gründerfamilie mit Alexander Dornbracht (34) und Konstantin Dornbracht (33) in führenden Positionen vertreten.



(v. l.) Matthias Nennung (Platz 2), Sieger Daniel Garzaner und Julia Kirchner (Platz 3)

Daniel Garzaner gewinnt Bundeslehrlingswettbewerb

Tirol stellt auch heuer wieder den Gewinner des Bundeslehrlingswettbewerbes: Daniel Garzaner vom Lehrbetrieb Gebäudetechnik Garzaner GmbH in Vomp konnte den diesjährigen Wettkampf der Installations- und Gebäudetechniker für sich entscheiden.

Den zweiten Platz des Bewerbes, der vom 17.–19. September in der Landesberufsschule Zistersdorf abgehalten wurde, eroberte ein Oberösterreicher: Matthias Nennung von der Firma Forstenlechner Installationstechnik GmbH. Die Bronzemedaille ging an die Tirolerin Julia



Kirchner vom Lehrbetrieb Plangger Haustechnik in Walchsee. Zum Beweis ihres Könnens mussten die Teilnehmer nach einem vorgegebenen Plan eine Kalt- und Warmwasser-Kupferinstallation, eine Kaltwasserleitung aus verzinktem Stahlrohr, eine Gasleitung mit schwarzem Stahlrohr und ein Kunststoff-Abflusssystem in der Zeit von zwölf Stunden abliefern. Dabei kamen alle Arbeitstechniken zur Anwendung, wie Weich- und Hartlöten, Schweißen, Warm- und Kaltbiegen. Kriterien für die Beurteilung durch die Juroren waren u. a. die Maßhaltigkeit, die Qualität der Ausführung, der Materialverbrauch sowie die Dichtheit der Leitungen.

Die besten fünf Lehrlinge dieses Bewerbes nehmen gemeinsam mit den besten fünf des letzten Bundeslehrlingswettbewerbes an der österreichi-

© Der Tiroler Daniel Garzaner überzeugte die Jury.

schen Staatsmeisterschaft teil, die im November 2020 stattfindet. Der Sieger der Staatsmeisterschaft wird zur Teilnahme an den WorldSkills 2021 (22.–27. September 2021 in Shanghai/China), der Zweitplatzierte der Staatsmeisterschaft zur Teilnahme an den EuroSkills 2022 eingeladen. Bei Bewerben des „International World Skills Festivals“ haben die österreichischen Installateure in den letzten Jahren mehrmals Gold und Silber geholt. Bundeslehrlingswart DI (HTL) Gerald Kopsa wünschte den Kandidaten für die weiteren Bewerbe viel Erfolg.

AUSTRIANSKILLS

Die AustrianSkills 2020 werden wie geplant von 19.–22. November 2020 im Messezentrum Salzburg ausgetragen. Aufgrund der strengen Covid-Sicherheitsbestimmungen und zum Schutz der Teilnehmer und Betreuer sind jedoch keine Besucher bei AustrianSkills 2020 zugelassen. An den Wettbewerbstagen gilt es, ein anspruchsvolles Projekt umzusetzen und vorgegebene Aufgaben – welche sich am Niveau der internationalen Wettbewerbe orientieren – bestmöglich zu lösen. In etwa 40 Berufen – vom Anlagentechniker bis zum Zimmerer – kämpfen voraussichtlich 400 junge Fachkräfte in ihrer Disziplin um ein Ticket für die internationalen Berufswettbewerbe WorldSkills Shanghai 2021 und EuroSkills St. Petersburg 2022.

EUROSKILLS

Von 6.–10.1.2021 finden die 7. Berufseuropameisterschaften EuroSkills Graz 2020 erstmals in Österreich statt. Im Mittelpunkt stehen in Graz die Spitzenleistungen von jungen, hoch talentierten Fachkräften im Alter von bis zu 25 Jahren. Die Wettbewerbe in den Berufsfeldern aus Industrie, Handwerk und Dienstleistung werden in Graz von rund 600 aktiven Teilnehmern bestritten.

Die Besucher erwartet eine aufregende und informative Mischung aus beruflichem Wettbewerb, Try a Skill-Probierstationen, Konferenzen und Kongressen sowie weiteren Rahmenveranstaltungen.

Eines haben diese Veranstaltungen alle gemeinsam: Im Mittelpunkt aller Events steht das große Thema Skills, ob nun direkt beim Wettbewerb selbst oder bei den Rahmenveranstaltungen wie einer Fachkonferenz unter dem Leitmotiv „Future of Skills“. //

Investitionsprämie: Das sind die Auflagen

Nachdem unsere Redaktion nach Erscheinen der letzten Ausgabe zahlreiche Anfragen über die neue Investitionsprämie erreicht haben, erklären nachfolgend die Experten der Steuerberatungskanzlei Jupiter ausführlich, wie man zu diesem Geld kommt.

Neben dem Konjunkturstärkungsgesetz ist mittlerweile auch das Investitionsprämien-gesetz beschlossen worden. Dieses ist recht kurz gehalten, die wesentlichen Details finden sich in der diesbezüglichen Förderungsrichtlinie. Gefördert werden Unternehmen im Sinne des UGB mit Sitz und/oder Betriebsstätte in Österreich aller Branchen und Größen und unabhängig von der Art der Gewinnermittlung. Ausgeschlossen sind bestimmte Unternehmen der öffentlichen Hand, insolvente Unternehmen und solche, die bestimmte Gesetze verletzt haben.

WAS WIRD NICHT GEFÖRDERT?

Die Förderung besteht in einem nicht rückzahlbaren Zuschuss i.H.v. 7 Prozent bzw. 14 Prozent der förderungswürdigen Neuinvestition in das abnutzbare Anlagenvermögen (materiell oder immateriell, aber aktivierungspflichtig).

Der Zuschuss ist „umfassend“ steuerfrei, d. h., es kommt auch zu keiner Kürzung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten, und es besteht auch kein Abzugsverbot für damit zusammenhängende Betriebsausgaben. Dbzgl. widerspricht die Richtlinie klar dem Gesetzestext. Für die geförderten Vermögensgegenstände besteht eine dreijährige Behaltefrist ab Abschluss (Inbetriebnahme und Bezahlung) der Investition. Während dieser Zeit darf es weder zu einem Verkauf noch zu einer Verwendung außerhalb einer österreichischen Betriebsstätte kommen. Für Software, Fälle höherer Gewalt oder technischer Gebrechen gibt es Sonderregelungen. Pro Antrag (d. h. zusammengefasst auch mehrere Investitionen) muss das Investitionsvolumen mindestens € 5.000,- betragen, das maximal förderbare Investitionsvolumen pro Unternehmen bzw. Konzern beläuft sich auf € 50 Mio. Sowohl geringwertige



Wirtschaftsgüter als auch gebrauchte Vermögensgegenstände (Neuinvestition bedeutet in diesem Zusammenhang, dass die Vermögensgegenstände bisher noch nicht im Anlagenvermögen des Unternehmens bzw. Konzerns aktiviert waren) sind grundsätzlich förderbar.

Der erhöhte Zuschuss von 14 Prozent wird gewährt für Investitionen (Ziel: Strukturwandel zu einer digitalisierten, grünen Wirtschaft) betreffend die

- Ökologisierung, zum Beispiel Klimaschutz, Mobilitätsmanagement und Elektrofahrzeuge, Rohstoffmanagement, Energieeinsparung, Abfallwirtschaft, Gebäudesanierung,
- Digitalisierung inkl. IT-Security und E-Commerce,
- Gesundheit/Life-Science, z. B. Herstellung von Medizinprodukten.

Nicht förderungswürdig sind nachstehend angeführte Investitionen:

- Klimaschädliche Investitionen, siehe im Wesentlichen dazu die Ausführungen zur degressiven Abschreibung
- Aktivierte Eigenleistungen (ist eher unverständlich)
- Nicht in Zusammenhang mit einer unternehmerischen Investition stehende Kosten (z. B. Privatanteile)

- Leasingfinanzierte Investitionen, sofern diese nicht aktiviert werden
- Gebäude, Gebäudeteile und Grundstücke (Ausnahmen für Bauträger)
- Unternehmensübernahmen (Beteiligungen, Geschäftsanteile, Firmenwert)
- Finanzanlagen

Eine nicht abzugsfähige Vorsteuer (Umsatzsteuer) kann als förderbarer Kostenbestandteil berücksichtigt werden. Obige Aufzählung hat nur demonstrativen, teilweise klarstellenden Charakter.

ZEITLICHE KOMPONENTE

Gefördert werden solche Investitionen, wenn für diese zwischen dem 1. September 2020 und dem 28. Februar 2021 die Covid-19-Investitionsprämie beantragt wird. Sogenannte erste diesbezügliche Maßnahmen (d. s. Bestellungen, Kaufverträge, Lieferungen, Beginn von Leistungen, Anzahlungen, Rechnungen, Baubeginn) müssen zwischen dem 1. August 2020 und 28. Februar 2021 gesetzt werden.

Die Inbetriebnahme und Bezahlung (ungeachtet üblicher Haftrücklässe) hat sodann bis 28. Februar 2022 zu erfolgen, bei einem Investitionsvolumen über € 20 Mio bis 28. Februar 2024 (nicht verlängerbar). Die Abwicklung erfolgt durch die Austria Wirtschaftsservice GmbH, Anträge können ab 1. September 2020 bis 28. Februar 2021 („foerdermanager.aws.at“) gestellt werden.

Es besteht kein Rechtsanspruch! Die Gewährung ist – ähnlich wie beim Fixkostenzuschuss – an diverse Auflagen und Bedingungen (u. a. zehnjährige Aufbewahrungspflicht der relevanten Unterlagen) gebunden. Der Förderwerber hat das Vorliegen der Voraussetzungen im Antrag zu bestätigen. Fördermissbrauch ist strafbar! Spätestens drei Monate nach Abschluss der zu fördernden Investition ist über den „aws Fördermanager“ eine Abrechnung samt erforderlicher Unterlagen vorzulegen. Bei Zuschüssen über € 12.000,- ist die Abrechnung zusätzlich auch von einem Wirtschaftsprüfer, Steuerberater oder Bilanzbuchhalter zu bestätigen. Nach Vorlage der Abrechnung und Prüfung derselben wird der Zuschuss seitens des AWS ausbezahlt werden. Bei Investitionsvolumina über € 20 Mio. kann auch eine Zwischenauszahlung beantragt werden. //

Infos: www.jupiter.co.at

SMARTE GEBÄUDETECHNIK IST EIN 100-MILLIARDEN-EURO-MARKT

Die Auswirkungen der Corona-Krise haben gezeigt, dass eine der Lösungen zur Erhaltung der Handlungsfähigkeit unserer Gesellschaft im Ausbau der Digitalisierung liegt. Experten meinen daher, dass der Trend zu vernetzten Gebäuden in den kommenden Jahren förmlich durch die Decke gehen wird. Sie sprechen von einem 100-Milliarden-Euro-Markt innerhalb der nächsten fünf Jahre.



Vor allem der Bereich Energiemanagement soll dabei das größte Potenzial haben, heißt es. Allerdings sind an die prognostizierten rosigen Zeiten auch Bedingungen geknüpft. Zum einen an die Hersteller, die sich schleunigst auf einen einzigen Kommunikationsstandard zu einigen haben. Denn niemand braucht daheim zahlreiche unterschiedliche Insellösungen.

Auch in Sachen Datenschutz stehen nun schlüssige Lösungen an, um das Unbehagen der Menschen hinsichtlich „gläserner Konsumenten“ oder gefährlicher Computerhacker aus den Köpfen zu bekommen. Die GEBÄUDE INSTALLATION hat zu diesem Thema ausgewiesene Branchenexperten befragt:

Die Digitalisierung hat Pandemie-bedingt in unserem Arbeitsalltag Riesenschritte gemacht. Dies öffnet wohl auch die Bereitschaft in den Köpfen der Entscheider, auch ihre Betriebsstätten „smart“ zu machen. Konnten Sie bereits eine signifikante Anfragensteigerung verzeichnen? Wenn ja, was wird derzeit am stärksten bei Ihnen nachgefragt?

René Lovrecki, Resideo: Aus heutiger Sicht ist nicht zu erkennen, dass sich dieser situationsbedingt

notwendige „Digitalisierungs-Aufschwung“ auch auf die TGA überträgt. Zumal es hier auch an entsprechenden Anreizen fehlt. Selbst die Initiative „Raus aus dem Öl“ betrachtet ein Heizsystem nicht als Gesamtsystem, sondern konzentriert sich im Wesentlichen auf den Energieerzeuger.

Jürgen Prazak, TA – Technische Alternative: Wo sich definitiv etwas tut, ist die Hotellerie. Dort wird gerade viel in Nachhaltigkeit und in die Senkung der Energiekosten investiert. Dabei spielt eine übergeordnete Regelung eine essenzielle Rolle, da meist mehrere Energieerzeuger vom Gaskessel oder BHKW über Solarthermie bis zur PV vorhanden sind und vor allem Wärme bedarfsorientiert angefordert und verteilt werden soll. Wir bemerken grundsätzlich über alle Produkte hinweg eine deutliche Steigerung, wobei die Geräte im neuen Schaltschrank-Gehäuse nochmal deutlich herausstechen.

Was kann aus Ihrer Sicht die Digitalisierung von Gebäuden für die Energiewende leisten?

Norbert Ramser, IMI Hydronic Engineering: Digitalisierung kann zu einem wesentlich effizienteren Energieeinsatz führen, da alle Anlagenkomponenten miteinander kommunizieren können und Trends beim Energiebedarf rechtzeitig berücksichtigt werden können. Ein wesentlicher Punkt, damit hier Einsparungen erzielt werden können, ist auch die Datenerfassung, Speicherung und Verarbeitung. Damit können Benutzerverhalten, aber auch Fehler und Probleme in der Anlage rechtzeitig erkannt und behoben werden. Es muss aber sichergestellt sein, dass die Daten nur denen zur Verfügung gestellt werden, die dafür auch eine Berechtigung des Datenlieferanten haben.

René Lovrecki: Ein übergeordnetes Energiemanagement, das alle Bereiche der TGA eines Gebäudes beinhaltet, ist in der Lage, Energieangebot und -bedarf, die Speicherung sowie die Bedürfnisse der Nutzer in Einklang zu bringen. Dabei können sowohl Behaglichkeitskriterien und auch Verbrauchsoptimierung realisiert werden. Gerade bei immer besser isolierten und abgedichteten Gebäuden ist eine Gebäudeautomatisierung unumgänglich.

☞ „Alexa, stell die Heizung wärmer.“ Gestern noch war es undenkbar, Geräte mit der Sprache zu bedienen. Heute ist dies in vielen Haushalten längst Alltag. Der Fortschritt kam faktisch über Nacht.



» DIE AUTOMATISIERUNG VON ABLÄUFEN IN GEBÄUDEN BRAUCHT NICHT ZWINGEND EINE INTERNETVERBINDUNG. «

JÜRGEN PRAZAK, TA

Jürgen Prazak: Ich bin mir nicht sicher, ob die Digitalisierung an sich schon etwas leistet. Am Stromsektor ist einiges möglich, den größeren Anteil an der Wende hin zu Erneuerbaren hat aber der Wärmesektor. Und da wiederum bringt ein WLAN-fähiges Thermostat an den Heizkörpern einer Wohnung nichts, wenn im Keller ein alter Ölkessel mit Vollgas läuft und die Wärme durch ungedämmte Mauern und alte Fenster entweicht. Wenn die Digitalisierung einer Bestandssanierung folgt und vor allem auch Automatisierung bedeutet, dann kann sie viel für die Energiewende leisten. Sektorkopplung ist da durchaus ein Faktor, Stichwort „virtuelle Kraftwerke“. Aber auch innerhalb des Wärmesektors lassen sich z. B. Wärmeüberschüsse aus solarthermischen Anlagen einer Wohnhausanlage dank Nahwärmeleitung für einen anderen nutzen. Das ist aber auch nur dann möglich, wenn die Regeltechnik überhaupt in der Lage dazu ist, die geforderten Logiken abzubilden und mit einer übergeordneten GLT zu kommunizieren.

Markus Hettig, Schneider Electric: Die Digitalisierung ist für die Energiewende unabdingbar. Das verdeutlicht schon ein Blick auf die Zahlen: 40 Prozent des weltweiten CO₂-Austosses werden alleine von Gebäuden verursacht. Energieeinsparpotenziale sind hier also hinreichend vorhanden. Um diese zu nutzen, spielen insbesondere Verbrauchserfassung sowie Energiemanagement und eine ganzheitliche Betrachtung der verschiedenen Energieträger eine wichtige Rolle. Denn nur mithilfe detaillierter Messwerte und kritischem Hinterfragen wird ersichtlich, wo und wofür die Energie im Gebäude verbraucht oder verschwendet wird. Mit diesen Erkenntnissen ist dann ein gezieltes Agieren möglich.

Eine der noch zu bewältigenden Hürden in der Digitalisierung ist die fehlende Vereinheitlichung



Smart Home sei Dank lassen sich lästige Aufgaben automatisieren, sodass man den Kopf für die angenehmen Dinge des Lebens frei hat.

von Standards, Schnittstellen und Normen. Inwieweit betrifft Sie das bei Ihren Produkten? Haben Sie länderspezifische Varianten? Bieten Sie Lösungen für alle verfügbaren Schnittstellen, wie KNX, Wifi, ZigBee, Z-Wave & Co? Rechnen Sie mit einer Vereinheitlichung?

Norbert Ramser: Der Endkunde möchte ein Gesamtsystem für Smart Home haben und nicht separate Systeme für die Regelung, Sicherheit, Beleuchtung, Audio/Video etc. Erst wenn es hier Standards gibt, wird der große Durchbruch im privatem Bereich kommen. Die Installationsbranche ist sehr zurückhaltend, was den Einsatz dieser Smart Home-Lösungen betrifft. Es besteht die große Gefahr, dass die Elektrobranche hier den Lead und damit den gesamten Geschäftszweig vollständig übernimmt. Auch das gesamte Geschäft mit den Feldgeräten und Regel- Zonenventilen. Hier wäre der Installateur nur mehr beschäftigt, beige stellte Ventile zu montieren,



» DETAILLIERTE MESSWERTE ZEIGEN EINDEUTIG AUF, WO ENERGIE VERSCHWENDET WIRD. «

MARKUS HETTIG,
SCHNEIDER
ELECTRIC

FOTOS: GETTY IMAGES, SCHNEIDER ELECTRIC



GEBÄUDETECHNIK
INTELLIGENT
GEREGELT

ALLES GEREGELT



und alle anderen Komponenten würden von der Elektroseite geliefert. Auch die Vertrauensfrage des Kunden stellt sich. Wem würden Sie die Installation der Firewall mehr zutrauen – einem Installateur oder einem Elektriker? Es muss hier noch sehr viel passieren, und der Endkunde muss auch bereit sein, für Inbetriebnahme, aber auch Störungsbehebung zu bezahlen.

René Lovrecki: Standards und Normen könnten die Vernetzung vereinfachen. Aufgrund der Vielzahl, der an einer TGA beteiligten Gewerke ist es jedoch eine Herausforderung für alle, technisch geeignete Standards zu definieren. Auch bei unseren Produkten sind entsprechende Schnittstellen vorhanden bzw. werden diese laufend an den Anforderungen des Marktes angepasst. Länderspezifische Varianten sind dabei im Europäischen Raum nicht erforderlich.

Jürgen Prazak: Nein, ehrlich gesagt bin ich da eher pessimistisch. Die Leute, die den Bedarf erkennen, können sich meist mit den vorhandenen Lösungen wie ioBroker oder FHEM helfen. Normen sind natürlich immer der grundlegende Leitfaden in der Entwicklung von elektronischen Geräten. Schnittstellen sind permanent und aktuell für ein kommandes Produkt wieder verstärkt ein Thema. Dabei stehen ein paar zur Diskussion. BACnet, ein Funkprotokoll, aber auch der eeBus, MQTT oder OCPP. Wifi und Bluetooth kann ich ausschließen.

Markus Hettig: Wir bei Schneider Electric haben uns von proprietären Systemen verabschiedet und entwickeln unsere Produkte und Lösungen seit vielen Jahren auf der Basis offener Standards. Mit unseren KNX-Produkten setzen wir auf einen international etablierten, zukunftsfähigen Standard, mit dem sich selbst Geräte aus seiner Gründungszeit vor 30 Jahren noch integrieren lassen. Ein gutes Beispiel für die hohe Interoperabilität unserer Produkte sind die Logikcontroller Wiser for KNX und spaceLYnk. Dank der großen Anzahl unterstützter Standards und Protokolle kann die Anwendungsvielfalt einer KNX-Installation beispielsweise mit E-Mobility, Sprachassistenten oder Soundsystemen vielfältig erweitert werden. Mit Blick auf das Smart Home sind wir zudem gemeinsam mit Partnern dabei, das Connectivity Ecosystem zu etablieren. Ein offenes und skalierbares Ecosystem, das eine herstellerunabhängige Integration der jeweiligen Anwendungen sicherstellt.

Was antworten Sie einem kritischen Geist, der Smart Home, Smart Building, Smart Metering & Co eher als Gefahr sieht – Stichwort Datenschutz?

René Lovrecki: Es ist verständlich, dass viele dem sehr inflationär verwendeten Begriff „Smart“ skeptisch gegenüberstehen, und das ist auch gut so, denn vieles was als „Smart“ bezeichnet wird, ist es nicht immer. Und dennoch macht es in vielen Bereichen Sinn, sich wirklich smarte Produkte zunutze zu

NEUER INDUSTRIESTANDARD FÜR DIGITALE GEBÄUDETECHNIK?

Namhafte Industrieunternehmen, wie unter anderem Oventrop, Viessmann oder Wolf, legten Mitte September den Grundstein, um die „wibutler IoT“-Plattform zum Industriestandard für digitale Gebäudetechnik auszubauen.

Die Partnerunternehmen möchten technologisch künftig noch enger zusammenarbeiten und erkennen „wibutler“ als bedeutende Chance. Die große Gerätevielfalt soll für gewerkeübergreifende Anwendungen in Gebäuden jeder Art vernetzt werden. Davon profitieren besonders Installateure und Endanwender.

Diese herstelleroffene IoT-Plattform ist seinem Ziel, der Industriestandard für digitale Gebäudetechnik zu werden, einen großen Schritt näher gekommen. Führende Hersteller der SHK- und Elektrobranche haben gemeinsam den „wibutleralliance e.V.“ gegründet. Der Verein hat den Zweck, die Anforderungen der Märkte an digitale Gebäudetechnik gebündelt zu formulieren und die Weiterentwicklung von unabhängigen, ganzheitlichen und innovativen Technologien im Bereich der digitalen Gebäudetechnik zu fördern.

Diese Allianz verfolgt die Zielsetzung, die gemeinsam genutzte Technologie langfristig weiterzuentwickeln. Des Weiteren soll der herstelleroffene und gewerkeübergreifende Systemgedanke der IoT-Plattform konsequent gefördert und ausgebaut werden.

Durch wibutler sollen verschiedene gewerkeübergreifende Anwendungen realisiert werden. Dazu zählen u. a. das Energy Management, Beleuchtung, Beschattung, Heizungsoptimierung und -steuerung, (de-)zentrale Lüftung, Leckageschutz sowie Sicherheitsapplikationen. Das System ermöglicht eine einfache Inbetriebnahme und Nutzung aller Geräte. Davon profitieren Building Professionals, Installateure und Endanwender.

Nähere Infos: www.wibutler.com

machen. Dazu ein Beispiel: Flexibilität ist in unserer Gesellschaft und gerade in dieser Zeit mit ständigem Wechsel zwischen Homeoffice und Büro, variablen Arbeitszeiten usw. wichtig. Eine TGA, die mit fixen Zeitgliedern arbeitet, auf die wechselnden Bedürfnisse anzupassen, ist mit Aufwand verbunden. Ein smartes System kann dies mit der Funktion „Geofencing“ selbstständig übernehmen. Beim Datenschutz ist es wie bei allen Dingen des Alltages: „Prüfe, mit wem du dich verbindest“.

Jürgen Prazak: Dass Skepsis und eine gewisse Vorsicht gut sind. Die Automatisierung von Abläufen innerhalb eines Gebäudes – also das Absenken der Raumtemperatur während des Lüftens oder das Schließen von Raffstores aufgrund des Sonnenstands – braucht keine Internetverbindung. Wer Fernzugriff braucht und/oder will, sollte wissen, ob und welche Daten dafür beim jeweiligen System in der Cloud gespeichert sind und wie der Zugriff auf

» BEIM DATENSCHUTZ IST ES WIE BEI ALLEN DINGEN DES ALLTAGS: „PRÜFE, MIT WEM DU DICH VERBINDEST“. «

RENÉ LOVRECKI, RESIDEO



die Anlage selbst funktioniert. Schlussendlich hilft aber die sicherste Lösung nichts, wenn das eigene WLAN-Passwort „1234“ lautet.

Markus Hettig: Der Stellenwert von Cyber-Sicherheit ist grundsätzlich sehr hoch – und das nicht nur in der Gebäudeautomation. Wir haben in Deutschland, der Schweiz und Österreich nachweislich sehr hohe Datenschutzstandards, die ständig überprüft und angepasst werden und für unsere Lösungen den Minimalstandard darstellen. An den Normen KNX Secure und IEC 62443 „Industrielle Kommunikationsnetze – IT-Sicherheit für Netze und Systeme“ arbeiten wir aktiv mit. Mit Blick auf das Thema Smart Metering stehen viele Daten bereits transparent zur Verfügung. Denn schon seit jeher werden die jährlichen Verbrauchszahlen zur Energieabrechnung an den Energielieferer gemeldet. Was bisher eine Einbahnstraße war, wird zukünftig allerdings ein bidirektionaler Datenaustausch sein, der dem Endverbraucher einen Handlungsspielraum ermöglicht: Er kann seine Verbräuche in kürzeren Intervallen kontrollieren, Einsparmaßnahmen ergreifen und seinen Tarif selbst optimieren.

Mit welchen Arten von Unterstützungen (Schulungen) können Elektriker und Installateure bei Ihnen rechnen?

René Lovrecki: Grundsätzlich werden bei uns Produkte selbsterklärend für den Nutzer entwickelt und angeboten. Zusätzlich bieten wir individuell gestaltete Schulungen zu Grundlagen der Vernetzung sowie produktspezifischen Themen an. Ein weiterer wichtiger Teil der Unterstützung aus unserem Haus stellt unser technischer Support dar, der sowohl dem Fachbetrieb als auch dem Endverwender zur Verfügung steht.

Jürgen Prazak: Wir bieten normalerweise rund 20 Seminare pro Jahr im deutschsprachigen Raum an, von Hamburg bis Innsbruck. Das fällt dieses Jahr komplett aus. Dafür hat sich unser Webinar-Angebot sehr gut etabliert. Aktuell haben wir bereits mehr als 30 Webinare gehalten und werden das wohl auch im nächsten Jahr fortführen. Die Basis der Unterstützung ist aber unser Support-Team, das jedem und jeder kostenlos zur Verfügung steht. Ein eigenes Wiki und unser Youtube-Kanal sind darüber hinaus natürlich auch nach den Bürozeiten verfügbar.

Markus Hettig: Neben dem klassischen Seminarprogramm, welches in Form von Präsenzveranstaltungen

» DER ENDKUNDE MÖCHTE EIN GESAMTSYSTEM FÜR SMART HOME HABEN UND NICHT SEPARATE SYSTEME FÜR DIE REGELUNG, SICHERHEIT, BELEUCHTUNG, AUDIO/VIDEO ETC. «

NORBERT RAMSER, IMI

wie auch Webinaren angeboten wird, unterstützen wir unsere Kunden vermehrt mit digitalen Angeboten.

Diese reichen von Anwendungen zur richtigen Konfiguration von Schaltschranksystemen über die Auslegung von Zählerplätzen, beispielsweise ecorealZP, bis hin zu Raumplanungstools wie SEE Electrical Building. Für Planer, Schaltanlagenbauer und Elektroinstallateure von besonderer Bedeutung: Alle Normen und gesetzlichen Richtlinien sind immer aktuell und bei der Planung automatisch berücksichtigt. Für Schneider Electric sind Kunden aber mehr – wir sehen sie als Partner in unserem EcoSystem und entwickeln daher unser EcoXpert-Partnerprogramm stetig. In der Gebäudetechnik bieten wir heute Expertenprogramme für „Light & Room Control“, „Building Management Systems“ und „Connect Power“ an. //





ENGINEERING TOMORROW


Hallo Ally!

Sag Hallo zur neuen cleveren Cloud-Raumtemperaturlösung im Smart Home-System für Radiatorheizung und Fußbodenheizung:

Danfoss Ally



Mehr Infos unter:
www.danfoss.at



🔗 BIM-Daten bei Geberit werden als tagesaktuelle, einfache und parametrische BIM-Daten, wahlweise herstellernerutral oder -spezifisch, das Ganze in Landessprache für das lokale Sortiment, zur Verfügung gestellt.

PLANEN UND BAUEN FÜR DIE ZUKUNFT

Der Planungsmethode BIM – kurz für Building Information Modeling – gehört die Zukunft. Darüber sind sich alle einig, die an der Planung und Umsetzung größerer Bauprojekte beteiligt sind. Geberit hat zu diesem zukunftsweisenden Thema eine eigene Strategie erarbeitet, die zu einer neuen Form der Bereitstellung von BIM-Daten geführt hat.

„Für Geberit ist BIM mehr als die Bereitstellung von 3D-Daten. Wir sind überzeugt, dass die Zukunft des digitalen Bauens – nicht nur bei Geberit – längst begonnen hat“, so Werner Trefzer, Leiter Technische Dokumentation und BIM-Verantwortlicher bei Geberit International. Die integrierte Planung in 3D nach BIM kann Bauprozesse beschleunigen, die Kommunikation zwischen den Baubeteiligten verbessern, Fehler oder Gewerkekollisionen frühzeitig sichtbar machen und stets topaktuelle Daten und Modelle liefern. „Soweit die Theorie“, sagt Trefzer, „in der Praxis beobachten wir jedoch eher ‚babylonische Zustände‘. Noch fehlen verbindliche Datenstandards und Prozesse. Zudem sind Datensätze auf eigenen und externen Plattformen oft veraltet, weil Veränderungen an Produkten und Sortimenten erst mit erheblicher Verzögerung digital umgesetzt werden können und als aktuelle BIM-Datensätze zur Verfügung stehen.“

KUNDENBEDÜRFNISSE EVALUIEREN

„Wir haben den Markt evaluiert und in einer Online-Umfrage unter 155.000 Teilnehmern die Kun-

denbedürfnisse bezüglich BIM fundiert ermittelt“, berichtet Werner Trefzer. Die Umfrage war Basis für die BIM-Strategie von Geberit. Geberit stellt derzeit neben diversen anderen Formaten und Standards primär BIM-Daten für das weltweit meistgenutzte Softwaresystem Autodesk Revit zur Verfügung. Für die Auslieferung der sogenannten Revit-Familien hat das BIM-Team eigens das BIM Catalogue Plug-in entwickelt, das dem Anwender die BIM-Daten von Geberit direkt in die Planungssoftware Revit einspielt.

IMMER AKTUELL VIA API-SCHNITTSTELLE

Via direktem Datentransfer aus dem Geberit Produkt-Informationssystem STEP stellt das Geberit BIM Catalogue Plug-in immer die aktuellsten BIM-Datensätze in Landessprache und nach länderspe-

zifischen Sortimenten zur Verfügung. So können sich die Nutzer darauf verlassen, dass sie mit aktuellen Daten planen und unangenehme Überraschungen vermeiden. Bereits seit Jahresbeginn 2020 stehen die BIM-Datensätze des Installationssystems Geberit Duofix zu 100 Pro-

➔ Das „Geberit BIM Catalogue Plug-in“ für Autodesk Revit wird als kostenloser Download zur Verfügung gestellt. Nach der Installation des Plug-in in Autodesk Revit erhält der Planer direkten Zugriff auf die BIM-Daten der Geberit-Produkte.



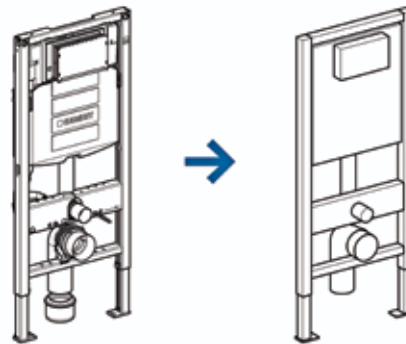
zent, die Daten für Versorgungs- und Entwässerungssysteme zu 95 Prozent in Autodesk Revit zur Verfügung. Bis Jahresende werden alle anderen Geberit-Produkte folgen, inklusive Keramiken und Badmöbel.

SCHLANKE DATEN FÜR EFFIZIENTE PLANUNG

Zu detaillierte Geometrien erzeugen große Dateien und können die Hard- und Softwaresysteme bei großen Projekten an ihre Leistungsgrenzen bringen. „Wir setzen daher auf stark vereinfachte und parametrische Geometrien“, erklärt Trefzer. Sie enthalten alle planungsrelevanten Metainformationen und ermöglichen damit eine effiziente Planung. „Der Schlüssel liegt darin, dass die Autodesk Revit BIM-Objekte als Revit-Familien und nicht als Projektdaten geliefert werden“, so Trefzer weiter. Bei den Geberit Rohrleitungssystemen genügt zum Beispiel ein einfacher Doppelklick im BIM Catalogue Plug-in, um alle vorhandenen Dimensionen und Fittings des gewählten Systems zu laden. „Also alles, was man zur effizienten Planung benötigt, aber ohne Ballast“, so Trefzer.

UMSCHALTUNG AUF NEUTRALE DATEN MÖGLICH

Ausschreibungen im öffentlich-rechtlichen Bereich verlangen in der Regel neutrale Angaben zu den eingesetzten Produkten. Diesem Umstand hat Geberit Rechnung getragen. Die Geberit BIM-Daten bieten dem Planer die Möglichkeit, zwischen einer hersteller-



spezifischen und einer herstellerneutralen Darstellung hin- und herzuschalten. Das vereinfacht die Erstellung der Ausschreibungsunterlagen maßgeblich.

BIM ZUM NACHLESEN

„Wir bieten unseren Kunden innovative und praktikable Lösungen in Bezug auf BIM-Herstellerdaten an. Dazu gehören tagesaktuelle, einfache und parametrische BIM-Daten, wahlweise herstellerneutral oder -spezifisch, das Ganze in Landessprache für das lokale Sortiment. Einfacher geht es fast nicht mehr“, fasst Trefzer den Zugang von Geberit zusammen. Alles Wissenswerte zu BIM und zur Geberit BIM-Strategie hat Trefzer in einer Kompetenzbroschüre zusammengefasst, die bei Geberit kostenlos zu beziehen ist.

Weitere Infos: www.geberit.at/bim

☉ **Herkömmliche 3D-Daten mit einem hohen Detaillierungsgrad erschweren die effiziente Planung. Daher bietet Geberit eine einfache Geometrie mit allen planungsrelevanten Metadaten an – auf Knopfdruck können diese auch herstellerneutral dargestellt werden.**

SPIELMACHER IN DER ARENA.

Ebenso wie erfolgreiche Mannschaften auf dem Spielfeld überzeugen Wilo-Produkte durch perfektes Zusammenspiel und Höchstleistungen. Stadionbetreiber auf der ganzen Welt wählen Wilo für zuverlässige Ver- und Entsorgung von Wasser und als Service-Partner, der langfristig energieeffiziente und vernetzte Systemlösungen garantiert. **Unsere smarte Lösung für Heizung, Klima, Kälte in der Arena: Wilo-Stratos MAXO**

THE FUTURE IS CONNECTED.

www.wilo.at





Verbaut wurden 69 Ultraschall-Wärmezähler, 166 Unterputz-Wasserzähler, acht Netzwerkknoten und ein Gateway.

Verbrauchserfassung aus der Ferne

Die digitale Transformation vollzieht sich in verschiedensten Branchen. Auch die Verbrauchserfassung wird digitalisiert, und neue Potenziale werden ausgeschöpft. Als regulatorische Treiber wirkt unter anderem die EU-Energieeffizienz-Richtlinie. Volker Eck, Geschäftsführer beim Erfurter Messgerätespezialisten Qundis zeigt, wie Smart Metering und Automated Meter Reading (AMR) funktionieren.

Die EU-Energieeffizienz-Richtlinie (EED) enthält neue Anforderungen für die „Fernablesung“ und „Verbrauchsinformationen“. Sie fordert bereits ab dem 25.10.2020 den Einsatz von fernauslesbaren Messgeräten bei Neuausstattungen – bis zum 31.12.2026 müssen auch Bestandsanlagen umgerüstet werden.

Ziel ist es, die Mieter durch zeitnahe Information ihrer Verbräuche beim Energiesparen zu unterstützen. Heute erhalten sie ihre Heizkostenabrechnung für die zurückliegende Heizperiode erst Monate nach Ende der Heizsaison. So haben Mieter keine Möglichkeit, den Verbrauch zu reduzieren.

MORDERNSTE ABLESETECHNIK

Ein Projekt aus der Praxis zeigt, wie die Verbrauchserfassung aus der Ferne mittels Smart Metering und AMR-Technik funktioniert. Der Messdienst Hecon nutzt für die Abrechnung eines Berliner Mehrfamilienhauses die cloudbasierte Ver-



Für die Abrechnung eines Berliner Zinshauses wird die cloudbasierte Verbrauchsdatenerfassung genutzt.

brauchsdatenerfassung von Wasser und Wärme. Gesteuert wird die Ablesung und Wartung online über eine Smart Metering Plattform. Die Systemlösung, bestehend aus Funk-Zählern, Netzwerktechnik und Software, stellt vollautomatisch alle gewünschten Zählerdaten bereit – in verschiedenen Dateiformaten und zu den vom Messdienst gewählten Zeitpunkten.

Die Ablesung von Verbräuchen ist somit ortsunabhängig möglich.

Im Objekt hat der Messdienst 69 Ultraschall-Wärmezähler, 166 Unterputz-Wasserzähler, acht Netzwerkknoten und ein Gateway verbaut. Die Knoten erfassen die Verbrauchswerte der Messgeräte und verteilen sie innerhalb des Netzwerks. Die Fernablesung, also die Datenübermittlung an den Messdienst, wird vom Gateway übernommen. Für die Installation haben wenige Monteure nur zwei Tage gebraucht: Der Rohbau stand zwar schon, aber weil alle Geräte mit Batterie betrieben werden, mussten keine Stromkabel nachträglich verlegt werden. Auch Funkstörquellen konnten durch die flexible Installation umgangen werden.

Hecon erhält nun zweimal monatlich die Werte aller Messgeräte per E-Mail. Ein Ausrücken zum Objekt, wie etwa bei einem Walk-by-System, ist nicht nötig. Dadurch spart sich der Messdienst den Aufwand für die jährliche Hauptablesung und eventuelle Zwischenablesungen – diese finden vom Büro aus statt. Die automatisierte Datenübertragung ermöglicht außerdem ein ständiges Monitoring der Messgeräte, womit Störungen sofort erkannt werden. Zudem erhält der Messdienst nicht nur die Stichtagswerte, sondern auch alle zurückliegenden Werte.

Datensicherheit und -schutz haben dabei höchste Priorität. Alle Datenströme sind verschlüsselt. Die Server der Cloud für die Systemlösung befinden sich in Frankfurt. Die Verbrauchsdaten werden anonym erhoben und versendet – ohne direkten Personenbezug. Die Verknüpfung von Verbrauchs- und Personendaten wird erst bei der Abrechnung vorgenommen.

WIN-WIN-SITUATION

Smart Metering mit AMR-Technik vereinfacht die Arbeit von Hausverwaltungen enorm. Durch das ständige Monitoring beim Messdienst erkennt dieser Störungen sofort – bevor es der Verwalter oder Mieter merkt. Ebenfalls entfällt der Aufwand für die Organisation von jährlichen Ableseterminen durch die Gebäudeverwaltung, und die Abrechnung erfolgt mithilfe der Technik noch schneller. Und weil auch die zurückliegenden Verbrauchswerte gespeichert werden, sind keine Verbrauchsschätzungen mehr nötig. //



SANITÄR WELLNESS

Sanitär- und Wellnesseinrichtungen, Projekte, Design und Trends



Sinnliches Duscherlebnis

Ein besonderes Duscherlebnis für die Sinne bietet die Royal Midas Duschleuchte von Keuco. Sie verbindet perfekt die wohltuende Wirkung von Wasser und Licht. Faszinierend reflektieren die einzelnen Wassertropfen das Licht der Duschleuchte, gleichzeitig strömt von oben Wasser über den ganzen Körper. www.keuco.com/at



PFLEGEDUSCHE MIT GETEILTER TÜR

Gleichzeitig zukunftsweisend und praktisch gedacht wurde bei der Konzeption der Pflegedusche: Sie verfügt über eine geteilte Tür. Damit hat Duschwelten eine Variante im Angebot, die sich flexibel jeder Lebenssituation anpasst. Bei Bedarf kann durch Öffnen der oberen Hälfte leicht Hilfestellung bei der Pflege geleistet werden.

www.duschwelten.de

COOLES DESIGN FÜR EXTRAVAGANTE BADEZIMMER

Tubes bietet eine große Auswahl an leistungsstarken Heizkörpern und Handtuchwärmern, die sich mit ihren ästhetischen Formen vor allem für die gestalterische Anmutung extravaganter Bäder eignen.

www.tubesradiatori.com



ARTWEGER JETZT AUCH MIT DUSCHSYSTEMEN

Den gesamten Duschplatz von einem Hersteller zu beziehen, bringt nicht nur Erleichterung in der Abwicklung, sondern im besten Fall auch funktionelle Vorteile. Im Falle der neuen „Artshower“ beispielsweise mittels radikaler Innovation am Reinigungssektor sowie einem Ende des lästigen „Nachtropfens“. www.artweiger.at

KOMPROMISSLOS VERBINDEND

Mit diesem Titel inszeniert der weltweit bekannte Musiker und Fotograf Bryan Adams die Kaldewei Waschtisch-Schalen-Kollektion 2021. Mit Liebe zum Detail zeigt der Künstler Zweisamkeit im Bad. www.kaldewei.de





AB INS SCHWIMMBAD

Die Planung und der Bau von Schwimmbädern und Wellnessbereichen gelten zwar nicht als Kerngeschäft des Installateurs, diese Bereiche sind jedoch Nischen mit großem Potenzial.

🔗 Wer sich als Installateur auf Schwimmbadplanung und -bau spezialisiert, kann mit guten Geschäften rechnen.

Auch wenn die Menschen bei der Schwimmbad- und Spa-Planung (noch) nicht als erstes an den Installateur denken, spielt er eine immer größere Rolle in diesem Bereich. Voraussetzung sind – wie für alle anderen HLKS-Themen auch – umfangreiches Know-how, Organisationstalent und die richtigen Partner.

GROSSES POTENZIAL

„Das Segment gewinnt für uns Installateure immer mehr an Bedeutung. Um hier erfolgreich zu sein, bedarf es eines fundierten Wissens nicht nur im Bereich

Bau, sondern auch in der Bädertechnik. Zudem muss man früh genug zu planen anfangen, damit alles glatt läuft“, sagt Lukas Wieland, Juniorchef bei der Installationsfirma Wieland mit Sitz in Tamsweg. Bei Wieland arbeitet man beim Bau von Schwimmbädern und Wellnessanlagen mit dem Unternehmen Die Hand-in-Hand-Werker zusammen, welches in baulichen Angelegenheiten dann auch die Projektorganisation übernimmt. „Durch diese Kooperation bieten wir unseren Endkunden ein Rundum-Service und sind sehr erfolgreich in diesem Geschäftsfeld.“

„Der Installateur spielt eine immer größere Rolle beim Thema Schwimmbad und Spa. Er ist zum Großteil für die Haustechnik verantwortlich und daher für viele Konsumenten auch hier erster Ansprechpartner. Darin liegen große Chancen, die durch den deutlichen Trend zum privaten Pool noch verstärkt werden“, bestätigt Christian Rauchfuß, Ressortleiter Verkauf beim Sanitär- und Heizungsgroßhändler Holter, der auch Schwimmbadplanung und -bau bzw. die Ausstattung von Wellnessbereichen anbietet. Bei dem österreichischen

» DER INSTALLATEUR SPIELT EINE IMMER GRÖßER WERDENDE ROLLE IN DEN SEGMENTEN WELLNESS UND POOL. «

CHRISTIAN RAUCHFUSS, HOLTER



Familienunternehmen führte dieser Trend bereits vor einigen Jahren dazu, sowohl den technischen Support und die Beratungsleistung für Installateure zu intensivieren, das Mitarbeiterteam aufzustocken und optische Planungsleistungen für Endkunden ähnlich der Badezimmerplanung anzubieten.

Da sich Installateure in ihren Kerngeschäften mit Wasserverteilung und Wasseraufbereitung, mit Pumpenauslegung und Regelungstechnik beschäftigen, sei der Schritt zum Schwimmbad nicht mehr so weit, führt Christian Rauchfuß weiter aus: „Für einen Haustechnikprofi sind Schwimmbad und Co kein großes Hexenwerk. Es geht einfach darum, die Hürde zu nehmen und sich dem Bereich zu widmen. Eine größere Herausforderung stellen oft die Personalkapazitäten dar.“

UNTERSCHIEDLICHE WÜNSCHE

Spricht man von Schwimmbad- und Spa-Ausstattung, reicht das Spektrum von Angeboten im Haus und im Freien, von der einfachen Außendusche bis hin zum luxuriösen Edelstahl-Pool, von Fertigprodukten bis hin zur individuell geplanten Einrichtung. „Die Kundenwünsche sind sehr verschieden. Eine Obergrenze beim Budget ist bei vielen nicht definiert. Aus unserer Erfahrung möchte der Kunde eine individuelle Wellness-oase gestalten und scheut dabei auch die Kosten nicht – schließlich plant und errichtet er eine solche nicht alle Jahre“, berichtet Lukas Wieland.

HOME, SWEET HOME

Bedingt durch die Corona-Krise wurde vielen Menschen der Wert eines gut ausgestatteten Heims noch stärker bewusst. Zudem wurden Urlaubsbudgets für Investitionen ins eigene Zuhause frei. Profitiert davon auch der Wellness-Sektor? Lukas Wieland beantwortet diese Frage mit einem klaren „Ja“: „Die öffentlichen Schwimmbäder waren zum Teil überfüllt, und wegen Corona war die Angst bei den Menschen auch spürbar. Das Spa zuhause bzw. Privatpools haben dadurch wirklich an Gewicht gewonnen.“

„In Zeiten von Corona wird aktuell viel in das eigene Zuhause investiert, alle Zeichen stehen auf Verbesserung der Wellness-Infrastruktur“, so auch Christian



Besuchen Sie Ihre
**MEIN HOLTER BAD
AUSSTELLUNGEN**
8x in Österreich

Haustechnik

Badezimmer

Wellness & Pool

Hauswirtschaftsraum

WELLNESS & POOL FÜR ZUHAUSE

HOLTER bietet Inspiration rund um Wellness & Pool. Als leistungsstarker Partner begleiten wir Sie sowie Ihre Kunden von der Ideenfindung über die fachgerechte Beratung und Planung bis hin zur Unterstützung auf der Baustelle. Selbst die Inbetriebnahme und Einschulung der Endkunden wird von unseren Fachexperten übernommen. Für eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft.



» ENTSCHLIESST SICH EIN KUNDE, EINE PRIVATE WELLNESSOASE ZU ERRICHTEN, SCHEUT ER AUCH KEINE KOSTEN. SCHLIESSLICH GEHT ES UM EINE INVESTITION, DIE LANGFRISTIG WIRKT. «

LUKAS WIELAND, INSTALLATEUR WIELAND

Rauchfuß. Das zeige auch das starke Wachstum in diesem Bereich, das bei Holter bei 40 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr liegt. Einen massiven Anstieg verzeichnet der Großhändler auch im Saunabau für Privatkunden, etwas in den Hintergrund geraten sei das Thema Dampfbad. Für den Experten liegt der Grund dafür nicht in der Wirkung, sondern in der Materialität von Dampfduschen begründet. Noch vor ein paar Jahren wurden viele Fertigprodukte aus Acryl oder ähnlichen Materialien verbaut, die zu dem heute als State-of-the-Art geltenden, reduzierten Designstil nicht mehr passen – selbst wenn die Funktion einwandfrei ist. Der individuelle Bau von Dampfbädern und -duschen bedeutet einen ungleich höheren Kostenaufwand, daher sind wieder eher Saunen gefragt – denn Holz ist als Material immer im Trend und kompatibel mit allen Stilen.

LANGE NUTZBARKEIT

Neben dem Neubau ist die Sanierung, Verbesserung und Automatisierung der Technologie bestehender Pools ein ebenso stark wachsender Sektor. Eine zentrale Rolle spielt dabei eine moderne Wasseraufbereitung – eine Grundvoraussetzung für gesundes Baden und Schwimmen. Automatische Mess-, Dosier- und Regelsysteme sind ein probates Mittel, um die Wasserqualität im Swimmingpool stets auf einem optimalen Stand zu halten. Die klassische Methode der Messung des pH-Wertes (also die Bestimmung des Säuregehalts im Wasser) und die Regulierung durch die Zugabe von Poolchemikalien ist nach wie vor eine häufige Methode zur Wasserhygiene. Eine Tendenz ist allerdings klar erkennbar: Salzschwimmbäder sind im Kommen. Durch Salzelektrolyse wird Chlor produziert und das Wasser so hygienisch aufbereitet.



➔ Frei stehende Wannen und Whirlpools bieten auch bei wenig Platz Entspannung pur.

🕒 Bei vielen Neubauten werden Schwimmbäder mittlerweile automatisch mitgeplant.



Weitere Neuerungen betreffen eine Automatisierung der Rückspülung und des Zuschaltens der Wärmepumpe. Ebenso ist die Lichttechnik ausgereifter, Zusatztools wie integrierte Schwallduschen oder Massagedüsen boomen auch im Privaten, genauso wie Überdachungen und Rollabdeckungen.

Auch in das leichtere Handling bei der Wartung wird investiert. Da sich bei vielen älteren Schwimmbädern der Technikschaft angrenzend an den Pool, direkt im Erdreich, befindet, ist die Servicierung un bequem. Daher rüsten viele Konsumenten um, bauen eigene Poolhäuser und lassen zur Vereinfachung der Beschickung, Bedienbarkeit und Wartung die Technik auf Gartenniveau anheben. Ein weiteres Indiz für den Trend zur Automatisierung sind die steigenden Verkaufszahlen bei Poolrobotern, also automatischen Wand- und Bodensaugern: Waren diese vor fünf Jahren noch ein Randthema, kommt heute kaum ein Pool ohne aus.

Apropos Wasseraufbereitung: Diese stellt oft einen „Knackpunkt“ dar und bedarf einer fundierten Auseinandersetzung: „Mit diesem Thema – dazu gehören auch die relevanten Normen – muss sich ein Installateur unbedingt beschäftigen, möchte er in diesem Segment reüssieren. Auch wenn die Umsetzung Spezialfirmen übernehmen, muss man als Berater den Kunden die unterschiedlichen Möglichkeiten mit ihren Vor- und Nachteilen darlegen können. Zudem ist das Nutzerverhalten genau zu analysieren, da es Basis für viele Entscheidungen ist“, fasst Rauchfuß zusammen. //

Text: Gudrun Haigermoser

Viega Advantix Cleviva-Duschrinne

An der Oberfläche: gutes Design.
Darunter: leichte Montage.

Einfache Reinigung

Oberflächengeführte Punktentwässerung, 1–2 % Gefälle

Viele Farbvarianten wählbar

Duschprofil verkürzbar
oder verlängerbar

Geruchverschluss auch bei
niedrigen Bauhöhen

Link direkt zum Montagevideo: [viega.at/Cleviva](https://www.viega.at/Cleviva)

Echte Installationsvorteile, kombiniert mit höchster Flexibilität

Was montiert man besonders gerne? Eine Duschrinne, die alle Gestaltungswünsche erfüllt und gleichzeitig auf jede Einbausituation eingestellt ist. Eine Positionierung an der Wand, zentral oder dezentral, ist ebenso möglich wie eine optimale Längenanpassung durch das kürz- oder verlängerbare Duschprofil. Und weil die mitgelieferte Dichtmanschette erst zum Zeitpunkt der Abdichtung in den Flansch eingeklipst wird, freut sich auch der Fliesenleger über Advantix Cleviva.

Viega. Höchster Qualität verbunden.

viega

VERÄNDERUNG PASSIERT

Auch im Handwerk sind die Veränderungen durch die Digitalisierung groß, an dem Thema kommt heute niemand mehr vorbei. Ein wichtiger Teil davon ist die Administration, für viele Unternehmer der Einstieg in die „digitale Transformation“.

Vom Smartphone bis zum Online-Shopping: Digitale Angebote sind im Alltag praktisch allgegenwärtig, und deren Nutzung ist für die meisten von uns selbstverständlich. Warum also tun sich viele kleine und mittelständische Unternehmen mit der digitalen Transformation ihrer Prozesse noch immer so schwer? Als größte Einstiegsbarrieren werden die mangelnde Zeit und die Kosten angeführt. Aber die Einführung neuer Systeme und Abläufe darf nicht nur kurzfristig betrachten werden. Was zählt, sind mittel- und langfristige Zielsetzungen, und es ist wichtig, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen. Denn Wissen nimmt viel von der Bedrohlichkeit. Und die Zeit, die man investiert, bekommt man bald zurück, da ein strukturiertes System vieles an Routinearbeiten abnimmt.

🔊 Eine immer ausgereifere Technik macht es möglich: Das digital geplante Badezimmer mittels VR-Brille virtuell zu erleben.



SCHRITT FÜR SCHRITT

Spricht man von Digitalisierung der Administration, fallen darunter Bereiche wie das Bestellwesen und die Arbeitsvorbereitung, Planung, Kalkulation und Abrechnung, Zeiterfassung, Lohnverrechnung sowie Datenverwaltung. Aber auch um die Schnittstellen zur Kommunikation und zu externen Stellen wie Behörden und Großhandel geht es. Für den Einstieg ist es das Wichtigste, Schritt für Schritt vorzugehen und sich einen gut umsetzbaren Bereich zu suchen, dessen Realisierung den laufenden Betrieb nicht stört. So kann man internes Wissen aufbauen und die Belegschaft mitnehmen. Eine zentrale Erkenntnis ist auch, dass man nicht alles selber machen kann. Hier helfen Fachleute wie Hannes Koidl, der mit seinem Unternehmen Prakom mit Sitz in Kundl in Tirol eine eigens für das Handwerk entwickelte, individuell anpassbare Software inklusive aller Supportleistungen anbietet: „Wir haben uns auf die Haustechnik und alles rund um das Bau- und Baunebengewerbe spezialisiert“, so der Geschäftsführer, der bedingt durch die Corona-Krise einen weiteren „Digitalisierungsschub“ im Handwerk bemerkt.

DIGITALISIERUNGSSCHUB DURCH CORONA

Denn auch wenn Installateure weitestgehend normal weiterarbeiten konnten, hat sich im und bedingt durch den Lockdown im Frühjahr auch die Nachfrage nach IT-Angeboten erhöht. „Zum einen sind unsere Kunden mit Arbeit eingedeckt, daher steigt auch die Nachfrage nach Software, die Routinen vereinfacht. Zum anderen haben doch viele die „Pause“ genutzt, um ihre IT zu stärken und Schulungen voranzutreiben – die in diesem Bereich sehr gut online stattfinden können“, berichtet Hannes Koidl, der durchaus eine langfristige Veränderung sieht: „Der direkte Kundenkontakt ist für Installateure unersetzbar. Dennoch sind Heimarbeitsplätze, Kundenbetreuung aus der Ferne, Webinare und Online-Meetings immer mehr im Kommen und werden uns auch im Handwerk zu einem gewissen Grad erhalten bleiben.“

SYSTEME TAUSCHEN

Ein zentraler Begriff im Zusammenhang mit der Digitalisierung administrativer Prozesse sind EPR Programme (Enterprise Resource Planning). Diese Softwarelösungen zur Ressourcen- und Aufgabenplanung eines Unternehmens integrieren eine Vielzahl von Ge-

schäftsanwendungen und Betriebsdaten, die in einer zentralen Datenbank verarbeitet und gespeichert werden. Solche Programme stehen schon seit Längerem für KMU in abgespeckter und leistbarer und auf die jeweilige Branche zugeschnittenen Form zur Verfügung. Eine Vorstufe sind sogenannte Dokumentenmanagementsysteme (DMS), Ziel ist das „papierlose Büro.“ Damit müssen Rechnungen nicht mehr händisch ausgestellt, kontrolliert und weitergereicht werden, das geht über das Programm.

SYSTEME TAUSCHEN

„Es gibt zwar immer noch Unternehmen, die nicht einmal eine digitale Lagerbuchhaltung haben, aber die werden weniger. Die meisten Betriebe haben Kalkulationsprogramme oder ERP Systeme, die allerdings in die Jahre gekommen sind und z. B. für viele webbasierte Anwendungen und Verknüpfungen nicht mehr geeignet sind“, berichtet Hannes Koidl aus der Praxis. So merke man in der IT-Branche in den letzten Jahren einen starken Trend zum Tausch nicht mehr zeitgemäßer Großrechneranlagen, die teuer in der Wartung und altmodisch in der Bedienung sind. Es gibt aber auch viele Gründer, die in Sachen Software komplett neu beginnen. Hier ist es ratsam – wenn man nicht bereits im Arbeitsleben Erfahrung mit Programmen gesammelt hat und sich hieran orientiert – sich nach einer guten

Beratung ein Einstiegspaket zuzulegen. Damit ist zu meist von der elektronischen Bestellung bis zum Controlling alles abgedeckt, die nötigen Schnittstellen sind vorhanden.

ACHTUNG BEI DER PRODUKTWAHL

Wichtig ist, dass die Programme auch die gängigen Normen wie die Önorm A2063 (Ausschreibungsnorm) unterstützen, um auch bei elektronischen Ausschreibungen, beim Aufmaß- und Abrechnungsprozess die entsprechende Qualität bieten zu können. Denn verschlafene Handwerker diese digitale Entwicklung, sind sie vor allem im öffentlichen Bereich nicht wettbewerbsfähig, ohne elektronische Rechnung wird in vielen Bereichen gar nicht mehr abgerechnet.

Der Vorteil spezialisierter Software-Anbieter ist die Individualprogrammierung für den Einzelnen: „Wir besprechen mit den Kunden genau die Anforderungen und stellen dann die entsprechenden Lösungen für z. B. Ausschreibungen, Kalkulation, Controlling und Abrechnung zur Verfügung, die auch am Handy oder Tablet für unterwegs zur Verfügung stehen“, erklärt Hannes Koidl. Auch B2B-Schnittstellen zu Großhändlern und Herstellern sind bei einer modernen Admin-Software vorhanden. So können aus Planungen heraus automatisiert ein Angebot für den Kunden und Stücklisten für die Bestellung erstellt werden.



» EINE DIGITALE ADMINISTRATION ENTLASTET DIE MITARBEITER, NIMMT IHNEN ROUTINEN AB UND SCHAFFT FREIRÄUME FÜR WICHTIGES. «

HANNES KOIDL,
PRAKOM
SOFTWARE

FOTO: PRAKOM

VenDoc – Die smarte Branchenkomplettlösung – aus der Praxis und immer am Puls der Zeit

VenDoc aus dem Hause PraKom ist die Softwarelösung aus der Praxis speziell für Handwerk und Handel zur optimalen Vernetzung aller Unternehmensbereiche, ist plattformunabhängig, bietet ein Maximum an Individualisierung und kann vom Kunden einfach selbst modifiziert werden.

Zukunftsweisend, flexibel wie eine Individualsoftware und aus der Praxis: VenDoc, die führende Software für Handwerks- und Handelsbetriebe, zeigt, wie Unternehmensbereiche optimal vernetzt werden können. Ein Rundumpaket welches Branchenprozesse ideal unterstützt, von der Angebotskalkulation über die Materialwirtschaft bis hin zur Rechnungslegung, Zeiterfassung, Servicemanagement, Kassenlösung dem Controlling und vielem mehr.

Kalkulieren und Projektieren im Handumdrehen

Durch ein umfangreiches Repertoire modernster Funktionen steigern Sie mit VenDoc nachhaltig die Effizienz beim Erstellen, Kalkulieren und Abwickeln Ihrer Projekte. Das normgerechte

Erstellen sowie das Kalkulieren und Auspreisen von A2063, B2063, GAEB und SIA Ausschreibungen werden zum Kinderspiel. Projekte jeglicher Größe – vom EFH bis zum Großprojekt – können einfach, übersichtlich und schnell abgewickelt werden.

VenDoc Mobile – Einfach, intuitiv und offlinefähig

Mit der neuen VenDoc Mobile App für iOS und Android ist die Erfassung von Arbeitszeiten sowie Partiestundenbuchungen, Material, Geräteinsatz bis hin zu Fotos und der Unterschrift auch offline möglich. Da-

bei können Zusatzinformationen auch einfach über die Spracherkennung erfasst werden, somit gibt es kein lästiges und aufwendiges Tippen mehr. Ist das Gerät online, werden die notwendigen Daten direkt mit der Kundeninfrastruktur ausgetauscht – ein zusätzlicher Clouddienst ist dadurch nicht notwendig. „Bei der Entwicklung standen für uns die intuitive und praxisgerechte Handhabung sowie die Offlinefähigkeit ohne viel „Schnickschnack“ im Vordergrund“, erklärt Hannes Koidl, Gründer und GF von PraKom. „Unsere Kunden sind von den Funktionen und der Einfachheit begeistert.“

KONTAKT:
PraKom Software GmbH
www.praKom.net



prakom  **VENDOC**

ENTGELTLICHE EINSCHALTUNG

FOTO: CAN YESIL/SHUTTERSTOCK.COM



➔ Individualisierte Softwarelösungen für das Handwerk nehmen den Mitarbeitern viele Routinen ab und erlauben eine professionalisierte Kommunikation.

» **DIE TECHNISCHEN MÖGLICHKEITEN IN SACHEN PLANUNG UND PRÄSENTATION MACHEN HEUTE VIELES MÖGLICH.** «

CHRISTIAN RAUCHFUSS, HOLTER

ZEIT, GELD UND MANPOWER

Je größer ein Unternehmen, desto größer ist der Aufwand, neue Prozesse einzuführen. Allerdings gibt es in größeren Betrieben zumeist eigene IT-Mitarbeiter – was bei kleineren oft nicht der Fall ist. Hier muss es laut Experten zu einem noch viel stärkeren Umdenken kommen – denn den Bereich Digitalisierung kann kaum jemand mehr „so nebenbei“ mitmachen. „Ein Installateur mit zwanzig Mitarbeitern braucht mindestens eine Person, die sich um die IT kümmert und dafür intern und extern Ansprechpartner ist. Und das muss nicht der Chef sein. Denn der ist zumeist viel unterwegs und kann diesem Thema nicht die nötige Zeit widmen“, sagt Hannes Koidl.

FÖRDERUNG NÜTZEN

Um die passende Lösung für den eigenen Betrieb zu finden, ist es also wichtig, sich selbst zu informieren und interne Ressourcen zur Verfügung zu stellen. Auch externe Beratung hilft, diese wird seit drei Jahren auch durch das Programm KMU Digital Förderung unterstützt. Diese Förderung des Wirtschaftsministeriums und der Wirtschaftskammer Österreich (WKO), die es seit zwei Jahren gibt, ging Ende 2019 in die nächste Runde. Gefördert wird u. a. Beratung in den Bereichen E-Commerce und Social Media, Geschäftsmodell und Prozesse sowie IT-Sicherheit. Dabei werden halbtägige Status- und Potenzialanalysen mit 80 Prozent und bis zu zweitägige Strategieberatungen mit 50 Prozent unterstützt. Zudem können KMU Umsetzungsförderungen beantragen, bei denen bestimmte Investitionen bei Projekten im Ausmaß von 5.000 bis 20.000 Euro mit bis zu 30 Prozent gefördert werden.

ÜBER DEN WOLKEN

Im Zusammenhang mit ERP für KMU spielt Cloud Computing eine wichtige Rolle: Die Bereitstellung von

IT-Infrastruktur wie Speicherplatz oder Anwendungssoftware als Dienstleistung über das Internet. Viele nutzen z. B. beim Telebanking eine Software, die extern, also von der Bank, gewartet wird.

Ähnliches ist auch für das eigene Unternehmen möglich. „Durch Speicherung in der Cloud bzw. mit komplexen Cloudlösungen kann ein Unternehmen z. B. auf die Anschaffung von Hardware verzichten, auch für Sicherheit und das laufende Update ist der Betreiber verantwortlich“, erklärt Hannes Koidl, der mit Prakom ein eigenes Rechenzentrum in Kufstein betreibt, die Vorteile. Sowohl große Betriebe mit über hundert Usern als auch kleinere Firmen profitierten von der externen Bereitstellung von Servern. Derzeit halten sich bei dem Tiroler Unternehmen der Anteil der Kunden, die eigenes Equipment nutzen, und jener, die auf Internetlösungen setzen, noch die Waage. Die Tendenz geht aber stark in Richtung Cloud.

Die Befürchtungen mangelnder Datensicherheit bei Cloudlösungen entkräftet der Experte – immer vorausgesetzt, dass gewisse Grundregeln eingehalten werden. „Unternehmen, die keine eigenen, ausschließlich für die IT zuständigen Mitarbeiter haben, sind eher gefährdet, als wenn sich externe Spezialisten um die Datensicherheit kümmern. Denn das ist deren Kerngeschäft, und sie halten sich immer am laufenden Stand“, so Koidl.

DIE DRITTE DIMENSION

Neben den internen Abläufen spielt IT – auch bedingt durch die zunehmende Automatisierung – in alle Bereiche der Haustechnik hinein: „Die technischen Möglichkeiten in Sachen Planung und Präsentation sind heute äußerst komplex und machen vieles möglich. Und je größer das Projekt, desto mehr Technik kommt in der Planung zum Einsatz“, sagt Christian Rauchfuß, Ressortleiter Verkauf beim Sanitär- und Heizungsgroßhändler Holter. So werden die digital aufgenommenen Maße mittels Lasergeräten in Planungsprogramme eingespielt. Damit können Entwürfe zwischen Planern, Endkunden und Handwerkern abgestimmt und verändert werden.

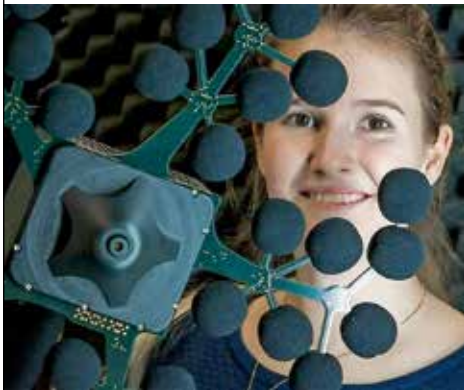
Noch nicht völlig ausgeschöpft werden Präsentationstechniken auf großen Bildschirmen oder virtuelle Rundgänge unterstützt durch eine Virtual Reality (VR)-Brille – sie bieten für die Experten aber ein großes Potenzial für die Zukunft. Speziell im Bereich Bad bestimme hier der Endkunde den Weg, den man einschlägt: So werden zum Beispiel in der Hotellerie Musterzimmer erst in einer sehr späten Planungsphase oder gar nicht mehr „in echt“ aufgebaut. Diese können durch den virtuellen Entwurf ersetzt werden, und Veränderungen sind einfach und schnell, ohne hohe Kosten vorzunehmen.

Speziell im Kommen sind Augmented-Reality-Technologien, die reelle Gegebenheiten in Echtzeit mit computerunterstützten Zusatzinformationen und Produkten erweitern. //

Text: Mag. Gudrun Haigermoser

Wie klingt perfekter Wasser-Sound?

Für ihren Job braucht Melanie Grüner ein gutes Ohr. Die Akustikexpertin hört im Luftschallprüfstand des Hansgrohe Forschungs-labors im Schwarzwald ganz genau hin. Schließlich will sie den perfekten Wasser-Sound finden. Denn bei Premiumprodukten zählen auch angenehme Geräusche zu den Qualitätsmerkmalen.



„Das Geräuschverhalten gehört zu den inneren Werten einer Armatur oder Brause und ist Ausdruck der Produktqualität.“ Melanie Grüner

In der Autoindustrie sind Akustikexperten schon lange wichtige Mitglieder in Entwicklungsteams. Sie sorgen für den richtigen Motor-Sound oder das satte Geräusch, wenn die Wagentür zufällt. Auch Hansgrohe hat eine gute Zuhörer:in: Melanie Grüner. „Ich trage dazu bei, dass sich das Wassererlebnis mit unseren Produkten wirklich mit allen Sinnen, also auch akustisch, genießen lässt“, sagt die studierte Verfahreningenieurin.

Beim perfekten Wasser-Sound dürfen Wasserstrahlen weder zu laut sein noch von unangenehmen Nebengeräuschen begleitet werden.

BADGERÄUSCHE IN ANGRENZEN-DEN RÄUMEN

Beim Geräuschtest helfen neuerdings „Körperschallprüfstände“, die mit akustischen Kameras ausgestattet sind. Ähnlich wie in einem Tonstudio ermitteln Mikrofone die Schalldruckpegel. „Wir führen genormte Prüfungen durch, um die Zulassungen für unsere Produkte

zu erhalten“, erklärt Grüner. Dabei geht es vor allem um Badgeräusche, die in angrenzenden Räumen zu hören sind. Je nach Lautstärke bekommt das Produkt eine Zertifizierung: Geräuschkategorie I, II oder U (nicht klassifiziert). In Klasse I ist eine Brause so leise wie ein leichtes Blätterrauschen in einem Laubwald. „Die neuen Tests helfen Hansgrohe dabei, die beste Geräuschkategorie zu erreichen.“

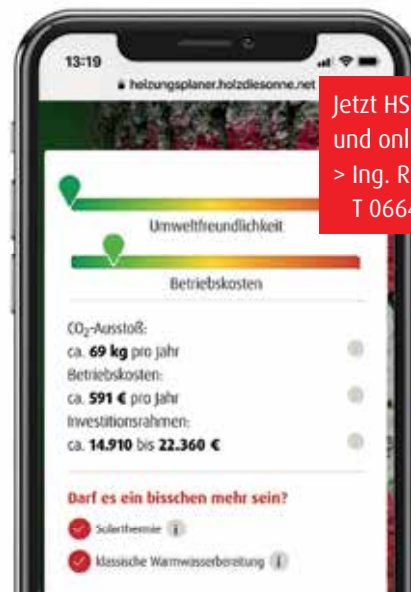


WELLNESS OHNE STÖRGERÄUSCHE

„Mit unserer Anlage können wir die Produkte reproduzierbar analysieren, vergleichen und klassifizieren.“ So werden verborgene Schallquellen im Innern aufgespürt und die Produkte optimiert. In der Geräuschkategorie I darf eine Armatur maximal 20 Dezibel entwickeln, bei einem Druck von drei bar. Dann ist sie im Wohnungs- oder Hotelbau bestens geeignet sowie in Büros, Praxen, Krankenhäusern oder Schulen. Klasse I beweist ihre hohe Qualität und sorgt auch akustisch für ungetrübten Wassergenuss. //

DAS BESTE TOOL IM GANZEN LAND

Rot-Heiss-Rot: Unser Online-Heizungsplaner liefert einen Überblick über Möglichkeiten, Investitionsrahmen, Betriebskosten und Umweltfreundlichkeit von Heizsystemen.



Jetzt HSH-Installatör werden und online Kunden gewinnen.
 > Ing. Rudolf Rattenberger
 T 0664 19 19 675



„Wir arbeiten mit Hochdruck an digitalen Plattformen“

Wie bereits berichtet, wird die internationale Haustechnik-Branchenleitmesse ISH in Frankfurt von 22. bis 26. März lediglich digital ausgetragen. Inwieweit dies eine würdige Alternative zum erfolgreichen Messeformat vergangener Jahre sein kann, haben wir den Vorsitzenden der Messe Frankfurt-Geschäftsführung, Wolfgang Marzin, gefragt.



Die physische Austragung der Branchenweltleitmesse ISH fällt für 2021 aus.



Wolfgang Marzin, Vorsitzender der Messe Frankfurt-Geschäftsführung

Haben die verfügbaren technischen Möglichkeiten einer digitalen Messe das Potenzial an eine Vor-Ort-Veranstaltung heranzukommen?

Der zentrale Charakter einer Vor-Ort-Veranstaltung liegt in der physischen Präsenz, dem persönlichen Gespräch. Egal wie gut unsere technischen Möglichkeiten auch sind, hieran – und daraus mache ich auch kein Geheimnis – kommt so schnell nichts heran. Aber: Wir arbeiten gerade mit Hochdruck an digitalen Plattformen, die einen gemeinsamen Austausch ermöglichen und dadurch einen Mehrwert für Aussteller und Besucher generieren. Die Entscheidung, die ISH 2021 einmalig komplett digital durchzuführen, haben wir auch deshalb zu diesem Zeitpunkt getroffen, weil so für alle Beteiligten ausreichend Zeit bleibt, um eine attraktive digitale ISH zu konzipieren und umzusetzen.

Rechnen Sie aufgrund der aktuellen Situation ganz generell mit einer nachhaltigen Transformation des Messemarktes?

Messen sind immer Spiegelbild der Branche und der Wirtschaft – das zeigt sich aktuell deutlicher denn je. Ich persönlich gehe aber nicht davon aus, dass es zukünftig keine klassischen Messen mehr geben wird, dafür ist diese Vor-Ort-Begegnung einfach zu wertvoll. Vorstellbar ist jedoch, dass zukünftig immer mehr Formate entwickelt werden, die zusätzlich unterjährige Vernetzung anbieten, klassische Messen demnach um digitale Formate erweitert werden.

Abseits des Sicherheitsaspektes: Welche Vorteile zeichnet aus Ihrer Sicht eine digital ausgetragene Messe aus, und welche Nachteile lassen sich nicht leugnen?

Der entscheidende Vorteil einer digitalen Plattform ist eindeutig die Orts- und Zeitunabhängigkeit und das generelle Potenzial, im Grunde die ganze Welt digital versammeln zu können. Im Rahmen einer digital ausgetragenen Veranstaltung können alle Aktivitäten der Aussteller auf einer Plattform gebündelt und mit unseren eigenen Angebo-

ten intelligent verknüpft werden. Somit haben Aussteller, Besucher, Partner und Verbände die Möglichkeit, eine zentrale virtuelle Branchen-Plattform für Business und Wissensaustausch zu nutzen. Die ISH wird 2021 als rein digitale Veranstaltung stattfinden und eine Vielzahl an Anwendungen bereitstellen. Dazu zählen z. B. Ausstellerpräsentationen (Produkte, Informationen, Videos, Ansprechpartner, Chatfunktionen, 1-zu-1-Videoanrufe) und intelligentes Matchmaking mit passenden Geschäftspartnern zur Leadgenerierung, unterstützt durch künstliche Intelligenz. Des Weiteren wird es Live-Streamings und On-Demand-Übertragungen des Rahmenprogramms geben sowie eine Terminvergabe für Online-Meetings mit den Ausstellern. Alle Features sind während der Veranstaltung, rund um die Uhr, über die verschiedenen Zeitzonen hinweg, weltweit verfügbar – das ist natürlich ein unschlagbarer Vorteil. Aber die persönliche Begegnung und das Live-Erlebnis kann digital nicht übertragen werden.

Wie muss meine IT-Infrastruktur beschaffen sein, um als Besucher an einer digitalen Messe teilzunehmen?

Im Grunde ist ein Endgerät mit Internetzugang vollkommen ausreichend. Ich möchte aber nochmal kurz betonen, dass die ISH 2021 keine 1:1-Übertragung der physischen Messe in eine digitale Welt wird. Wir schaffen mit der ISH digital erstmals eine zentrale virtuelle Branchen-Plattform für Business und Wissensaustausch.

Welche Art von Unterstützung bieten Sie den Ausstellern an, um sich virtuell bestmöglich präsentieren zu können?

Wir sind gerade dabei, verschiedene Angebotspakete für Aussteller zu entwickeln, um dadurch den unterschiedlichen Bedürfnissen gerecht zu werden. Im nächsten Schritt aktivieren wir dann unser internationales Vertriebsnetzwerk zur Besuchergewinnung. Darüber hinaus wird es auch Online-Tutorials für Aussteller und Besucher geben, die die Plattform erklären und Tipps und Tricks bereithalten, sich bestmöglich in dieser virtuellen Welt zu präsentieren und zu interagieren. Natürlich steht auch das komplette ISH-Team mit Rat und Tat zur Stelle. //



Messedirektor Robert Schneider: „Eine Webuild Energiesparmesse 2021 auf womöglich halbiert Fläche mit weniger Ausstellern und Besuchern ist nicht im Sinne unserer Kunden.“

Absage der Webuild Energiesparmesse

Der aktuelle Pandemieverlauf und die damit verbundenen behördlichen Verschärfungen für Messen und Veranstaltungen zwingt die Verantwortlichen der Messe Wels, die kommende Webuild Energiesparmesse abzusagen.

Diese für die heimische Haustechnikbranche zentrale Fachmesse hätte von 24. bis 28. Februar 2021 stattfinden sollen und wird nun auf 2022 verschoben. Damit reagiert die Messe Wels vorausschauend und gibt den Ausstellern und Partnern mit dieser Entscheidung rechtzeitig die erforderliche Planungssicherheit.

Messedirektor Mag. Robert Schneider dazu: „Eine Webuild Energiesparmesse 2021 auf womöglich halbiert Fläche mit weniger Ausstellern und Besuchern ist nicht im Sinne unserer Kunden und der Erfolgsstory dieser Messe. Daher haben wir uns für die ersatzlose Absage entschieden und freuen uns schon heute auf die Webuild Energiesparmesse Wels 2022.“

Letztlich ausschlaggebend war auch die Absage der physischen Austragung der im März geplanten Weltleitmesse ISH 2021 in Frankfurt (digital findet sie

jedoch statt) und der damit verbundenen Absagen der Marktführer – insbesondere aus dem Sanitärbereich – für die Webuild Energiesparmesse.

Auf die sich verschärfende Situation rund um Covid-19 reagiert die Messe Wels mit einer Neuplanung des Messekaltenders für das Frühjahr 2021. So werden bis März 2021 keine Eigenmessen in Wels durchgeführt. Gastmessen und Gastveranstaltungen finden wie geplant auch weiterhin statt.

Messehallen gehören zu den sichersten überdachten Gebäuden, in denen sich Menschen ohne Infektionsrisiko aufhalten können. Die Raumhöhen und Raumgrößen, verbunden mit einer hohen Frischluftzufuhr sowie den vielen Hygienemaßnahmen sorgen dafür, dass Begegnungen auf Fach- und Publikumsmessen und bei allen sonstigen Veranstaltungen ohne erhöhtes Risiko möglich sind. //

Laufen rückt mit Val kompakte und anspruchsvolle Badarchitektur in den Fokus.



Die jüngste Erweiterung von Val konzentriert sich mit neuen Waschtischen besonders auf kompakte und anspruchsvolle Badgrundrisse. Die neuen Saphirkeramik-Waschtische, die Laufen zusammen mit Designer Konstantin Grcic für die Badkollektion Val entwickelt hat, nehmen sich dieser Herausforderung auf neue und innovative Weise an. Die Waschtische sparen Platz ein, da sie bei gleichen Dimensionen ein größeres Becken bieten können. Bei kompakten Grundrissen kann also ein kleinerer Waschtisch gewählt werden, wobei kaum Beckeninhalte verloren geht.

Zu besichtigen ist die Serie Val im LAUFEN Space – Showroom & Innovation Hub, Salzgries 21 im 1. Bezirk in Wien. www.laufen.co.at



MAXIMALES DUSCHVERGNÜGEN MIT MINIMALER INSTALLATION



Grohes jüngste Duschneuheit bietet mit der Handbrause „Rainshower SmartActive“ nicht nur komfortables Duschvergnügen, sondern minimiert auch den Einbauaufwand für den Installateur. Denn die passende Duschstange kann ohne Fliesenausgleichsscheiben auf bereits vorhandenen Bohrlöchern angebracht werden.

Die Rainshower SmartActive Handbrause ist mit der SmartTip-Steuerung ausgestattet. Derart reicht ein einfaches Fingertippen auf die Rückseite der ergonomisch geformten Handbrause, um intuitiv zwischen drei Strahlarten zu wechseln. In der Mitte des Duschkopfes sorgen ovale und sternförmige Düsen für einen kraftvollen ActiveMassage-Strahl. Acht weitere Öffnungen garantieren zusätzlichen Wasserdruck. Mit diesem kräftigen Jet-Strahl lässt sich auch Shampoo besonders schnell ausspülen. Wenn es ein eher moderater Wasserdruck sein soll, sorgen die kreisförmig angeordneten Düsen für eine sanfte Regendusche. Ein weiteres Detail ist die praktische DripStop-Funktion im Rain- und Jetstrahlmodus, dank der lästiges Nachtropfen nach Abschalten der Handbrause minimiert wird. Diese Handbrause ist in zwei Größen (130 mm und 150 mm), in elf Farben sowie als runde oder eckige Variante verfügbar. www.grohe.at

☛ Die praktische QuickFix-Funktion der Brausestange erlaubt es, bereits vorhandene Bohrlöcher zu nutzen.

GRENZENLOSER WASSERSPASS MIT INTELLIGENTEN DETAILS



Mit den AquaTray Armaturen von HSK Duschkabinenbau können Fachhandwerker ihren Kunden eine ebenso elegante wie praktische Lösung für grenzenlosen Wasserspaß in der heimischen Dusche bieten. Die AquaTray Thermostatarmatur überzeugt sowohl durch ihre hochwertige Optik als auch durch praktische Aspekte. Die brillant-weiße Echtglasablage in den Maßen 30 x 15 cm weist eine großzügige Stellfläche für Duschutensilien jeglicher Art auf. Ein zusätzliches Anbohren der Fliesen für Regale oder Ablagen ist damit nicht mehr nötig. Das zuverlässige und hochwertige Innenleben des modernen Sicherheitsthermostats, wie beispielsweise der Rückflussverhinderer, die 38-Grad-Sperre und die Kaltwasser-Ausfallsicherung machen das Duschvergnügen mit AquaTray zudem besonders sicher. In jedem Falle macht das AquaTray Thermostat als Bestandteil in einem Shower-Set oder auch als eigenständige Auf- oder Unterputzvariante eine gute Figur in jeder Duschkabine. Das Shower-Set Model RS 200 AquaTray Thermostat bietet eine flache, runde Kopfbrause mit 25 cm Durchmesser. www.hsk.de

☛ AquaTray: die Design-Armatur mit Glasablage von HSK.



FARBE IM BAD ALS ORIENTIERUNG



Farbliche Akzente im Badezimmer haben unterschiedliche Funktionen. Zum einen sind sie ein Ausdruck einer persönlichen Note im Badezimmer. Zum anderen können sie aber auch als Orientierungshilfe dienen. Kermi bietet unter anderem mit der Duschkabine „Nica“ die Möglichkeit, Duschkabinen nach persönlichem Geschmack zu individualisieren. Ein optisches Highlight im Badezimmer, das aber auch noch eine weitere Aufgabe erfüllt. Denn die Farbakzente können auch bei der Orientierung helfen. Das Beispielbad wurde mit einer Nica-Ecklösung aus der Dark Edition von Kermi ausgestattet. Die Duschkabine in edlem Schwarz Soft harmoniert mit der schwarz-weißen Farbgebung im Badezimmer. Die Konturen werden durch die Farbakzente optisch unterstrichen, die Duschkabine sticht dadurch im Raum hervor. Das bewirkt, dass man sich, zum Beispiel bei schummerigen Licht im Bad, gut orientieren kann. Insbesondere Menschen mit einem beeinträchtigten Sehvermögen hilft die farbliche Gestaltung, sich sicher im Bad zurechtzufinden. Der Griff in Schwarz Soft wirkt sehr markant und lässt sich jederzeit sofort erkennen und gut fassen. Der integrierte Soft-Open- und Soft-Close-Mechanismus der Gleittüren erleichtert zudem das Öffnen und Schließen.

www.kermi.de

☛ In Kombination mit dem Duschplatz „Point E65“ bietet Kermi einen attraktiven barrierefreien Duschbereich.

UMWELTZEICHEN FÜR HEIMISCHEN ROHR- UND KLIMASYSTEM-INNOVATOR

Das Umweltministerium hat KE KELIT kürzlich das Umweltzeichen, eine der bedeutendsten Auszeichnungen für nachhaltige österreichische Qualitätsprodukte, verliehen.

Das mittelständische Familienunternehmen in Linz an der Donau beschäftigt sich seit mehr als 70 Jahren mit der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb von innovativen Rohrsystemen aus Kunststoff und Metall. Das Sortiment umfasst die Anwendungsbereiche Trinkwasserinstallation, Heizen, Kühlen, Industrie und Fernwärme, dessen Lösungen neben Österreich in die ganze Welt gehen.

Senator Karl Egger, Geschäftsführender Gesellschafter: „Energieeffizientes Wirtschaften schont die Umwelt und die Ressourcen – und dieser sorgsame Umgang mit unserem Planeten ist ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmenskultur von KE KELIT. Die Rücksicht auf nachfolgende Generationen und deren Bedürfnisse wird stets bei sämtlichen Prozessen beachtet. Wir sind daher bestrebt, umwelt- und ressourcenschonende Produkte zu entwickeln. Dies zahlt sich nicht nur für unsere Kunden und Partner aus, sondern auch für die ge-



Senator Karl Egger (3. v. l.): „Der sorgsame Umgang mit unserem Planeten ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmenskultur.“

samte Gesellschaft.“ Für die Auszeichnung mit dem Umweltzeichen ist es Voraussetzung, ein Abfallwirtschaftskonzept sowie ein Umweltma-

nagementkonzept erfolgreich zu ratifizieren, was durch die Audit-Ergebnisse der ÖNORM ISO 14001 gegeben ist.

FOTO: HERSTELLER

WER SUCHET ERFINDET.

Niedrigste Aufbauhöhe, die Kastenwanne von ASCHL. Punkt.
(Aufbauhöhe: 150 mm, maximale Größe: 800 x 800 mm)



ASCHL[®]
EDELSTAHL IN BESTFORM

www.aschl-edelstahl.com

DURCHDACHTES ROHR- UND KABELDURCHFÜHRUNGSSYSTEM



Der Pyramidenkogel in Keutschach am Wörthersee zählt zu den Top-Ausflugszielen Kärntens. Der Holzaussichtsturm, welche die längste Gebäuderutsche Europas (180 Meter) beherbergt, wurde in Holzleimbinderbauweise hergestellt und ist mit seinen 100 m Höhe der höchste der Welt. Für die reibungslose Ver- und Entsorgung darin wurden alle Rohrdurchführungen mit POLO-RDS Evolution des Leondinger Kunststoffspezialisten Poloplast ausgeführt. Dieses Rohr- und Kabeldurchführungssystem ist systematisch durchdacht und ebenso flexibel. Die cleveren Details vereinfachen die Planung und beschleunigen die Einbauarbeiten für die sichere und dichte Durchführung von Kabeln und Rohrleitungen. POLO-RDS Evolution sorgt nicht nur für Dichtheit und Wohlbehagen im Gebäude, das Lamellenrohr aus Polypropylen steht auch für eine einfache und sichere Montage. Die aufklappbaren Dichtelemente mit Zwiebelschalenaufbau und innovativen Verpressindikatoren sorgen für eine hohe Flexibilität. Zudem ist das System PVC- und halogenfrei und somit absolut umweltfreundlich. Als Anbieter von Kunststoffrohrsystemen und Compounds gilt Poloplast mit über 60-jähriger Unternehmensgeschichte als führender europäischer Kunststoffspezialist in der 3-Schicht-Technologie. www.poloplast.com

© POLO-RDS Evolution



ZU ZWEIT DIE SEELE BAUMELN LASSEN



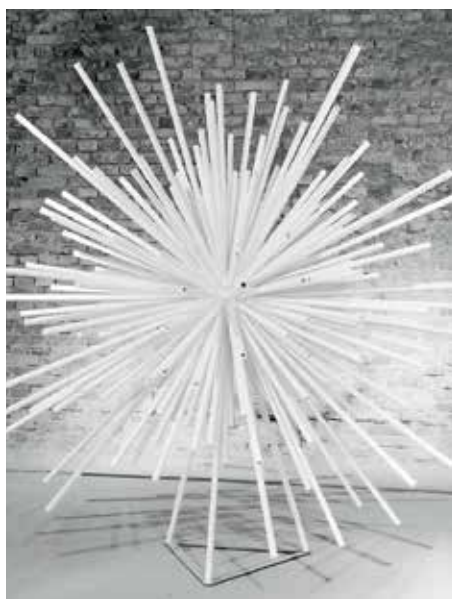
Badezimmer, die familien- oder beziehungstauglich sein sollen, profitieren von einer Badewanne in der zwei Personen Platz nehmen können. Mit der BetteSelect Duo steht jetzt eine neue Einbaubadewanne parat, die Bette genau für diesen Anwendungsfall konzipiert hat.

Zeitlos-klar in der Formgebung und in höchstem Maße solide zeigt sich die Zweisitzerwanne aus glasiertem Titan-Stahl für den harten Familienalltag genauso gerüstet wie für romantische Abende bei Kerzenschein.

Komfortabel für das Wannenbad zu zweit ist auch die mittige Position des Ablaufs, denn so fühlt sich niemand durch den Ablaufdeckel gestört. Bette gewährt 30 Jahre Garantie auf den robusten Werkstoff, der nicht nur besonders hygienisch und pflegeleicht ist, sondern auch UV-beständig, schlag- und kratzfest sowie resistent gegen Chemikalien, Kosmetika und Badezusätze. Die hochwertige BetteGlasur verzeiht selbst Nagellack oder eine brennende Kerze auf dem Wannenrand.

Erhältlich ist die BetteSelect Duo in den geräumigen Maßen 170 x 75 cm und 180 x 80 cm. www.bette.de

➔ Die neue Einbaubadewanne BetteSelect Duo ist als Zweisitzer familien- und beziehungsfreundlich.



KERAMIK-KUNSTWERK SORGT FÜR AUFSEHEN



In Kooperation mit Laufen entstand durch die Grazer „Love Architects“ und der Künstlergruppe „OchoResotto“ mit „n186“ eine Skulptur, die unbedingt persönlich betrachtet werden sollte, da sie nur so ihre künstlerische Kraft völlig entfaltet. Innovation und die kreative Auseinandersetzung mit dem Werkstoff Keramik ist beim heimischen Branchenprimus Laufen seit Generationen Teil der Unternehmensphilosophie. Die Herausforderung des von „Love architecture and urbanism“ konzipierten Projektes „n186“ umzusetzen, wurde von Laufen mit größtem Engagement angenommen. Im Rahmen einer einjährigen Entwicklungszusammenarbeit am Produktionsstandort und Entwicklungszentrum in Gmunden konnte so das imposante Raumobjekt aus SaphirKeramik realisiert werden. Ursprünglich konzipiert wurde das Kunstwerk für die Architektur-Biennale in Venedig, die jedoch coronabedingt auf 2021 verschoben werden musste. So kam die Vienna Design Week zu dem Privileg, „n186“ erstmals der Öffentlichkeit präsentieren zu können. Es ist ein Objekt aus 186 handgefertigten Rohren aus SaphirKeramik, welche sphärisch um einen statischen Kugelhohlkörper gruppiert wurden. Insgesamt entstand so ein kristallin wirkendes, weißes Objekt mit einem Gesamtdurchmesser von knapp drei Metern. Es wirkt fragil, stabil, zentral, spektral und explodierend zugleich. www.n186.love

© „n186“: kreative Auseinandersetzung mit dem Werkstoff Keramik



HEIZUNG ENERGIE

Innovatives für Planung, Einrichtung und Nutzung



Durchdachte Hybridlösung

Die Luft-Wasser-Wärmepumpe Aerowin von Windhager lässt sich mit so gut wie jedem Holzenergie- oder Festbrennstoffkessel zu komfortablen und energieeffizienten Systemen kombinieren. Dank der intelligenten Regelung MES-Infinity sind auch eine nachträgliche Kombinationen mit bestehenden Wärmeerzeugern jederzeit möglich. www.windhager.com



KOMPAKTE GASBRENNWERTTHERME

Mit einer Breite von nur 408 mm und einer Tiefe von 310 mm ist die neue FGB-K von Wolf ideal für die Küche oder das Badezimmer. Kompakt heißt auch, dass alles integriert ist, von der Hocheffizienzpumpe bis zum Ausdehnungsgefäß und auch der integrierten Abgasrückschlagklappe.

www.wolf-heiztechnik.at

BAFA-
Förderfähig*



INSTALLATION OHNE ZUSATZQUALIFIKATION

Die neuen Panasonic-Kompaktgeräte der AQUAREA J-Serie arbeiten mit dem Kältemittel R32. Da der komplette Kältekreis im Außengerät untergebracht ist, sind keine Arbeiten an Kältemittelleitungen erforderlich. Die Geräte sind somit auch von Installateuren ohne Kältetechnik-Zusatzqualifikation montierbar. www.aircon.panasonic.at



NEUE LÖSUNG ZUR HEIZKÖRPERREGELUNG

Bei Heizungssystemen für Privathaushalte sind Einfachheit, Zuverlässigkeit und eine energieeffiziente Leistung von entscheidender Bedeutung. Die Honeywell „Home V2000SX“ Thermostatventilserie bietet mehrere voreinstellbare Durchflussraten für den Abgleich und verfügt über das bewährte Doppel-O-Ring-Dichtungsdesign. homecomfort.resideo.com

KEIN KÄLTESCHEIN ERFORDERLICH

Mit der neuen Wärmepumpenserie BLW Mono ergänzt der Hersteller Brötje sein Sortiment. Die Monoblock Luft-Wasser-Module bestehen aus einem Außen- und Innengerät und werden in den Leistungsklassen 6, 8 und 11 kW angeboten. Durch die Monoblock-Bauweise wird für die Installation kein Kälteschein benötigt.

www.broetje.de



WÄRMEPUMPEN EROBERN NUN AUCH DEN SANIERUNGSMARKT

Bekanntlich stellen Wärmepumpen im Neubau längst die dominierende Heiztechnologie dar. Doch auch in Bestandsgebäuden funktionieren die Wärmeerzeuger zuverlässig und sind ökologisch vorteilhaft. Zu diesem Ergebnis kommt ein aktuelles Forschungsprojekt des Fraunhofer-Instituts für Solare Energiesysteme ISE.

» AUSSCHLAGGEBEND FÜR DIE EFFIZIENZ SIND JENE AUSENTEMPERATUREN, DIE HERRSCHEN, WENN AM MEISTEN GEHEIZT WIRD – ALSO HIERZULANDE BEI KNAPP ÜBER NULL GRAD CELSIUS. «

DR. MAREK MIARA

Im Rahmen des Projektes untersuchten die Fraunhofer-Wissenschaftler 56 bestehende Gebäude mit Wärmepumpen. Die Geräte lagen in Bezug auf CO₂-Emissionen im Vergleich zu Erdgas-Brennwertheizungen um bis zu 57 Prozent niedriger.

Wie auch im Neubau wird die Effizienz maßgeblich von der erforderlichen Heizkreistemperatur beeinflusst, die aufgrund der unterschiedlichen spezifischen Heizwärmebedarfe und Wärmeübergabesysteme eine große Bandbreite aufweist. Das Monitoringprojekt lief über fünf Jahre, Projektpartner waren acht Wärmepumpenhersteller und drei Energieversorger.

GERINGERE HEIZKREISTEMPERATUREN

Die maximal zur Raumheizung erforderlichen Vorlauftemperaturen lagen für die 27 Außenluft-Wär-

mepumpen im Durchschnitt bei knapp 44 Grad Celsius, bei den elf Erdreich-Wärmepumpen waren es etwas über 45 Grad Celsius (jeweils ohne Ausreißer). „Im Bestandsgebäudebereich werden oft die erforderlichen Heizkreistemperaturen im Normauslegungspunkt diskutiert, also die Heizkreistemperaturen bei äußerst geringen Außentemperaturen um minus zwölf bis minus 16 Grad Celsius“, so Dr. Marek Miara, Koordinator Wärmepumpen am Fraunhofer ISE.

So bitterkalte Tage treten jedoch nur äußerst selten auf. „Ausschlaggebend für die Effizienz sind daher vor allem die erforderlichen Temperaturen, wenn am meisten geheizt wird, also bei Temperaturen knapp über null Grad Celsius“, erklärt der Wärmepumpen-Experte.

Sicher in die Zukunft.

Mit Vaillant Wärmepumpen.



Für die steigende Nachfrage im Bereich erneuerbare Energien bietet Vaillant intelligente und leistungsstarke Wärmepumpen-Komplettlösungen für Neubau und Sanierung. Zum einfachen Kombinieren mit Photovoltaik, Solarthermie, Lüftungssystemen und Smart Home Lösungen über EEBUS.

Mehr auf vaillant.at



Komfort für mein Zuhause

ELEKTROHEIZSTÄBE WAREN KAUM IN BETRIEB

Die Energieverbräuche der Elektroheizstäbe, die bei besonders kalten Temperaturen die Wärmepumpe unterstützen, spielen bei den vermessenen Anlagen eine untergeordnete Rolle. Bezogen auf alle mit Elektroheizstab ausgestatteten Außenluft-Wärmepumpen (24 von 29) betrug der Anteil der Heizstabsarbeit 1,9 Prozent. Ein relevanter Heizstabbetrieb wurde lediglich infolge falscher Parametrierung, bei Defekten oder infolge von Legionellenvermeidung gemessen. Bei den Erdreich-Wärmepumpen nahmen nur zwei von zwölf Anlagen die Heizstäbe überhaupt in Betrieb.

ALTER DER GEBÄUDE NICHT ENTSCHEIDEND

„Ein erfolgreicher Betrieb hängt nicht nur von der Qualität und Effizienz der Wärmepumpe ab, sondern vor allem auch von äußeren Faktoren“, betont Miara. „Dazu gehört vor allem das energetische Niveau des Gebäudes und das installierte Wärmeübergabesystem.“ Das Alter des Gebäudes ist nach den im Projekt erhobenen Daten nicht relevant.

Auch ein Umstieg auf Flächenheizsysteme ist nicht zwangsläufig erforderlich, da die Ergebnisse zeigen, dass auch Heizkörper mit vergleichsweise geringen Temperaturen betrieben wurden. „Der Gesamterfolg hängt von einer guten Planung und sorgfältigen Installation ab“, resümiert Miara. Heizungsinstallateuren und Planern komme daher eine zentrale Rolle zu, so der Forscher.

**NEUES MONITORING-PROJEKT ANGELAUFEN**

Von 2020 bis 2022 wird das Institut noch einmal drei weitere Jahre Wärmepumpen-Know-how sammeln: Anfang des Jahres startete das neue Forschungsprojekt „WP-Qualitätssicherung im Bestand“. Unter der Leitung des Fraunhofer ISE findet mit vielen Partnern eine Feldmessung mit bis zu 100 Elektro-Wärmepumpen im Einfamilienhausbestand statt. Im Mittelpunkt steht die Qualitätssicherung für einen effizienten Wärmepumpenbetrieb. //

Alle Ergebnisse der Studie: www.ise.fraunhofer.de/de/forschungsprojekte/wpsmart-im-bestand.html

Ein erfolgreicher Betrieb hängt vor allem vom energetischen Niveau des Gebäudes und dem installierten Wärmeübergabesystem ab. Das Alter des Gebäudes ist nicht relevant.

FOTO: KERMI

UNSER WÄRMEPUMPEN-SORTIMENT WÄCHST!

AE
Austria Email

NEU!
ERDWÄRME-PUMPEN

- **Systemvielfalt:** Energie aus dem Erdreich, Wasser oder Luft mit der leichten Austria Email Erdwärmepumpe.
- Durch die Hybridlösung ist **weniger Kollektorfläche** bzw. eine **geringere Bohrtiefe** erforderlich.
- **Serienmäßig integrierte Funktionen:** Aktives Kühlen, passives Kühlen, Pooleinbindung, HTR Funktion (gratis Warmwasser bis zu 70°C ohne E-Heizung)
- **Breiter Leistungsbereich:** 4,5 bis 240 kW
- **100 % PV Nutzung** mit dem Austria Email **E-Manager** Energieüberschussmanagement
Leistungsbegrenzung (**Net Zero Balance**): Die Wärmepumpe läuft genau mit der elektrischen Leistung die von der Photovoltaikanlage produziert wird





HERSTELLER/MARKE	Daikin	Austria Email	Ochsner	Remko
BEZEICHNUNG/MODELL	Altherma 3 H HT ECH20 Biv 14	LWP 6 AI	AIR HAWK 208	Monobloc-Wärmepumpe, Serie LWM 110
Typ	Luft-Wasser-Wärmepumpe mit integriertem Hygiene-Warmwasserspeicher / Hydrosplit-System	Luft-Wasser-Wärmepumpe mit integriertem Warmwasserspeicher	Luft-Wasser-Wärmepumpe mit Invertertechnik	Luft-Wasser-Wärmepumpe als Monoblock-Ausführung
Einsatzfokus	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau	Neubau und Sanierung
Nennwärmeleistung (Heizleistung) bei A2/W35 (kW)	7,52	6	2,49	6,35
Leistungszahl (COP) bei A2/W35	4,09	4,38	4,22	4,04
Nennwärmeleistung bei A-7/W35 (kW)	10,18	5	5,34	5,57
Leistungszahl (COP) bei A-7/W35	3,21	2,74	2,71	3,42
Kühlleistungsbereich bei A35/W18 (kW)	10,55	4,8	6,82	8,24
Jahresarbeitszahl (JAZ)	nach VDI 4650 für Neubau bei -12 °C AT und 35/28 VT: 4,4	>4	SCOP: 4,5	4,7
Maximale Vorlauftemperatur °C	70 °C	55 °C	65 °C	65 °C
Kältemittel	R32	R32	R513A	R454B
Energieeffizienzklasse	A+++	A+++	A+++	A++
Schallemission	Nenn-Schalleistungspegel 56dbA	32 dB(A) in 10 m; mit Schallschutz 30 dB(A) in 5 m	45 dB(A)	34/27
Invertertechnologie ja/nein	ja	ja	ja	ja
Systemtechnik Regler (APP, ...)	Smart Grid-ready, App (optional), Raumbediengerät, Bivalenzansteuerung	App und Webanbindung möglich	OTS inkl. OCHSNER OTS App	Über Touch-Ferbedienung und Handy-App bedienbar
Abmessungen (Breite/Tiefe/Höhe) und Gewicht des Systems	Außengerät (B x T x H): 1.270 x 533 x 1.019, Gewicht: 151 kg Innengerät (B x T x H): 785 x 785 x 1.896, Leergewicht 94 kg	Außengerät: 886 x 353 x 632, Gewicht 39 kg - Innengerät: 648 x 684 x 1.863, Gewicht 145 kg	600 x 680 x 1.289 mm, 239 kg (Innen- und Außenteil)	1.000 x 800 x 1.600, 200 kg
Produktvorteile/Besonderheiten	Hohe Vorlauftemperaturen; Betriebsbereich bis -28 °C; hygienische Warmwasserbereitung; Energiezentrale für verschiedene Wärmeerzeuger und Solarsysteme; preisgekröntes Design	Patentierter Koaxialwärmetauscher, werkseigener Kundendienst; leichte Einbindung in bestehende Heizsysteme	Leiseste je gemessene Luft-Wasser-Wärmepumpe mit dem nicht brennbaren A1-Kältemittel R513A und der neuen OTS Regelung und dazugehöriger App	Hermetisch geschlossener Kältekreislauf; Design wahlweise in Alu/Graphit/Holzoptik; schallisolierte Außeneinheit, hohe Vorlauftemperaturen möglich, Fernzugriff über das Web
Kombi-Möglichkeiten/Integrierbarkeit in bestehende Systeme	Diverse Bivalenzmöglichkeiten wie: wasserführende Kaminöfen, Gas-, Öl, Pelletkessel, thermische Solarsysteme und PV Solarsysteme	ja	Kann mit jeglichen bestehenden Systemen ergänzt werden und bietet auch die Einbindemöglichkeit für PV-Anlagen	Monoenergetisch wie auch bivalente Systeme PV-Eigenverbrauchserhöhung
Service und (zusätzliche) Garantieleistungen	Inbetriebnahme durch Werkskundendienst inkl. 3 Jahre Garantie	Inbetriebnahme durch Austria Email, 3 Jahre Vollgarantie, 5 Jahre auf Kompressor	Mit Wartungsvertrag bis zu 7 Jahren Vollgarantie möglich	Sowohl eine technische Geräteübergabe als auch eine erweiterte Garantie von 5 Jahren können dazugebucht werden
Website	www.daikin.at	www.austria-email.at	www.ochsner.com	www.remko.de



Hoval	Novelan	Vaillant
Belaria pro compact (8/100/300)	LADV 9	aroTHERM plus VWL 75/6
Luft-Wasser-Wärmepumpe für Außenaufstellung mit integriertem 300-Liter-Warmwasser- und 100-Liter-Pufferspeicher	Monoblock Luft-Wasser-Wärmepumpe zur Außenaufstellung, optional mit Hydraulikstation oder Hydraulikmodul	Luft-Wasser-Wärmepumpe Wärmepumpen-Außenaufstellung Warmwasserspeicher inkl. Hydraulik-Innenaufstellung
Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung
3,5 kW (max. 8,33 kW)	2,33–8,20 kW	3,1
4,6	4,61 (Teillastbetrieb nach EN 14511)	4,1
4,0 kW (max. 8,32 kW)	3,06–8,11 kW	7
3,4	3,14 (Vollastbetrieb nach EN 14511)	2,8
3,07 bis 10,21 kW	keine Kühlung	6,4
4,97 im Heizbetrieb (berechnet nach VDI 4650)	4,71 (berechnet nach VDI 4650)	>4
70 °C	70 °C	max. Vorlauftemperatur bis zu 75 °C
R290 (Propan)	R290	R290
A+++	A+++ (Verbundanlage) / A++	A+++ für das Heizen bei 35°C
Schalldruckpegel Außeneinheit: LPA = 22 dB(A) nach 5 m	Schalldruckpegel 35dB(A) in 3,15 m Distanz	28 dB(A) im Silent Mode bei 3 m Abstand
ja	ja	ja
ja (inkl. Smart Grid-ready- und App-Anbindung)	Turn & Tip - Regler mit Display, Web/App optional möglich	multiMATIC 700
Außeneinheit (H x B x T): 954 x 1.573 x 791 mm, 245 kg Inneneinheit (H x B x T): 1.808 x 790 x 790 mm, 220 kg	1.320 x 930 x 510, 141 kg	1.100 x 450 x 965 (H x B x T), 155 kg Außenteil: 599 x 693 x 1.880 (H x B x T) uniTOWER (Hydrauliktower inkl. Speicher)
Vielseitig einsetzbar in Neubau und Sanierung; Varianten mit und ohne integrierten Warmwasserspeicher; besonders leise im Betrieb; montagefreundliche Installation durch Monoblock-Bauweise	Natürliches Kältemittel R290; extrem leise durch Nachtmodus; Kombinationsmöglichkeiten mit Hydraulikmodul oder Hydraulikstation zusätzlich inkl. 180-l-, alternativ 303-l-Warmwasserspeicher	bis zu 75 °C Vorlauftemperatur optimal für Neubau und Sanierung; Zukunftssicher dank neuester Wärmepumpentechnologie mit natürlichem Kältemittel – reduziert die eigene CO ₂ -Bilanz
Systemregler TopTronic E für flexible Kombination mit anderen Wärmeerzeugern; PV-Einbindung möglich; Integration in bestehende Systeme möglich	Kombination mit bestehenden Heizsystemen möglich, Smart Grid-ready/PV-ready	PV, Solar, Lüftung, Hybrid
Optional erhältliche Garantie-Pakete: etwa „Paket Basic“: 3 Jahre Garantie inkl. Störungsbehebung; jährliche Heizungswartung inkl. etwaiger Verschleiß- und Ersatzteile	wahlweise 3 oder 5 Jahre Vollgarantie	2 Jahre Garantie inkludiert, 5 Jahres-Garantieerweiterung möglich
www.hoval.at	www.novelan.at	www.vaillant.at

WÄRMEPUMPEN FÜR JEDE ANFORDERUNG

Wärmepumpen von alpha innotec –
Geschaffen für ein besseres Klima



LEISTUNGSSTARK LEISE

alira **LWAV+**

Die effiziente Lösung für dichte
Bebauung und schall empfindliche
Begebenheiten.

Alle Vorteile auf einen Blick

- Eine der leisesten Luft/Wasser-Wärmepumpen am Markt
- Auch bei engster Bebauung Aufstellung möglich
- Effizienter und sparsamer Betrieb
- Heizen, Kühlen & Brauchwarmwasserbereitung – alles in einem System
- Einfache und schnelle Installation



HERSTELLER/MARKE	Alpha Innotec	Viessmann	Panasonic	Kermi	Wolf
BEZEICHNUNG/ MODELL	LWAV+ 82R1/3	Vitocal 222-S	WH-ADC0309J3E5C WH-UD09JE5-1	x-change dynamic 8 AW E	CHA-Monoblock 07
Typ	Monoblock Luft-Wasser-WP zur Außenaufstellung, optional mit Wandregler, Hydraulikmodul/-station	Luft-Wasser-Wärmepumpe mit integriertem Warmwasserspeicher, Split, Außenaufstellung	Kompakte Luft-Wasser-Wärmepumpe mit integriertem Warmwasserspeicher, Splitgerät	Luft-Wasser-Wärmepumpe, Monoblock, Außenaufstellung	Luft-Wasser-Wärmepumpe Monoblock mit Innen- und Außeneinheit
Einsatzfokus	Neubau und Sanierung	Neubau	Neubau	Neubau	Neubau und Sanierung
Nennwärmeleistung (Heizleistung) bei A2/W35 (kW)	2,60–6,40 kW	4,0	3,58	5,38	5,2
Leistungszahl (COP) bei A2/W35	4,19 (Teillastbetrieb nach EN 14511)	4,0	4,39	4,10	4,6
Nennwärmeleistung bei A-7/W35 (kW)	2,30–6,50 kW	6,7	6,12	6,21	5,9
Leistungszahl (COP) bei A-7/W35	3,17 (Vollastbetrieb nach EN 14511)	2,9	2,78	3,27	2,8
Kühlleistungsbereich bei A35/W18 (kW)	1,00–6,00 kW	bis 7,0	9	–	5,01
Jahresarbeitszahl (JAZ)	4,33	–	4,5	4,84	5,07
Maximale Vorlauftemperatur °C	60 °C	60 °C	60 °C	63 °C	70 °C
Kältemittel	R410A	R410A	R32	R410A	R290 Propan
Energieeffizienzklasse	A++	A++/A++	A+++/A++	A+++ / A++	A+++
Schallemission	Schalldruckpegel 35 dB(A) in 1,99 m Distanz	28,3 bei 3 m Abstand 24,4 bei 5 m Abstand 18,8 bei 10 m Abstand	WH-UD09JE5-1: 51 dB(A)	25,9 / 22,8 im Flüsterbetrieb (5 m Entfernung, freistehende Außenaufstellung)	Schalldruckpegel im reduzierten Nachtbetrieb 32 dB in 3 m Entfernung, frei aufgestellt
Invertertechnologie ja/nein	ja	ja	ja	ja	ja
Systemtechnik Regler	Turn & Tip-Regler mit Display, Web/App-Einbindung optional möglich	Internetaufschaltung und Bedienung über ViCare App, optionale Überwachung durch Viessmann	Regler und App	Regler für die Wandmontage	Bedienmodul BM-2, Wolf Link Home
Abmessungen (Breite/Tiefe/Höhe) und Gewicht des Systems	1.660 x 920 x 1.480 mm, 150 kg	600 x 681 x 1.874	598 x 600 x 1.640 und 162 kg	1.430 x 680 x 1.140, 215 kg	Inneneinheit: 44 x 34 x 79 (B x T x H), 27 kg, Außeneinheit: 128,6 x 6,2 x 97,9 (B x T x H), 152 kg
Produktvorteile/Besonderheiten	Extrem leise durch integrierten „Silent-Mode“; Kombimöglichkeiten mit Wandregler, Hydraulikmodul oder Hydraulikstation zusätzlich inkl. 180-l-, alternativ 303-l-Warmwasserspeicher	PV-Eigenverbrauchsoptimierung; Einzelraumsteuerung über smarte Thermostate; Internetaufschaltung über Apps; 220-Liter-Warmwasserspeicher; integrierter Wärmemengenzähler	kompakte Größe, keine sichtbare Rohrführung; innovatives Kältemittel R32; wahlweise Komfort- oder Effizienzmodus für Warmwasserladung; sehr lange Leitungslängen möglich; Steuerung via App	7" Touch-Farbdisplay, großer Modulationsbereich; 3-fach entkoppelter Kältekreis und Flüstermodus; Fernwartung und Fernbedienung ohne zusätzliches Zubehör möglich, pulverbeschichtetes Gehäuse	Hoher COP-Wert, flüsterleiser Betrieb, Vorlauftemperatur bis 70 °C möglich, umweltfreundliches Kältemittel (GWP 3)
Kombi-Möglichkeiten/Integrierbarkeit in bestehende Systeme	Kombination mit bestehenden Heizsystemen möglich/Smart Grid-ready/PV-ready	Vollständige Integrität in die Viessmann-Systemwelt, z. B. andere Wärmeerzeuger, PV, Solarthermie	Kombinierbar mit der kontrollierten Wohnraumlüftungsanlage von Panasonic PAW-VENTA-L / R	Kombination mit bestehenden Heizsystemen möglich	Ja
Service und (zusätzliche) Garantieleistungen	Wahlweise 3 oder 5 Jahre Vollgarantie	5 Jahre Garantie bei Internetaufschaltung zum Werkkundendienst; 10 Jahre Verdichtergarantie	5 Jahre Verdichtergarantie	Inbetriebnahme, Baustelleneinweisung, Auslegung des Wärmesystems, Garantie bis 5 Jahre	5 Jahre Garantie
Website	www.alpha-innotec.at	www.viessmann.at	www.aircon.panasonic.eu	www.kermi.de	www.wolf-heiztechnik.at

Kühlen nach dem Strahlungsprinzip

Nachhaltige Energiekonzepte braucht das Land. Eines davon liegt zweifelsfrei in der thermischen Bauteilaktivierung. KE KELIT, als einer der Innovationsführer am Haustechnikmarkt, bietet diese Technologie seit Kurzem als „One-Stop-Shop“ an.



Bauteilaktivierung kann bei guter Dämmung herkömmliche Heiz-/Kühlsysteme ersetzen.

Die wachsende Bedeutung der thermischen Bauteilaktivierung wurde jetzt auch vom Umweltministerium ausdrücklich anerkannt und im aktuellen Klimabericht festgeschrieben. Was aber ohnehin nicht verwundert, da die Vorteile und der nachhaltige Beitrag als klimafreundliches Energieeffizienzsystem auf der Hand liegen.

Denn der menschliche Körper gibt seine überschüssige Wärme bevorzugt in Form von Wärmestrahlung an kühlere Oberflächen ab. Wenn die umliegenden Oberflächen zu warm sind, verhindern sie diese Wärmeregulation. Dann schwitzt der Körper. Statt jedoch dann mit kalter Luft nur die Symptome

der Überhitzung zu lindern, wirkt eine Aktivdecke direkt der Ursache entgegen: Sie senkt die Temperatur der aufgeheizten Hüllflächen – vollkommen geräuschlos und ohne kalte Zugluft.

Doch eine Bauteilaktivierung kann nicht nur kühlen, sondern auch heizen. Dabei arbeitet sie am besten mit Systemtemperaturen, die möglichst nahe an der gewünschten Raumtemperatur liegen. In gut gedämmten Neubauten kann sie Heizkörper, Fußbodenheizungen und Klimaanlage vollständig ersetzen. Durch geringe Über- und Untertemperaturen im Wasservorlauf erreichen Wärmerezeuger einen besonders hohen Wirkungsgrad.

KE KELIT, dessen Wurzeln in der Entwicklung, Herstellung und dem Vertrieb von Rohrsystemen liegen, hat sich dieses Themas intensiv angenommen und bietet nun unter anderem auch Komplettlösungen für Flächentemperiersysteme an – vorrangig Aktivdecken. Dabei werden jedoch nicht nur die Komponenten geliefert, sondern – in Abstimmung mit allen Beteiligten – auch sämtliche Arbeitsabläufe optimiert und je nach Bedarf mit Leistungen von der Planung bis zur Inbetriebnahme ergänzt. Spezialisiert hat sich das Unternehmen vor allem auf die oberflächennahe Bauteilaktivierung sowie die Industriedeckenaktivierung.

KE KELIT beschleunigt dabei den Bauablauf, indem die Rohrregister projektbezogen vorgefertigt und in großformatigen Matten ausgeliefert werden. Bei der Industriedeckenaktivierung werden die Rohrregister nicht in die Decke integriert, sondern offen sichtbar unter der fertigen Rohdecke montiert. Das senkt die Kosten und entkoppelt die Heizung und Kühlung von der Speichermasse der Decke. // Infos: www.kekelit.com

KEKELIT-KLIMASYSTEME IM ÜBERBLICK

- „coolfix c“: Oberflächennahe Bauteilaktivierungen
- „coolfix g“: Trockenbau-Aktivdecken mit Beplankung aus Gipskartonplatten
- „coolfix m“: Deckensegel und geschlossene Metaldecken mit vielfältigen Montagesystemen
- „coolfix i“: Aktivdecke mit offen sichtbaren Mäandern

OTO: KEKELIT

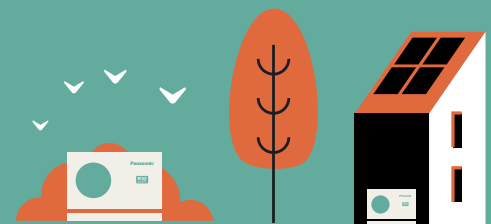
Panasonic



SPARSAMER, EFFIZIENTER und KOMFORTABLER

Die neuen Kompaktsysteme der J-Generation mit R32

- Kompakte Wärmepumpe für Neuinstallationen und Niedrigenergiehäuser
- Ausgezeichnete Heizleistung, auch bei niedrigen Außentemperaturen
- Einfache und platzsparende Installation: kein Hydromodul erforderlich
- Herausragender Wirkungsgrad und minimierte CO₂ Emissionen



heating & cooling solutions

www.aircon.panasonic.at

DIE OFT VERNACHLÄSSIGTE SYSTEMKOMPONENTE

Luft und Schmutz in Heizanlagen kosten Zeit und Geld. Daher lohnt der genaue Blick auf das Anlagenwasser. Welche Aspekte dabei eine Rolle spielen, hat uns Marco Estermann, Key Account Manager bei Spirotech, beantwortet.

➔ Sicherer Betrieb und höhere Effizienz von Solaranlagen: Der SpiroVent Solar AutoClose schließt das Entlüftungsventil automatisch, wenn die Temperatur der Flüssigkeit über den Siedepunkt steigt.

🔧 Sinnvoll bei einem Heizungstausch: Der Magnetitabscheider SpiroTrap MB3 entfernt die Partikel aus der Systemflüssigkeit.



Was ist mit der „Systemkomponente Heizungswasser“ gemeint?

Das Heizungswasser übernimmt die eigentliche Wärmeübertragung in der Heizungsanlage und ist damit eine immens wichtige Systemkomponente, denn es ermöglicht überhaupt erst die wärmetechnische Verbindung zwischen Heizkessel und den Verbrauchern. Daher muss das Heizungswasser bei der Betrachtung des gesamten Systems immer berücksichtigt werden. Dabei sind mögliche Wechselwirkungen des Anlagenwassers – oder besser gesagt dessen Inhaltsstoffen – mit der Installation zu beachten: Gelöste Gase, Salze, Partikel oder auch Mikroorganismen können den Anlagenbetrieb negativ beeinflussen. In Sachen Befüllung wird regelmäßig auf die einschlägigen Normen verwiesen. Doch das kann nur der Anfang sein, schließlich sollen Heizungen über viele Jahre stabil laufen. Und hier kommt dann die dauerhafte Qualität des Systemwassers ins Spiel – die können wir positiv beeinflussen.

Welche Anlagenteile gilt es, neben dem Wärmeerzeuger, noch dringend im Auge zu behalten?

Da ist in erster Linie die Druckhaltung zu nennen. Sie ist dafür verantwortlich, dass an jeder Stelle im System stabile und ausreichende Druckverhältnisse herrschen. Eine unzureichende Druckhaltung fördert den Luft- und Sauerstoffeintritt in die Anlage. Deshalb ist es so wichtig, im Rahmen der Heizungswartung das Membranausdehnungsgefäß zu überprüfen. In diesem

Zusammenhang ist auch der Fülldruck in der Anlage zu beachten. Des Weiteren sind die Pumpen hinsichtlich ungewöhnlicher Laufgeräusche im Auge zu behalten. Sichtbare Ablagerungen an Schnellentlüftern oder ein bereits tropfendes Ventil sind meist ein Zeichen für eine Leckage.

Wie kann Handlungsbedarf festgestellt werden?

Natürlich sind kalte Heizkörper, Fließgeräusche an den Pumpen, häufige Störungen in der Anlage oder defekte Heizungskomponenten ein sehr deutliches Signal, dass das Heizungswasser nicht in Ordnung ist. Oft reicht vorbeugend aber schon eine regelmäßige Sichtprüfung des Wassers: Ist die Flüssigkeit trübe, schwarz oder riecht womöglich noch unangenehm, hat sie sich durch physikalische und chemische Prozesse bereits stark verändert. Luft führt zu Korrosion und Ablagerungen, kleine und kleinste Teilchen treiben durch die Anlage wie in einem Blutkreislauf. Und ähnlich wie dieser reagiert die Heizungsanlage mit Störungen, wenn sich Schmutz an sensiblen Bauteilen festsetzt. Galt schwarzes Heizungswasser früher als „tot“ – konnte also der Anlage keinen Schaden zufügen – wissen viele Heizungsbauer mittlerweile, dass es sich hierbei um das Korrosionsprodukt Magnetit handelt. Und dies ist gar nicht so unproblematisch. Neben der Färbung des Wassers geben oftmals ein einfacher pH-Test sowie die Messung der Härte und Leitfähigkeit Aufschluss über den Zustand des Heizungswassers. Mit einer detaillierten Wasseranalyse können wir bei Spirotech unterstützen und den Ursachen auf den Grund gehen.

Viele Heizungsanlagen sind mehr als 20 Jahre alt. Worauf muss hier besonders geachtet werden?

Im Prinzip sind es die gleichen, bereits schon beschriebenen Parameter. Das Anlagenbuch sollte Informationen zur Heizungsanlage enthalten und Aufschluss darüber geben, wie oft und wie viel Wasser nachgefüllt wurde und welche Qualität das Nachfüllwasser hatte. Fakt ist aber, dass bei älteren Anlagen oft kein Anlagenbuch vorhanden ist. Hier hilft dann in der Regel nur eine Wasseranalyse. In jedem Fall sollten die notwendigen Maßnahmen mit dem Kunden bzw. Betreiber besprochen und die möglichen Konsequenzen dargelegt werden.

👁️ Der erste Eindruck: Wie sieht das Systemwasser aus?

🔧 Bei großen Anlagen kommen die SpiroTrap Magnet bis DN 300 für die Schlammabscheidung zum Einsatz.

Welche Revitalisierungsmaßnahmen lassen sich bei Altsystemen neben Pumpentausch oder hydraulischem Abgleich noch effektiv umsetzen?

Oftmals kann schon die Instandsetzung oder Erneuerung der Druckhaltung eine deutliche Verbesserung bringen. Aber auch vorbeugende Maßnahmen wie die Installation von Luftabscheidern bzw. Entgasern sowie von Schlamm- und Magnetitabscheidern machen sich über die Laufzeit positiv bemerkbar. Auch der Einsatz von Chemikalien kann bei belasteten Bestandsanlagen zu einer Verbesserung beitragen.

Kann man diese Maßnahmen von ihrer energetischen Wirkung her gliedern bzw. priorisieren?

Pauschal geht das sicher nicht, dazu sind Anlagen zu unterschiedlich. Gehen wir aber davon aus, dass Ursachen- vor Symptombekämpfung kommt, so stehen an erster Stelle alle Maßnahmen zur Vermeidung oder Verringerung von Luft und Sauerstoff im System wie Druckhaltung, Luftabscheidung und Entgasung. Komponenten zur Reduzierung von Partikeln und Verschmutzungen stehen dann an zweiter Stelle.

Sind praxisgerechte „Checklisten“ verfügbar?

Nicht selten steckt der Fachmann bei der Betrachtung des Gesamtsystems in der Zwickmühle zwischen herstellerspezifischen Vorgaben, den geltenden Normen und Richtlinien, technisch sinnvollen Maß-

nahmen und dem knappen Projektbudget des Auftraggebers. Checklisten könnten diese Zwickmühle nur sehr unzureichend auflösen. Aber genau hier stehen wir bei Spirotech gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Welche Unterstützung geben Sie den SHK-Fachleuten an die Hand?

Beratung und Aufklärung über das Anlagenwasser als wesentlichen Teil des Gesamtsystems und die Vermittlung von Hintergrundwissen sehen wir nach wie vor als wichtige Aufgabe. Das tun wir auf verschiedenen Ebenen, etwa durch regelmäßige Schulungen sowie intensive Beratung bei Projekten. Darüber hinaus unterstützen wir den Fachmann bei Bedarf direkt auf der Baustelle oder durch eine professionelle Analyse des Heizungswassers und geben ihm wichtige Handlungsempfehlungen. Vorbeugung und ein störungsfreier Anlagenbetrieb sollten für alle am Bau Beteiligten die wichtigsten Ziele sein.

Bei der Anzahl wasserführender Heizungsanlagen gibt es noch enormes Potenzial, diese sicherer und effizienter zu gestalten. Und daher arbeiten wir permanent daran, unsere Produkte noch besser zu machen. Dabei betrachten wir immer stärker auch das reibungslose Zusammenspiel aller Anlagenkomponenten, die maßgeblich die Wasserqualität beeinflussen. //

Infos: www.spirotech.de



» BERATUNG UND AUFKLÄRUNG ÜBER DAS ANLAGENWASSER SEHEN WIR ALS WICHTIGE AUFGABE. «

MARCO ESTERMANN

The art of climate control.

Wollen Sie den Klang der Stille hören?



Überzeugen Sie sich im Video von der Stille der neuen Altherma 3 H HT.



Daikin Altherma 3 H HT. Der Inbegriff einer Wärmepumpe.

Die moderne Hochtemperatur-Luft-Wasser-Wärmepumpe für Heizen, Kühlen und Warmwasser – geeignet für Neubau und Sanierung.

www.daikin.at/altherma3hht

Heizungssanierung stressfrei und ohne Zeitdruck

Die Vorteile mobiler Energiezentralen liegen für unsere Branche auf der Hand. Vor allem die Verlängerung der Montagesaison in den Winter ist einer davon. Was sonst noch für einen derartigen Einsatz spricht, wollten wir von Installateurprofi Harry Kratschmann wissen, der aktuell bei seiner Baustelle auf das Service von energy4rent setzt.

Bekanntlich ist der Auftragsmarkt in unserer Branche derzeit ziemlich überhitzt. Die Auftragsbücher sind randvoll, verfügbare Montagetermine selten. Doch es gibt Lösungen, um allfällige Aufträge nicht vorschnell ablehnen zu müssen. Beispielsweise, indem auch im Winter Aufträge umgesetzt werden. Möglich machen dies mobile Energiezentralen. Doch die Einsatzbereiche von Mietenergie sind deutlich vielfältiger. Sie reichen von der Baubeheizung über die Klimatisierung, Strom- und Dampferzeugung bis hin zu komplexen Prozessenergielösungen für die Industrie. Die GEBÄUDE INSTALLATION mit einem Reality-Check:

Herr Kratschmann, von September bis November muss man als Kunde mittlerweile schon großes Glück haben, einen Installateur zu finden, der noch Heizungstausch-



Harry Kratschmann: „Dank energy4rent konnten wir die Sanierung des Heizhauses stressfrei und professionell wie immer durchführen.“

Aufträge annimmt. Warum ist das Ihrer Meinung nach so?

Heizungen werden dann kaputt, wenn man diese benutzt. In den Sommermonaten benötigt man keine Heizung, daher vergisst man sehr schnell auf das Service oder eine notwendige Reparatur. Und im Herbst wollen dann alle auf einmal die Heizung tauschen, wenn diese nicht mehr geht und man diese nicht mehr reparieren kann. Mir kommt das so vor, wie bei der ab 1. November wiederkehrenden Winterreifenpflicht. Jedes Jahr gibt es rund um dieses Datum keine Termine, um seine Reifen wechseln zu können. Auch wir Installateure haben nur eine beschränkte Kapazität, und in dieser Zeit gibt es volle Auftragsbücher.

Der „Raus aus dem Öl“-Bonus muss bis spätestens 31. Dezember beantragt worden sein und ist dann binnen 20 Wochen umzusetzen. Rechnen Sie also in diesem Jahr mit einer Verlängerung der Heizungstausch-saison, damit die Kunden auf diesen Bonus nicht verzichten müssen?

Grundsätzlich finde ich Förderungen gut, damit wir für unseren Markt Konjunktur-Impulse bekommen. Aber der „Raus auf dem Öl“-Bonus wird ja nur

dann gewährt, wenn man von Öl bzw. Gas auf einen erneuerbaren Energieträger umsteigt. Auf den Energieträger Gas ist in Wien kaum bis gar nicht zu verzichten. Somit richtet sich diese Förderung eher auf ländliche Gebiete. Leider wird in den diversen Förderungen weit über das Ziel hinausgeschossen. Denn die Förderungen sollten auf eine CO₂-Senkung abzielen, und diese ist auch gegeben, wenn man von einem atmosphärischen Gaskessel auf eine moderne Brennwertanlage umstellt. Somit wird sich die Tausch-saison ähnlich der vergangenen Jahre in Wien trotz „Raus aus dem Öl“-Bonus verhalten.

Unter welchen Voraussetzungen wären Ihrer Erfahrung nach Kunden bereit, den Heizungstausch auf den Winter zu verschieben, falls Ihre Auftragsbücher derzeit voll sind?

Wenn es sich um einen geplanten Tausch handelt, dann kann man diesen auch mit dem Einsatz von mobiler Wärme machen. Hier mieten wir ein „mobiles“ Heizgerät als Überbrückungslösung zu. So hat der Kunde keine Komforteinbußen und merkt den Kesseltausch im Winter gar nicht.

Sie nutzen für Ihre aktuelle Baustelle derzeit „energy4rent“. Warum? Mit welcher Herausforderung waren Sie konfrontiert?

Es handelte sich im konkreten Fall um eine Buderus Kaskaden-Anlage mit je 150 kW. Diese atmosphärischen Kessel waren über eine hydraulische Weiche angeschlossen und versorgten 80 Wohnungen mit Warmwasser und Heizung. Nachdem das Team von energy4rent noch am selben Tag nach meinem Anruf vor Ort war, die technischen Rahmenbedingungen mit uns abgeklärt haben, konnten wir wenige Tage nach dem Totalausfall der Heizung eine Notversorgung für die Bewohner einrichten. Vom Anruf bis zur Installation der mobilen Heizung dauerte es drei Tage. Es bleibt nun genügend Zeit für die Kaminsanierung und für die Überbrückung der Lieferzeit bzw. die Montage der Gas-Brennwert-Kaskade. Dank energy4rent – vormals Hotmobil – konnten wir die Sanierung des Heizhauses stressfrei und professionell wie immer durchführen. //



Die Sanierungsprofis Hüseyin Keskin (links) und Alexandru Constantin.

BRENNSTOFFZELLE AUF DEM PRÜFSTAND

AVL List hat eine Prüfstandsinfrastruktur zur Forschung an Polymer-Elektrolyt-Membran-Brennstoffzellensystemen entwickelt und errichtet.



Der Prüfstand der AVL List GmbH wurde mit individuellen Lüftungsgeräten von Wolf ausgestattet.

Da die Zündfähigkeit von Wasserstoff-Luftgemischen in einem Konzentrationsspektrum von 4–73 % (Vol% Wasserstoff/Luft) besteht und die Flammgeschwindigkeit ca. 8-mal höher liegt als die der Kohlenwasserstoff basierenden Gase, werden sehr hohe sicherheitstechnische und explosionschutztechnische Anforderungen an die

Lüftungsgeräte gestellt. Diese große Herausforderung nahm der Geräteproduzent Wolf gerne an und produzierte individuelle, für diesen Einsatzzweck entsprechende Zu- und Abluftgeräte. Um höchste Energieeffizienz zu sichern, wurde ein technisch ausgeklügeltes HKVS-Registersystem (Heizen u. Kühlen) von AIR 2000 eingebaut. Für die Sicherstellung der für die Prüfungsvorgänge geforderten Raumfeuchtezustände sorgen zwei in die Zuluftgeräteeinheit integrierte Hochdruckbefeuchter.

Die Abluftgeräteeinheit wurde mit einer speziellen, den ATEX-Bestimmungen konformen Beschichtung versehen, die Filter und alle elektrischen Komponenten (inkl. Ventilatormotor) entsprechen der Explosionsgruppe IIC. Der Ventilator entspricht der Explosionsgruppe IIB+H2. Die Geräte wurden vor Ort durch ein autorisiertes Prüf- und Zertifizierungsinstitut geprüft, abgenommen und entsprechend zertifiziert.

www.wolf.eu

FÖRDERMITTEL NOCH LANGE NICHT AUSGESCHÖPFT

Der heimische Qualitätshersteller Austria Email kann trotz Corona-Krise eine positive Entwicklung verzeichnen. Heuer wurden insbesondere mehr Heizungswärmepumpen und energieeffiziente Boiler verkauft.



Einmal mehr verweist Martin Hagleitner auf die Vorteile einer langfristigen „Geldanlage im Keller“ gegenüber verlustreichen Sparformen.

Dr. Martin Hagleitner, CEO der Austria Email AG, erklärt zum Markttrend: „Aktuell erleben wir eine wachsende Sanierungsfreude bei

Hausbesitzern, diesen Trend sollten wir fortsetzen. Das Umfeld dafür ist mit dem Green Deal der EU und den Maßnahmen der Regierung zur Konjunkturbelebung sehr förderlich. Aber es gibt weiter Potenzial – auch noch heuer!“ Immerhin stehen laut der Website www.rausaus-oel.at derzeit noch mehr als 60 Mio. Euro Fördermittel für Private zur Verfügung. Registrierungen sind bis Jahresende möglich; innerhalb von 20 Wochen nach der Registrierung muss ein konkreter Förderantrag eingebracht werden. Hagleitner betont: „Auch wenn in diesen Tagen die Heizsaison beginnt, können Herbst und Winter für die Beratung durch Installateure genutzt werden. Selbst Sanierungsarbeiten lassen sich trotz Heizperiode mittels mobiler Heizgeräte realisieren.“

www.austria-email.at



Mieten statt kaufen

Mobile Energie
Alles aus einer Hand:

Heizzentralen bis 15.000 kW
Kältezentralen bis 1.200 kW
Dampfzentralen bis 16 t/h
Stromzentralen bis 1.000 kVA



energy4rent[®]

Wärme. Kälte. Dampf. Strom.

Rund um die Uhr.
365 Tage im Jahr.

Telefon:

+43 6229 39106

energy4rent GmbH
Gewerbestraße 3, 5325 Plainfeld
www.energy4rent.at

NEUE STANDARDS IN DER SYSTEMEFFIZIENZ

Mit dem Launch der Wilo-Stratos Maxo definierte Wilo seinen Anspruch als digitaler Pionier in der Pumpenbranche. Der Nachfolger der Wilo-Stratos setzt neue Standards in der Systemeffizienz und Benutzerfreundlichkeit und unterstreicht die Innovationsführerschaft von Wilo.

„Unsere Stratos Maxo ist die erste Smart-Pumpe der Welt. Dank maximal optimierten und innovativen Energiesparfunktionen wie ‚Multi-Flow Adaptation und No-Flow Stop‘ sowie eines sehr guten $EEL \leq 0,19$ bis $\leq 0,17$ (typenabhängig) setzt sie zusätzlich neue Standards beim Systemwirkungsgrad auf dem Markt“, erklärt Michael Dieckmann, Produktmanager bei Wilo. Bei der Multi-Flow Adaptation handelt es sich um eine innovative Energiesparfunktion, bei der die Zubringerpumpe ihre Förderleistung genau an die Bedarfe der angeschlossenen Verbraucherkreispumpen anpasst. Weitere durchdachte Regelungsfunktionen ermöglichen bei sehr einfacher Bedienung einen energieeffizienten Betrieb, so passt beispielsweise die Wilo-Stratos Maxo über Dynamic Adapt plus die Pumpenleistung selbstständig ohne Eingabe eines Sollwertes

an die veränderlichen Bedarfe des Systems dynamisch an. Aufgrund ihrer hohen Konnektivität lässt sich dieses Modell flexibler in die verschiedensten Anwendungen einbinden, wie Dieckmann erklärt: „Analoge und digitale Schnittstellen, die bei Stratos noch optional über IF-Module verfügbar sind, werden bei der Wilo-Stratos Maxo standardmäßig enthalten sein. Durch neueste Kommunikations-Schnittstellen – Bluetooth – kann sie mit direkter Anbindung an mobile Endgeräte genutzt werden und bietet mit ‚Wilo Net‘ eine neue Standardschnittstelle zur Vernetzung von Wilo-Produkten untereinander, z. B. zur Multipumpensteuerung – unsere Stratos Maxo ist somit eine der am besten vernetzten Pumpen, die es gibt.“ Zusätzlich sind weitere CIF-Module erhältlich, die eine problemlose Integration in die Welt der Bus-Systeme er-



Erste Smart-Pumpe der Welt: Wilo-Stratos Maxo

möglichen. Die Bedienung und Einstellung wird über eine eigens entwickelte App möglich sein, über welche die Pumpendaten unter anderem ausgelesen und für die Systemoptimierung genutzt werden können. www.wilo.at

OCHSNER MIT NEUER PRODUKTIONSHALLE

Mit einer Investition im zweistelligen Millionenbereich baut Wärmepumpen-Hersteller Ochsner am Unternehmensstandort Haag eine neue Lagerlogistik und eine Produktionshalle für bis zu drei komplette Montagelinien.

Die Neubauten sind ein wichtiger Bestandteil des Expansions- und Standortkonzepts, mit dem sich das Unternehmen auf das anhaltende Nachfragewachstum nach Wärmepumpen einstellt. Die neue Lager-Logistik und die Erweiterung des Montageprozesses werden die Kapazitäten von Ochsner verdoppeln. „Wir werden die Effizienz der Produktion und die Qualität unserer Produkte noch einmal deutlich steigern und damit nicht nur das Volumen erhöhen, sondern auch die Lieferzeiten verkürzen“, erklärt Karl Ochsner, geschäftsführender Gesellschafter in fünfter Generation. Durch das neue Automatisierungskonzept kann die Produktion im Einschichtbetrieb von derzeit rund 10.000 auf bis zu 20.000 Wärmepumpen jährlich ausgeweitet werden. Durch Mehrschichtbetrieb sind die Kapazitäten ohne zusätzliche bauliche Erweiterungen noch-

mals deutlich steigerungsfähig. Damit ist Ochsner in der Lage, die wachsende Nachfrage in Europa und Asien sicher abzudecken. Auch die regionale Wertschöpfung erhöht sich, da kleine regionale Zulieferer besser eingebunden werden können. Die neue Struktur wird die Supply Chain optimieren. In dieser Strategie fühlt sich Ochsner durch die Erfahrungen aus der Corona-Krise bestärkt. Das Unternehmen hat diese bisher ohne Kurzarbeit und ohne staatliche Unterstützungen gemeistert, die Mitarbeiterzahl ist seit dem Frühjahr 2020 um rund zehn Prozent gewachsen.

„Die größte Einzelinvestition unserer Unternehmensgeschichte schafft die Voraussetzungen, um unsere ambitionierten Wachstumsziele von zehn Prozent im Jahr realisieren zu können“, sagt Karl Ochsner. In den letzten fünf Jahren sei das Un-



v. l.: Marco Schäfer, Geschäftsführer Ochsner; Mag. Christoph Neumayer, IV; Jochen Danning, Landesrat; Karl Ochsner, Geschäftsführender Gesellschafter Ochsner; Lukas Michlmayr, Bürgermeister

ternehmen um 69 Prozent gewachsen und heute eine Exportquote von 75 Prozent, berichtet er. www.ochsner.com

FOTOS: HERSTELLER

WOLF
VOLL AUF MICH EINGESTELLT.

WOLF Klima- und Heiztechnik GmbH

Eduard-Haas-Str. 44, 4030 Linz
Tel.: 0 732 / 38 50 41 - 0
Fax.: 0 732 / 38 50 41 - 27
www.wolf-heiztechnik.at



- Heiztechnik
- Klimatechnik
- Lüftungstechnik
- Solartechnik
- Regelungstechnik



KLIMA LÜFTUNG

Innovatives für Planung, Einrichtung und Nutzung



Komfortabel und energieeffizient

Wolf Mainburg bietet mit seiner CKL-Pool-Serie neue Kompaktlüftungsgeräte, die speziell für die Be- und Entlüftung sowie die Entfeuchtung von kleinen geschlossenen Schwimmhallen ausgerichtet sind. Durch den Einsatz hoch effizienter Wärmerückgewinnungssysteme ist ein energieeffizienter Betrieb gewährleistet. www.wolf.eu



PERFEKTE ENERGIEUNABHÄNGIGKEIT

BYD und Fronius haben die Kompatibilität des modularen Energiespeichersystems BYD Battery-Box Premium mit der Wechselrichterlinie Fronius Symo GEN24 Plus bestätigt. Aufgrund der Beliebtheit der beiden Lösungen ist diese Systemkombination eines der gefragtesten Pakete für die Speicherung erneuerbarer Energien auf dem Markt. www.bydbatterybox.com



LUFTERHITZER MIT EFFIZIENTER EC-TECHNOLOGIE

Modelle der Top-Lufterhitzer von Kampmann sind ab sofort mit effizienten EC Motoren ausgestattet. Sie bieten eine stufenlose Drehzahlregelung mit optimalem Motorbetriebspunkt über den kompletten Drehzahlbereich. Ein weiteres Qualitätsmerkmal der Geräte ist der geräuscharme Sicheliselläufer-Ventilator, der in Kombination mit der optimierten Volldüse äußerst leise arbeitet. www.kampmann.de



KOMPLETTIERTE LUFTDURCHLASS-REIHE

Fränkische ergänzt sein Sortiment an Luftdurchlässen für das Lüftungssystem profi-air classic um die Nennweite 63. Gemeinsam mit den bewährten Luftdurchlässen in den Nennweiten 75 und 90 erlaubt die nun vollständige Serie die flexible Montage an Wand und Decke oder die Installation in Beton.

www.fraenkische.com

MEHR POWER FÜR AMBITIONIERTE GROSSPROJEKTE

Der Elektronik- und Solarspezialist LG Electronics bietet ab sofort die neuen Mono X Plus Module an, die speziell auf den Einsatz für Großprojekte ab 100 Kilowatt-Peak ausgelegt sind. Mit einer Leistung von 370 bis 450 Watt-Peak (Wp) erzielen die kompakten Module einen Spitzenwert in ihrer Klasse. www.lg.com/de



SO LASSEN SICH REKLAMATIONEN VERHINDERN

Es könnte so einfach sein: Der Planer legt die Lüftungsanlage korrekt aus, der Handwerker baut sie routiniert ein, und vom Moment des Einzugs an sorgen die Geräte fortwährend für frische Luft. Doch hierzulande sind Lüftungsgeräte noch immer exotische Produkte, bei deren korrekter Auslegung und Installation oft Unerfahrenheit herrscht.

➔ Damit Lüftungsanlagen korrekt ausgelegt werden können, ist solides Grundwissen rund um Mindestluftwechsel und Installation notwendig.



Die Lüftungsbranche hat sich in den vergangenen Jahren stark gewandelt: „Anfangs haben Kunden ausschließlich auf niedrige Anschaffungs- und Wartungskosten bei den Geräten Wert gelegt – weniger war vor vier bis fünf Jahren noch mehr“, erklärt Martin Edler von Dall’Armi, Geschäftsführer der Blauberg Ventilatoren GmbH. „Heute rücken – ausgehend von mehr Wissenstransfer und Transparenz in der Branche – qualitativ hochwertige Lösungen in den Fokus, die langfristig gut funktionieren, in der Bedienung einfach sind und von denen der Hausbesitzer einen Mehrwert hat, beispielsweise niedrigere Energiekosten oder höheren Wohnkomfort.“

BEREITSTELLUNG VON WISSEN REDUZIERT REKLAMATIONEN

Nach Erfahrung des Lüftungsanlagenherstellers aus München haben jedoch nicht alle Architekten oder Handwerker das Wissen, wie dieser Mehrwert mit Lüftungsanlagen erzielt werden kann. Beispielsweise wählen manche Planer Geräte aus, die zwar die Anforderungen in kleinen Räumen erfüllen, in größeren Zimmern aber den geforderten Mindestluftwechsel nicht einhalten können, sodass Schimmel bis hin zu schwerwiegenden Schäden an der Bausubstanz entstehen. Außerdem machen manche Installateure Fehler beim Anschließen, sodass die Lüftungsanlage nicht richtig funktioniert. Die Folge sind Reklamationen und unzufriedene Kunden, was die Kostenspirale bei Herstellern, Handwerkern und Bauherren in die Höhe treibt. Oftmals sehen sich Hersteller nach Lieferung der Ware auch nicht mehr in der Verantwortung, die Handwerker bei Fragen und Problemen auf der Baustelle zu unterstützen – Frusterlebnisse sind

bei den Fachleuten somit vorprogrammiert. „Da wir im Bereich Lüftungsanlagen noch am Anfang stehen, herrschen oft große Wissenslücken vor, die es aufzufüllen gilt“, berichtet von Dall’Armi. „Man muss Fachplanern und Handwerkern, die bisher keine oder nur wenige Berührungspunkte mit Wohnraumlüftung hatten, die Möglichkeit geben, sich schnell und einfach Wissen anzueignen.“ Sind diese Voraussetzungen erfüllt, reduzieren sich auch die Reklamationen durch fehlerhaften Einbau oder falsches Anschließen. Damit Fachleute bereits vor der Installation das richtige Produkt auswählen, baut Blauberg vor allem seine Online-Service-Angebote kontinuierlich aus.

REDUZIERTER AUFWAND FÜR HANDWERKER

Um ein grundlegendes Verständnis für zentrale genauso wie dezentrale Wohnraumlüftung bei den beteiligten Gewerken zu erzielen, wurde das Web-Portal „einzelraumluftung.de“ ins Leben gerufen. Dort können sich sowohl Hausbesitzer als auch Planer und Installateure leicht verständlich über das Thema Wohnraumlüftung sowie geltende Vorschriften informieren und bei Bedarf kostenlose Planungsvorschläge nach DIN 1946-6 für ein Neubau- oder Sanierungsprojekt anfordern. Diese werden innerhalb von drei bis fünf Werktagen erstellt. Hier profitieren die Handwerksbetriebe zudem davon, dass sich die Mitarbeiter von Blauberg sowohl bei den relevanten Fördertöpfen als auch bei den geltenden Normen gut auskennen und die Planer kompetent beraten können.

Daneben erweitert Blauberg sein kostenloses Video-Angebot auf YouTube. In kurzen Webinaren ist es möglich, sich grundlegend über Wohnraum-

lüftung sowie detailliert über Geräte zu informieren. Für Fachplaner stehen auf dem Ausschreibungsportal „ausschreiben.de“, der Online-Plattform Open Datacheck des Verbands DG-Haustechnik oder der Produktinformationsplattform Oxomi Ausschreibungstexte bereit, bei denen es sich ebenfalls um eine kostenfreie Serviceleistung handelt. Dies geschieht mit wenigen Klicks ohne zusätzliche Kontaktanfrage.

WENIGER PROBLEME DURCH PRAXISSEMINARE

Doch auch die Praxis und speziell die Digitalisierung stellen Handwerker vor eine Herausforderung, denn mit dem digitalen Wandel haben sich auch die Geräte und die Anforderungen an die Inbetriebnahme drastisch verändert. „Wir haben es uns einerseits zur Aufgabe gemacht, die Bedürfnisse der Endkunden bei der Entwicklung neuer Geräte zu berücksichtigen, weshalb alle neuen Produkte Smart-Home-fähig sein werden“, erklärt von Dall'Armi. „Andererseits ist es uns ein großes Anliegen, die Fachbetriebe möglichst zielführend an unsere neuen Geräte heranzuführen. Dafür stellen wir gut nachvollziehbare Installationsanleitungen zur Verfügung und überarbeiten diese kontinuierlich.“ Damit sich die Installateure entspannt auf Gewerke-übergreifende Aufträge beispielsweise mit Heimautomations-Experten vorbereiten können, führt Blauberg bei Großhändlern regelmäßig umfassende Schulungen durch und klärt das dortige Vertriebsteam über die Lüftungsanlagen auf.

Außerdem legt das Unternehmen großen Wert auf eine einfache Installation – egal, ob mit einer analogen Bedienoberfläche ausgestattet oder über WLAN und eine Smartphone-App gesteuert. „Die nötigen

Installationsschritte zwischen neueren und älteren Modellen unterscheiden sich bei unseren Geräten meistens nur unerheblich oder werden im Laufe der Weiterentwicklung optimiert, sodass Handwerker routiniert an die Inbetriebnahme herangehen können“, berichtet von Dall'Armi. „Das gilt beispielsweise für unsere WLAN-fähige Vento Expert-Reihe: Bis vor Kurzem musste der Installateur noch einen Laptop mit auf die Baustelle nehmen, um die Vernetzung mehrerer Geräte durchzuführen, heute reichen einfaches Werkzeug und ein Tablet.“

KONTINUIERLICHER SERVICEAUSBAU

Nachdem sich der Handwerker umfassend über die Installation, Inbetriebnahme und Wartung informiert und vielleicht auch ein Seminar besucht hat, bleiben nur noch die Einbauarbeiten auf der Baustelle übrig. Sollten hier trotz guter Vorarbeiten unvorhergesehene Schwierigkeiten auftreten, schafft der telefonische Kundendienst von Blauberg schnell Abhilfe. Dieser wird von vielen Handwerkern seit Jahren für seine gute Erreichbarkeit geschätzt und arbeitet lösungsorientiert mit dem betroffenen Installateur zusammen. Dadurch können die Arbeiten zügig weitergehen und die auftretenden Verzögerungen im Baufortschritt fallen kaum ins Gewicht – in einer Branche mit generell hohem Zeit- und Kostendruck ein immenser Vorteil. „Langfristig arbeiten wir daran, nicht nur unser Online-Angebot mit Webinaren auszubauen, sondern auch den After-Sales- und Baustellenservice weiter zu verbessern und eine deutschlandweite Abdeckung zu erzielen“, erklärt von Dall'Armi. „Davon profitieren letztlich alle Beteiligten.“ //

Infos: www.blaubergventilatoren.de



» DA WIR IM BEREICH LÜFTUNG NOCH AM ANFANG STEHEN, ENTSTEHEN OFT GROSSE WISSENSLÜCKEN, DIE ES AUFZUFÜLLEN GILT. «

MARTIN EDLER
DALL'ARMI, GE-
SCHAFTSFÜHRER
DER BLAUBERG VEN-
TILATOREN GMBH.



☞ Um ein grundlegendes Verständnis für zentrale genauso wie dezentrale Wohnraumlüftung bei den beteiligten Gewerken zu erzielen, wurde das Web-Portal „einzelraumluftung.de“ ins Leben gerufen.



ONLINE-SCHULUNGEN ZU STRALUNGSKÜHLDECKEN



Steigende Wärmebelastung in gewerblich genutzten Gebäuden erhöhen die Anforderungen an eine effektive Raumkühlung. Verantwortlich für den Temperaturanstieg in Innenräumen ist jedoch nicht nur die Sonneneinstrahlung, sondern sind vor allem auch Personen, Beleuchtungskörper sowie elektrische Geräte. Strahlungskühldecken wie Thermatop M von Uponor schaffen auf energieeffiziente Art eine passive, stille Kühlung und ein zugluftfreies Raumklima. Demnächst bietet der Kühlungsspezialist Uponor mehrere zweiteilige Online-Schulungen zum Thema an. Kostenlose Schulungen für Fachplaner gibt es etwa am 27. und 28. Oktober sowie am 3. und 5. November. In jeweils 60 Minuten wird die Planung von Kühldecken für Neubau und Renovierung von gewerblich genutzten Gebäuden mit Uponor Thermatop M genau erklärt. Die Uponor Online-Schulung zeigt anhand eines Projektbeispiels die wesentlichen Schritte: von der Ermittlung der Kühlleistung und Deckenbelegung über die Möglichkeiten zur hydraulischen Anbindung bis hin zur Auslegung des Kaltwasser-Rohrnetzes sowie der Einzelraumregelung und Feuchteüberwachung. Anmeldungen: www.uponor.at/webinare

☛ Uponor bietet für sein Strahlungskühldecken-System in den nächsten Wochen vier Online-Schulungstermine.

SELBSTTRAGENDE KONSTRUKTION FÜR SANDWICHDÄCHER



Der österreichische Hersteller Aerocompact hat eine neue Befestigungslösung für dachparallele Installationen auf Sandwichpaneelen und Trapezblechdächern entwickelt. Für das Langschienensystem Compactmetal TR65 benötigt man weder Sonderfreigaben von Paneelherstellern noch Zusatznachweise für hohe Schneelasten oder große Pfettenabstände. Denn das System ist selbsttragend und stützt sich vollständig auf der Dachkonstruktion ab. Dadurch entlastet es die Paneele, die wegen ihres Aufbaus aus Stahlblechaußenschalen und Montageschaum keine großen Lasten aufnehmen können. Das Langschienensystem eignet sich für begehbare Dächer mit Neigungen zwischen 0 und 70 Grad. Die Unterkonstruktionen können aus Holz, Stahl oder Aluminium bestehen. Kernstück der neuen Befestigungslösung ist die TR65-Langschiene, die als Teil des Systembaukastens für Metaldächer Compactmetal ab sofort erhältlich ist. Die Solarmodule bringen die Monteure mithilfe der 60-mm-Universal-klemme mit integriertem Erdungsspin an den Langschienen an. Die Klemme kann Solarmodule mit Rahmehöhen von 30 bis 46 mm stufenlos aufnehmen. www.aerocompact.com

☛ Aerocompact bringt ein neues Langschienensystem für Solaranlagen auf den Markt.



IKEA LOGISTIKZENTRUM WIEN PUNKTET BEI NACHHALTIGKEIT



Das mit modernster, nachhaltiger Technik ausgestattete Ikea Customer Distribution Center (CDC) in Wien-Strebersdorf wurde Anfang Oktober mit dem Österreichischen Solarpreis 2020 ausgezeichnet. Der Ikea-Standort an der Vohburggasse/Scheydgasse weist mit Europas größtem Eisspeicher sowie einem Photovoltaik-Dach etliche innovative Nachhaltigkeitsfeatures auf. Wenige Tage vor dem einjährigen Jubiläum des Logistikzentrums in Wien wurde dem Gebäude der Österreichische Solarpreis 2020 in der Kategorie „industrielle, kommerzielle oder landwirtschaftliche Betriebe/Unternehmen“ verliehen.

Das Konzept rund um das Logistikzentrum ist in vielerlei Hinsicht nachhaltig. Es ist BREEAM1 zertifiziert und beherbergt Europas größten Eisspeicher, mit dem das Gebäude gekühlt wird sowie eine Heizpumpe mit Green Gas zum Wärmen. „Damit senken wir nachhaltig Emissionen. Dazu kommt noch die Photovoltaikanlage auf dem Dach, die Teil des integrierten Konzepts zur Nutzung erneuerbarer Energien ist. Ebenso gibt es 43 E-Ladestationen für KundInnen und MitarbeiterInnen. Somit ist das CDC ein Schritt in Richtung einer nachhaltigeren Zukunft mit einem klaren Kundenfokus“, erklärt Claes Lindgren, Country Fulfillment Manager. www.ikea.at

☛ Ikea hat in das Logistikzentrum mehr als 70 Millionen Euro investiert.

DACHKLIMAGERÄTE MIT VARIABLER DREHZAHL

Trane präsentiert mit seiner Airfinity-Serie neue Luft-Luft-Wärmepumpen zur Dachmontage mit einer Leistung zwischen 20 und 65 kW.



Durch ihr kompaktes Design eignen sich Dachklimageräte besonders für Gebäude im urbanen Raum, wo meist Platzmangel herrscht.

Dank Adaptive Frequency-Antrieb erzielen die Geräte eine höhere Teillasteffizienz mit einem SEER-Wert (Seasonal Energy Efficiency Ratio) von bis zu 5,57 kW/kW und einem SCOP-Wert (Seasonal Coefficient of Performance) von bis zu

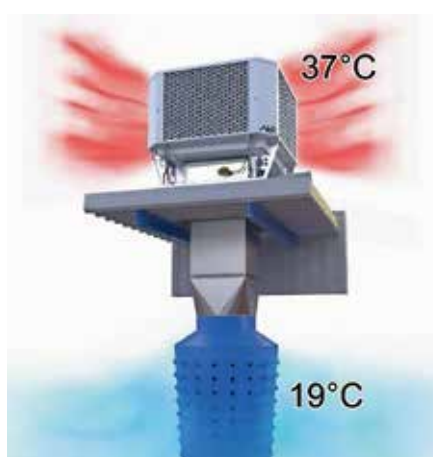
3,38 kW/kW. Alle Modelle übertreffen die Anforderungen von Stufe 2 der Ecodesign-Richtlinie (2021). Die Geräte passen ihre Leistung nahtlos an den Bedarf im Gebäude an, bieten geringeren Energieverbrauch, eine genauere Temperaturregelung und höheren Komfort. Die Dachgeräte eignen sich auch zur Sicherstellung stabiler Klimaverhältnisse in Lagerhäusern.

Um die Nachhaltigkeit von Gebäuden noch weiter zu verbessern, verfügen diese Dachklimageräte über zusätzliche Energiesparfunktionen wie einen adaptiven Luftstrom durch Lüfter mit variabler Drehzahl, freie Kühlung und Wärmerückgewinnung. Die Kompatibilität mit dem Trane Tracer Concierge-Gebäudemanagementsystem ermöglicht die Remote-Verwaltung mehrerer Dachklimageräte per Tablet oder Smartphone zur Anpassung des Komfortniveaus an den tatsächlichen Bedarf.

www.trane.de

AUSGEZEICHNETE HALLENKÜHLUNG

Das neuartige System von Infranorm für die ökonomisch und ökologisch nachhaltige Kühlung großer Hallen reduziert den CO₂-Ausstoß im Vergleich zur herkömmlichen Klimatisierung um 87 Prozent.



Das neuartige System „Smart Hall Cooling“ reduziert den CO₂-Ausstoß im Vergleich zur herkömmlichen Klimatisierung um 87 %.

Für diesen Game Changer in der Raumkühlung erhielt das Welser Unternehmen kürzlich den Energy Globe Award, OÖ.

In herkömmlichen Klimaanlageanlagen werden infolge steigender Außentemperaturen überproportional steigende Mengen an Energie verbraucht und zudem oft umweltschädliche Kühlmittel eingesetzt. Auf ihr Konto gehen laut Experten der Vereinten Nationen bereits heute 10 % der globalen Erwärmung. Damit neue Lösungen in der Praxis angenommen werden, müssen sie jedoch ihren Betreibern neben den vorteilhaften Auswirkungen auf die Umwelt konkrete wirtschaftliche Vorteile bringen. Nur so können sie im Kampf gegen den Klimawandel einen wesentlichen Beitrag leisten. Bei der Temperaturabsenkung kann das System von Infranorm leicht mit konventionellen Klimaanlageanlagen mithalten. Selbst bei extremen Außentemperaturen von 37 °C wird eine angenehm kühle Zuluft-Temperatur von 19 °C erzielt. Da dabei zugfrei gekühlte Frischluft eingeblasen wird, ergibt sich zugleich eine deutliche Verbesserung der Raumluftqualität. www.infranorm.com



Filter für die Industrie.

Einfach und schnell zu jedem Filter Ihrer Wahl.

SF-Filter bietet den 24-Stunden Web- und Liefer-Service.

Ob telefonisch oder per Web: Was Sie bestellen, wird binnen 24 Std. geliefert – ob SF-«Direct Filter» oder Filter der OEM-Zulieferer.

SF-Filter – Die Nr. 1 in Europa.

**SF-Filterdienst GmbH
Wiesenstrasse 37
6837 Weiler**

**sf-filter.com
Phone +43 5523 51516 0**

Solutions for Filtration





BLUE BOX

Kurz, prägnant, informativ – der Serviceteil der Gebäude Installation



1 RESIDEO

René Lovrecki

Da Ing. Gerhard Lang mit Ende Oktober in den Ruhestand wechselt, übernimmt DI René Lovrecki (53) seine Aufgaben und wird zudem Verkaufsleiter für Österreich und die Schweiz. Der Techniker absolvierte ein berufsbegleitendes TGA-Studium und ist vor 16 Jahren zu Honeywell gewechselt, aus der 2018 die Resideo als Spin-off entstand.

2 MARVAN

Matthias Marvan

Seit Kurzem wird der 1896 gegründete Familienbetrieb Ing. Marvan GesmbH von einem neuen Geschäftsführer-Team geleitet. Sohn Matthias Marvan übernimmt gemeinsam mit dem langjährigen Mitarbeiter Patrick Jirku die Geschäftsführung der Ing. Marvan GesmbH. Der bald 29-jährige Wiener Patrick Jirku ist Meister in Heizungsbau.

3 DORNBRACHT

Stefan Gesing

Die Beteiligung der Dortmunder Unternehmerfamilie Knauf als strategischer Investor brachte auch eine neu formierte Geschäftsleitung. Damit stellt Dornbracht die Weichen für den Ausbau seiner Wettbewerbsfähigkeit. Neu an der Spitze steht nun Stefan Gesing (42), der zuletzt CFO und Mitglied des Vorstands der Grohe AG war.

4 AUSTRIA EMAIL

Friedrich Stocker

Der gelernte Elektroinstallateur Stocker (42) wird bei Austria Email zentraler Ansprechpartner für Unternehmen für Investitionen im Zukunftsbereich Ökologie. Der Technik- und Vertriebsprofi mit Weiterqualifikationen in den Bereichen Elektrotechnik und Softwareentwicklung ist seit 2011 als Key Account Manager im Unternehmen tätig.

5 KEMPER

Andreas Effing

... ist neuer Head of Sales DACH bei Kemper. Ab sofort verantwortet der Branchenkenner die vertrieblichen Aktivitäten des Absaugtechnik-Spezialisten in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Nachdem er bereits seit mehreren Jahren Gebietsverkaufsleiter war, folgte nun die Beförderung in die Schnittstelle zwischen GL und Vertrieb.

Kurzarbeit: Was gibt es Neues?



Seit 1.6.2020 gibt es eine neue Sozialpartnervereinbarung für Erstanträge mit Beginn der Kurzarbeit ab 1.6. (oder später) sowie für alle Verlängerungsanträge mit Fortsetzung der Kurzarbeit ab 1.6. (oder später) ab dem 4. Kurzarbeitsmonat. Erstanträge können nicht mehr rückwirkend gestellt werden, Verlängerungsanträge schon (Frist 3 Wochen).

Sollte ein Unternehmen den Kurzarbeitszeitraum von sechs Monaten vor Beginn der Kurzarbeit Phase 3 (ab 1.10.2020) ausgeschöpft haben und weiter Kurzarbeit benötigen, wurde zur Überbrückung des Zeitraums bis 30.9.2020 die Möglichkeit geschaffen, den Kurzarbeitszeitraum im Wege eines Änderungsbegehrens auszudehnen. Dazu übermitteln die Unternehmen die dafür abgeschlossene Sozialpartnervereinbarung „Ausdehnung der bestehenden Kurzarbeitsvereinbarung“ über das eAMS-Konto direkt dem AMS, indem sie diese hochladen und gleichzeitig das Änderungsbegehren stellen. Änderungsbegehren können auch rückwirkend gestellt werden, aber maximal bis 30.09.2020.

Ab 01.10.2020 beginnt die Kurzarbeit Phase 3, die bis maximal 31.03.2021 möglich ist. Die Arbeitnehmer erhalten

weiterhin 80/85/90 % des Nettolohnes, auch werden wie bisher sämtliche Kosten für die entfallenden Arbeitsstunden durch das AMS ersetzt. Die Arbeitszeit kann zwischen 30 und 80 % betragen (in Sonderfällen wie Stadthotellerie auch weniger), der Durchrechnungszeitraum beträgt sechs Monate. Für den Dienstnehmer besteht eine verpflichtende Weiterbildungsbereitschaft in der Nicht-Arbeitszeit, die Weiterbildung soll in Zusammenarbeit zwischen AMS und dem jeweiligen Unternehmen organisiert werden. Das Genehmigungsverfahren für die Kurzarbeit Phase 3 bleibt gleich, es wird aber die Vorlage einer Prognoserechnung notwendig sein, um die wirtschaftliche Betroffenheit durch Covid-19 nachzuweisen. Die Details zu den einzelnen Bestimmungen sind noch nicht zu 100 % ausverhandelt, wir halten Sie auf dem Laufenden.

DER AUTOR

Für weitere Auskünfte steht Ihnen Ihr Rat & Tat-Steuerberater, Kanzlei Jupiter unter T (1) 278 12 95, office@jupiter.co.at gerne zur Verfügung. www.jupiter.co.at



Klaus W. König

Ratgeber Regenwasser

Der „Ratgeber Regenwasser“ von Mall ist in seiner 8. aktualisierten Auflage erschienen. Wie bei den vorangegangenen Ausgaben wurden auch diesmal wieder zwölf in der Siedlungswasserwirtschaft diskutierte Fachthemen für einen zeitgemäßen Umgang mit Regenwasser zusammengetragen. *Bestellungen zum Preis von 15 Euro via E-Mail: info@mall.info*



Kiefer

Klimatechnik im Einklang mit der Architektur

Lüftungstechnische Komponenten werden von Architekten nicht gern gesehen – für sie sind es eher störende Elemente. Doch das muss nicht sein. Die im Kiefer-Referenzbuch präsentierten Lösungen zeigen, dass hohe lüftungstechnische Anforderungen auch unter architektonischer Perspektive überzeugen. *Bestellungen via Mail: marketing@kieferklima.de*



VDI

Anforderungen an zentrale RLT-Anlagen

Die Anforderungen an zentrale raumlufttechnische Anlagen und Geräte haben sich in den letzten Jahren verschärft. Ziel der Überarbeitung der Richtlinie VDI 3803 ist ein effizientes Errichten sowie ein energiesparendes und hygienisch einwandfreies Betreiben der raumlufttechnischen Anlagen zu realisieren.

Bestellungen: www.vdi.de/3803



spsconnect
The digital automation hub

24. – 26.11.2020
Virtuell

Schnell zur effizienten Lichtlösung: mit TwinCAT 3 Lighting Solution

www.beckhoff.at/lighting-solution

Mit TwinCAT 3 Lighting Solution stellt Beckhoff eine über Excel konfigurierbare Lichtlösung vor, die vom Engineering bis zur Wartung auf die Vereinfachung aller Arbeitsschritte setzt. Alle typischen Lichtregelungen sind integriert, die Anzahl der DALI-Linien ist unbegrenzt. TwinCAT 3 Lighting Solution ist voll HTML- und webfähig, dezentral skalierbar sowie direkt über Panel bedienbar. Schnelle Funktionsänderungen, Adressierungen und Erweiterungen sind direkt im Betrieb möglich, ebenso wie von DALI-Linien unabhängige Gruppierungen.

New Automation Technology **BECKHOFF**

MEINUNG

Von außen betrachtet

Die Corona-Krise hat uns leider nach wie vor fest im Griff, wollen wir hoffen, dass das viel zitierte „Licht am Ende des Tunnels“ bald heller strahlen wird.

Wenn vom Installateur die Rede ist, denkt man oft nur an den Handwerker, der kommt, wenn bei Sanitär und Heizung ein Problem besteht. Er wird dann gerufen, wenn etwas nicht funktioniert und macht sich dabei die Hände und die Wohnung schmutzig. Er bringt das Problem in Ordnung und geht dann wieder. Dieses Bild hat sich nach wie vor in den Köpfen festgesetzt, entspricht aber schon längst nicht mehr der Realität moderner Installateure und Gebäudetechniker.

Im heutigen Alltag beschäftigen sich die Installateure nicht nur mit der Reparatur von Wasser, Heizung und Lüftungsanlagen, sondern bauen hochmoderne und energieeffiziente Heizungs-Lüftungs- und Sanitärsysteme, mit höchsten Ansprüchen an Qualität und vor allem auch Design. Erfreulicherweise gehören die „österreichischen Installateure“ dabei weltweit zu den Spitzenreitern. Gerade jetzt gibt es viele Menschen, die durch die Pandemie und den „Lockdown“ viel mehr Zeit in den eigenen vier Wänden verbringen und verbracht haben als sonst und daher bereit sind, in ihre Wohnverhältnisse zu investieren.

Trotz Wirtschaftskrise und damit verbundener Arbeitslosigkeit ist, nach meinen persönlichen Erfahrungen, der Installateur derzeit gefragt wie selten. Mein langjähriger Installateur-Partner hat mir sogar, im Rahmen des Austauschs einer Dusch-Armatur, eine Provision in Aussicht gestellt, wenn ich ihm einen guten Monteur vermitteln kann. Auch wenn in Zukunft viele Berufe von Robotern durchgeführt werden können: die Arbeit des Installateurs und Gebäudetechnikers sicher nicht, denn diese ist so vielschichtig und individuell, dass jeder Auftrag neue Herausforderungen mit sich bringt. Dazu kommt noch, dass fließendes Wasser, warme Räume und ein gutes Raumklima niemals außer Mode kommen werden. Erfreulich auch, dass für gute Qualität Kunden auch bereit sind, gutes Geld zu zahlen! Auch die Einstiegsgehälter bei der Lehre beweisen das. Jetzt müssen sich diese Tatsachen über unseren wunderschönen Beruf noch in den Köpfen der Jugendlichen festsetzen, dann ist mir um die Zukunft unseres Berufsstandes nicht bange. Vielleicht hilft uns die Pandemie, indem sie aufzeigt, dass gerade jetzt „Handwerk goldenen Boden“ hat. Bleiben Sie gesund!



... von Heinz Schmid, Senior Editor



WIR WISSEN ES ZUERST!

Wenn sich in unserer Branche etwas tut, zählt das Team des Blauen in der Regel zu den ersten, das davon erfährt. Diesen Informationsvorsprung wollen wir mit Ihnen teilen.

Melden Sie sich noch heute zu unserem GRATIS-Branchennewsletter an:
www.gebaeudeinstallation.at/newsletter

Hoval Belaria® pro

Die Wärmepumpe, die in die Zukunft schaut.

So geht grün: Die neue Luftwärmepumpe Belaria® pro entspricht mit dem natürlichen Kältemittel Propan bereits den Umweltgesetzen von morgen.

Das Allround-Talent ist montagefreundlich durch Monoblock-Bauweise, besonders leise* im Betrieb und vielseitig durch den flexiblen Einsatz. Ob in Neubau oder Sanierung, mit oder ohne integrierten Speicher – die Möglichkeiten sind mannigfaltig.

* 24 dB(A) Schalldruckpegel nach 4 Metern im Flüsterbetrieb und bei Freisaufstellung



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

Hoval

Verantwortung für Energie und Umwelt