

# KURIER

## Bekanntheitsgrad: 95,6 %

1a-Installateure sind unangefochtene Spitzenreiter im Installationsbereich

## Neue 1a-Beiräte

Michael Reider und Helmut Seyr im Interview

1a-QUIZ SIEG



Alles zur 1a-Vollversammlung u.a. die besten Fotos und eine Auflistung aller Gewinner ab Seite 18

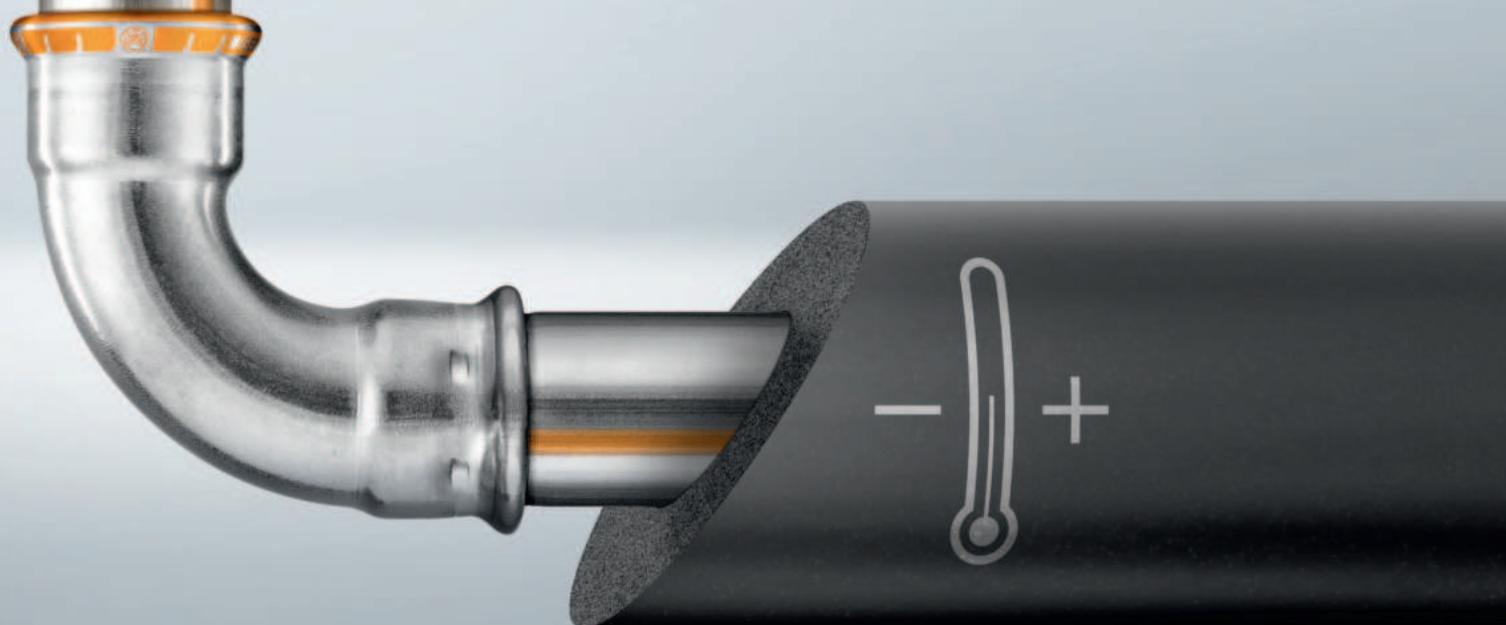


NEU

■ GEBERIT

**150**  
YEARS  
OF TOMORROW

GEBERIT MAPRESS THERM  
BRINGT DICH  
NICHT  
**INS SCHWITZEN**



**KNOW  
HOW  
INSTALLED**

**NEU: KORROSIONSBESTÄNDIG UND WIRTSCHAFTLICH**

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

[www.geberit.at/Mapress-Therm](http://www.geberit.at/Mapress-Therm)

# So schnell vergeht die Zeit

Mag. <sup>FH</sup> Patrick Lenhart  
Geschäftsführer



Am 1. Juli 2022, somit vor ~ 2 Jahren, habe ich die Geschäftsführung der 1a-Marketingberatung übernommen. Mein Vorgänger Paul Apfelthaler ist in den wohlverdienten Ruhestand getreten. In diesen 2 Jahren haben wir viel erlebt. Von einer übermäßigen Nachfrage mit massiven Lieferketten- und Verfügbarkeitsproblemen, von einem gefühlten Höhepunkt des Fachkräftemangels bis hin zu einer „Sonderkonjunktur“ durch die – förderbedingt – beschleunigte Energiewende. Aktuell sprechen die Zahlen sowie Partner eine andere Sprache und die Stimmung ist bei einigen Kooperationspartnern durchaus getrübt.

Was sich aber speziell in diesen Zeiten und mit diesen Rahmenbedingungen bewährt ist ein gut funktionierendes, starkes Netzwerk. Und das ist die 1a-Gemeinschaft jedenfalls. Somit ist es gelungen, alleine in den letzten 5 Monaten Projekte wie das 1a-Cert erfolgreich wiederzubeleben, einen 1a-Industrieaward einzuführen, die Kampagne zu erweitern und vieles mehr. Ein gemeinsamer Erfolg und das Ergebnis wird durch erhöhte Teilnahmequoten, durch externe Marktforschungsergebnisse und auch durch die positive Stimmung auf der 1a-Vollversammlung belegt.

Freu' mich daher auf die nächsten 2 Jahre der gemeinsamen Arbeit. Und bei dieser werde ich vom neuen Team der 1a-Marketingberatung tatkräftig unterstützt. Angelika Steinkellner sowie Sabine Schorn sind bereits bestens bekannt und seit Februar 2024 unterstützen Athena Krenn und seit April 2024 Carina Schweighofer unser Team.

In Namen des gesamten 1a-Teams

Patrick Lenhart

**Rückmeldungen, Feedback, Anregungen am besten direkt und ungefiltert an [patrick.lenhart@1a-installateure.at](mailto:patrick.lenhart@1a-installateure.at)**

## Schenken Sie uns ein Like!

Folgen Sie uns auf Social Media:



[bit.ly/3AT6066](https://bit.ly/3AT6066)



[bit.ly/3Vv8dwj](https://bit.ly/3Vv8dwj)



[bit.ly/3U6CZdS](https://bit.ly/3U6CZdS)





## 1a-Gemeinschaft

- 06 Neues Mitglied:  
Brei in 1200 Wien
- 08 CEtec in Mödling
- 10 Doppler in Altengbach
- 12 Madl in Kirchdorf a.d. Krems
- 14 Neues aus der Gemeinschaft
- 15 ERFA-Runde 1/2024
- 16 Einblick in die Beiträge in  
sozialen Netzwerken &  
1a-Termine 2024

## 1a-Intern

- 18 1a-Vollversammlung
- 24 Glückliche Gewinner
- 26 Beiratssitzung in  
Reichenau a.d. Rax
- 27 Im Interview:  
Helmut Seyr
- 28 Im Interview:  
Michael Reider
- 30 Marktführer im  
Installationsbereich



Foto: Christof Hütter

## COVERSTORY

Alles über die  
1a-Vollversammlung in  
St. Johann im Pongau  
ab **Seite 18**

### Impressum:

Herausgeber und Medieneigentümer: 1a-Installateur Marketingberatung für Gas-, Sanitär- und Heizungsinstallateure GmbH, Brunnerfeldstraße 53, 2380 Perchtoldsdorf, Tel 01 / 524 74 00, E-Mail: info@1a-installateure.at, Web www.1a-installateure.at, DVR-Nr. 0534 129 | HG Wien, FN 92676p

### Für den Inhalt verantwortlich:

Mag.<sup>PH</sup> Patrick Lenhart, Angelika Steinkellner und Sabine Schorn Irrtümer, Druck- und Satzfehler vorbehalten.  
Grafik: 1a-Marketingberatung | Redaktion & Lektorat: Dr. Peter Tajmar | Druck: Print Alliance HAV Produktions GmbH, Druckhausstraße 1, 2540 Bad Vöslau | Erscheinungsweise: 4-mal jährlich

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

### Erklärung zum Datenschutz:

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

## 1a-Lehre

32 Lehrlingslehrgang in Wien

## 1a-Wissen

- 34 Sparsamer Umgang mit Wasser
- 36 Blick hinter die Kulissen der SHT:  
Thomas Waldbauer im Interview
- 38 Betriebliche Altersvorsorge
- 40 Lehrlingsmonitor



## **STIEBEL ELTRON**

**Sparsamkeit** wird  
Trend in **österreich**

### DHB 18/21/24 ST Trend

Eine gradgenaue stufenlose Temperaturwahl über Drehwähler mit Temperaturskala ist bei diesem elektrischen Durchlauferhitzer möglich

Gradgenaue Wunschtemperatur von 20-60 °C dank 3i-Technologie einstellbar

Intern einstellbarer Verbrühschutz

Hohe Flexibilität bei der Installation da Horizontal- oder Untertischmontage möglich

Technik zum Wohlfühlen

[www.stiebel-eltron.at/warmes-wasser](http://www.stiebel-eltron.at/warmes-wasser)

Wärmepumpe | Warmwasser | Lüftung | Kühlung

**100YRS**  
OF INNOVATION



Scanne für Infos





Fotos: Brei

## 1a-Verstärkung im 20. Wiener Gemeindebezirk

Reinhold Brei hat 1992 die Firma gegründet. Nach einem tödlichen Unfall hat Sohn Bernhard 2007 schon mit 23 Jahren, damals noch in der Werkmeisterschule, die Chefrolle übernommen.

„Im Betrieb sind wir 8 Leute, aber ich bin auf der Suche nach neuen Mitarbeitern und einem Lehrling“, sagt Bernhard Brei. Die Corona-Pandemie habe dazu geführt, dass viele Monteure den Beruf gewechselt haben, was man auch heute noch auf dem Arbeitsmarkt spürt. Bei der Lehrlingssuche ist er weniger pessimistisch, da er auch Obmann vom Jugendförderungsverein Technopool ist. Der gemeinnützige Verein in Wien bemüht sich darum, Jugendliche für einen Einstieg in die Welt der Wirtschaft zu interessieren.

### Umfangreiche Berufsvorbereitung

Im Technopool-Infocenter werden jährlich ca. 750 Jugendliche betreut. In den Schulen werden Schü-

lerinnen und Schüler durch das TidSch-Projekt geschult und auf den Berufsweg vorbereitet. Über 90 Partnerfirmen suchen über Technopool Jugendförderung passende, geeignete Lehrlinge. Technopool übernimmt die Lehrlingsakquise (Vorstellungsgespräche und Testung). Wenn Jugendliche nicht wissen, was sie arbeiten sollen/können/möchten, kann ein Beratungsgespräch vereinbart werden. Individuelle Betreuung der Jugendlichen, Schnuppern im Zuge der Lehrstelle und eine Langzeitbetreuung bis über den Lehrstellenantritt hinaus wird geboten.

„Wir helfen, begleiten und bereiten Jugendliche auf die Lehrstelle vor – unbürokratisch und kostenlos.“

In Kontakt zu Jugendlichen kommt man durch zahlreiche Schulbesuche, aktuell wird auch überlegt, durch eine Unterstützung eines Fußballvereins Jugendliche für Lehrstellen in unterschiedlichsten Berufen zu interessieren. Für zahlreiche Partnerfirmen des Vereins besteht die Möglichkeit, offene Lehrstellen im kaufmännischen, technischen und handwerklichen Beruf Jugendlichen nach deren Talenten anzubieten.

„Grundsätzlich muss man bei der Lehrlingsausbildung wissen, dass das Kinder sind, für die der Umstieg von Schule auf die Arbeitswelt eine ganz entscheidende Zeit ist. Da geht es nicht nur um fachspezifische Bildung, sondern auch um gesellschaftliche Themen und wie ein gutes Miteinander funktioniert.“ Ein Lehrling sei keine billige Arbeitskraft, so Brei, sondern man baue sich einen neuen Mitarbeiter auf, den man noch formen kann. „Wir haben als Firma schon viele Lehrlinge aufgenommen, in den vergangenen Jahren waren die meisten Mitarbeiter bei uns sogenannte ‚Eigenbauleute‘. Einer hat dann auch eine weitere schulische Ausbildung gemacht bis zum Master und ist heute Abteilungsleiter in einer großen internationalen Firma.“

**Firmensitz:** 1200 Wien  
**ERFA-Gruppe:** Wien  
**Geschäftsführer:** Bernhard Brei  
**1a-Mitglied:** seit 1.2.2024  
**Mitarbeiter:** 8



Bei den Kunden des Unternehmens gibt es einen Mix aus Hausverwaltungen und privaten Kunden. Manche Stammkunden lassen schon seit 30 Jahren die notwendigen Service- und Wartungsleistungen bei Brei machen. Auch bei der Nachfrage von neuen Installationen gibt es einen Mix – sowohl nach neuen Brennwertgeräten als auch für Wärmepumpen. Entscheidend dafür sei vor allem die Wohnregion. Für Wartungsarbeiten sei die Nachfrage konstant, bei Neuinstallationen sei sie aber schwankend.

Und wie schaut es bei der Nachfolge des Familienbetriebs aus? Bernhard Brei: „Ich bin vor 9 Monaten Vater einer Tochter geworden, das wird noch einige Zeit dauern. Die muss das dann selber entscheiden. Wenn es sie interessiert, wär's natürlich schön, wenn es mit der Firma weitergeht.“





## Heizungs- und Wartungsrechner für Kunden

Das im niederösterreichischen Maria Enzersdorf gestartete und heute in Mödling beheimatete Unternehmen CEtec Installationen ist seit 2012 auf dem Markt und seit 2020 1a-Mitglied.

CEtec sagt von sich selbst, eine ‚aufstrebende‘ Firma zu sein. Und meint damit, sich jedes Jahr weiterzuentwickeln, mehr Aufträge zu erhalten, Weiterbildungskurse für die Mitarbeiter zu buchen und immer mehr Mitarbeiter beschäftigen zu können. Auch gegenwärtig werden weitere Mitarbeiter gesucht.

Angefangen hat Meister Yücel Celebi in Maria Enzersdorf mit einem Mitarbeiter, heute sind es nach der Übersiedlung nach Mödling sieben. In den vergangenen Jahren gab es auch einen Lehrling im Betrieb, Celebi hat nach eigenen Angaben aber keine gute Erfahrung damit gemacht und nimmt daher derzeit Abstand von einer neuerlichen Lehrlingssuche. Beim Geschäftsführer war die Berufsentwicklung klassisch. Nach der Installateur-Lehre ging es weiter als Geselle und Monteur bis letztlich zur Meisterprüfung.

Stolz ist er darauf, dass es bei ihm fast keine Fluktuation in der Mannschaft gibt, die meisten wären geblieben, sagt er. *„Das ist auch für die Kunden von Vorteil. Wenn es Wartungsarbeiten gibt, dann kommt meist ein Monteur, den die Kunden bereits kennen und seine Arbeit schätzen.“* Hauptsächlich werden private Kunden aus Mödling, Baden und Wien betreut. *„Wenn ein Interessent Kunde wird, dann verlässt er uns normalerweise nicht.“* Das gibt Vertrauen in die Zukunft der ‚aufstrebenden‘ Firma.

---

### Große Nachfrage nach Alternativenergie

---

Das Thema alternative Energien hat Celebi schon mit der Unternehmensgründung besonders interessiert. Dabei geht es nicht nur um den Aufbau von Wärmepumpen, sondern auch in Zeiten des Klimawandels um eine immer mehr nachgefragte Kühlung der Wohnbereiche.

CEtec bietet dafür eine Deckenkühlung sowie eine Betonkernaktivierung an. „Deckenkühlungs-Arbeiten machen wir gemeinsam mit einer Trockenbaufirma, für die notwendigen Betonbohrungen haben wir ebenfalls einige Partnerunternehmen.“

Auf der Homepage finden sich auch konkrete Angebote zu den Bereichen Gasleitungssanierung und Überprüfung sowie die Installierung von Wasseraufbereitungs- oder Enthärtungsanlagen. Ein Angebot wird von den Kunden aber besonders oft genutzt: der Heizungs- und Wartungsrechner. Da kann sich der Kunde schon vorab eine Kostenschätzung holen, beispielsweise für eine Erneuerung der Therme oder den Kauf und die Einrichtung einer Wärmepumpe „Und die stimmt in den meisten Fällen zu 90 Prozent“, erklärt der Firmenchef. Was nämlich letztlich nicht nur eine Preisabschätzung darstellt, sondern auch für die nachfolgende Besprechung eine genaue Abschätzung des notwendigen Arbeitsaufwandes für den Installateur bringt.

Und warum wurde Yücel Celebi 1a-Mitglied? „Mich hat besonders der Erfahrungsaustausch mit anderen Kollegen interessiert. Angetan bin ich nach wie vor auch vom 1a-Marketing, das ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal zu anderen in der Region tätigen Installateuren darstellt.“ 



**Firmensitz:** 2340 Mödling  
**ERFA-Gruppe:** NÖ-Süd  
**Geschäftsführer:** Yücel Celebi  
**1a-Mitglied:** seit 2020  
**Mitarbeiter:** 6



kleine Änderung

große  
Wirkung

resideo

Helfen Sie Ihren Kunden Heizkosten zu senken - durch ein Upgrade der Heizungsregelung mit dem Einzelraumregelungssystem evohome und HR92.





Fotos: Doppler

## Leistung hoch Zwei

Die Firma Doppler kann aufgrund ihres Namens gar nicht anders als nach dem Motto „Doppelt hält besser“. Der Erfolg gibt Chef Peter Doppler recht.

**D**as Unternehmen in Altengbach in Niederösterreich gibt es bereits seit 1988. Gemeinsam mit seiner Frau hat sich Peter Doppler genau mit der Meisterprüfung mit 24 Jahren entschieden, sich als Einzelfirma selbständig zu machen, seit 2002 agiert das Unternehmen als GmbH. Schon nach wenigen Monaten gab es den ersten Mitarbeiter und auch den ersten Lehrling. „Damals hat man anders Kunden erreicht. Das ging vor allem durch Mundpropaganda, man hatte viele Bekannte, und so kam man zu Aufträgen“, erinnert sich Peter Doppler.

Dieses engagierte Umsetzen von Leistung und Wachstum ist bis heute geblieben. Sonst wären es beispielsweise nicht 25 Mitarbeiter, die bei Doppler auf der Payroll stehen. In den ersten Jahren war das Unternehmen immer eingemietet, vor 22 Jahren wurde dann ein eigenes Betriebsgebäude errichtet, das auch heute noch die Zentrale ist. Natürlich geht es bei diesem Installateurbetrieb um die Sanierung oder den Neubau von Sanitär- und Heizungsanlagen, aber Doppler bietet eben immer mehr. Etwa auch Bauleitung und Bauaufsicht. Und das Angebot, mit „doppeltem Weitblick ans Werk zu gehen“, sagt der Chef. Was so viel bedeutet wie nicht nur das Bemühen, mit den vereinbarten Leistungen den Kundenwünschen zu entsprechen, sondern auch darauf zu achten, ob nicht weitere Verbesserungen angeboten und geleistet werden können.

**Firmensitz:** 3033 Altengbach  
**ERFA-Gruppe:** NÖ-Nord  
**Geschäftsführer:** Peter Doppler  
**1a-Mitglied:** seit 1997  
**Mitarbeiter:** 25



## Doppler hat zwei Gewerbescheine

Auf der Homepage befindet sich auch ein Versprechen an seine Kunden: *„Ich garantiere Ihnen – Sie sparen mit der richtigen Planung nicht nur Kosten, sondern finden die beste und effizienteste Lösung für Ihr Zuhause.“* Dass Peter Doppler einigermaßen stolz darauf ist, dass sein Installateurbetrieb auch dafür verantwortlich ist, bei Modernisierungen im Strom- und Wärmebereich den Aufbau von Photovoltaikanlagen anbieten zu können, hat eine mehr als 10-jährige Geschichte. Damals kaufte er gemeinsam mit einem Partner ein Elektronunternehmen in der Gemeinde, das heute noch existiert und völlig selbstständig agiert. Mit dem dafür nötigen Gewerbeschein kann Doppler also sein Garantieverprechen auf zweifache Weise umsetzen.

Doppler verweist mehrfach darauf, besonders kundenorientiert zu agieren. *„Bei uns ist der Kunde tatsächlich König.“* Und: *„Kundennähe und absolute Zuverlässigkeit sind ein wichtiger Bestandteil unserer Service- und Dienstleistungen. Unser Unternehmen zeichnet sich durch die rasche Umsetzung der übertragenen Arbeiten aus.“*

Die Firma ist schon seit dem vorigen Jahrtausend 1a-Mitglied. Damals waren der Erfahrungsaustausch, das Schulungsangebot und die Nähe zur Industrie die entscheidenden Kriterien für den Beitritt. Auf die Frage nach der Zukunft und der Lehrlings-Nachfrage wird das Gespräch einsilbig: *„Mau, schlecht, grotten-schlecht.“* Das Unternehmen hat in der Vergangenheit



immer wieder Lehrlinge ausgebildet, aber zur Zeit sei es eben nicht mehr so einfach. Aber: Auch hier verweist Doppler auf die Marketingkampagnen von 1a. *„Wir haben ja eine Unterstützung durch das übergeordnete Marketing. Das könnte uns helfen, das Berufsbild positiv darzustellen und dadurch auch wieder mehr Lehrlingsanfragen zu erhalten.“*





## Wir installieren Behaglichkeit

Der Start des Unternehmens Madl GesmbH aus Kirchdorf an der Krems war bereit vor 114 Jahren, nämlich im Jahre 1910.

Der Urgroßvater des heutigen Geschäftsführer begann damals mit 2 Mitarbeitern in Sierning als Wasserleitungsinstallateur, Brunnen- und Heizungsmacher. Was in den nächsten Jahrzehnten folgte, war eine Odyssee. Nicht nur die Firmennamen wurden mehrfach geändert, auch die Standorte. Dennoch ist die Firma in Oberösterreich nach wie vor bis heute ein Familienbetrieb. Die Zentrale ist seit 1960 in Kirchdorf an der Krems, zusätzlich gibt es seit 1986 eine 20 km entfernte Filiale in Molln mit eigenen Mitarbeitern und auch Lager. Die Tätigkeitsbeschreibung ist vorwiegend klassisch: Planung und Errichtung von Zentralheizungs-, Warmwasseraufbereitungs- und Lüftungsleitungsinstallationen sowie Gasanlagen und alternative Energieanlagen, weiters Einzelhandel mit einschlägigen Produkten.

Diese Beständigkeit merkt man auch im Betrieb mit seinen 25 Mitarbeitern. Der aktuelle Geschäftsführer Philip Madl: „Alle Mitarbeiter haben mit einer Ausnahme bei uns zum Lernen angefangen. Die ersten gehen jetzt in Pension in den nächsten Jahren.“ Das bestätigt, dass das Betriebsklima stimmt. Auch das Leck, das die Generation der Babyboomer hinterlassen, wird zeitgerecht aufgefangen – 4 Lehrlinge gehören zum Team.

In der Coronazeit ist es der Firma gelungen, die Mitarbeiter zu halten. Mit Ende der Pandemie gab es aber eine so rasante Kundennachfrage nach unterschiedlichen Leistungen, dass eine Aktualisierung der Homepage erst jetzt angegangen wird. Beispielsweise sind aufgrund neuer Gesetze und Förderungen, aber auch des Klimawandels, die Heizungs- und Lüftungswünsche heute andere als zu Beginn der Zwanzigerjahre. Die guten Tipps für Energiesparer, die nützlichen Tipps für ein Traumbad und Beleuchtungstipps für das Bad –, Licht für die Seele – verspricht Madl aber beizubehalten. Aktualisiert wird aber auch in der Weise, dass manche Angebote heute fast gar nicht mehr angeboten weil nicht nachgefragt werden, etwa eine zentrale Staubsaugeranlage. Was ehemals als „Effektive Schnelligkeit beim Reinigen mittels des praktischen und handlichen Saugschlauches“ für Aufmerksamkeit sorgen sollte, erledigen heute in vielen Fällen bereits sogenannte Staubsauger-Roboter.

Wartungs- und Servicearbeiten für Privatkunden sind mit rund 90 % die Hauptaufgabe des Unternehmens. Zusätzlich gibt es Aufträge von Genossenschaften, wenn es beispielsweise um den Austausch von Sanitär- oder Heizungsgeräten geht. Was auch auf der Agenda des



Fotos: Madl

**Firmensitz:** 4560 Kirchdorf an der Krems  
**ERFA-Gruppe:** OÖ-NÖW  
**Geschäftsführer:** Philip Madl  
**1a-Mitglied:** seit 1.1.1986  
**Mitarbeiter:** 25, davon 4 Lehrlinge



auch Folgen für den Energieverbrauch bei der Heizung hat. Eine Lüftungsanlage sorgt für angenehmes Schlafklima, hält Pollen und Staub draußen, senkt den Energieverbrauch für Heizung um bis zu 30 % und die Kühlung gibt's fast zum Nulltarif. Da jede unkontrollierte Lüftung durch Undichtheit der Gebäudehülle am Haus langfristig Bauschäden anrichtet, ist nach Angabe von Philip Madl eine Lüftungsanlage auch eine gute Garantie für die Wertbeständigkeit des Hauses des Kunden.

#### Appell an die Kunden

Installationsbetriebs steht, sind Beratungsgespräche mit bestehenden oder Neukunden, wenn es um Lüftungsanlagen für ein kontrolliertes Raumklima geht, was nicht nur für mehr Behaglichkeit sorgt, sondern

Der Kreis zum Start des Unternehmens vor mehr als 100 Jahren als Brunnenmacher schließt sich damit, dass man den Appell an die Kunden weitergibt, durch die Nutzung von Regenwasser bares Geld zu sparen. 

ERHÄLTlich AB JULI 2024

DAS BESTE.  
VOM BESTEN.

APREJO + AVITO = APREJO PLUS

Ap  
pre  
jo



 **PALME** First Glass  
Shower Comfort.

# Neues aus der 1a-Gemeinschaft

## Neuer Glanz für die Schaufenster von 1a-Mitglied Qengaj

Die Schaufenster des 1a-Installateurs Qengaj in Groß-Enzersdorf erstrahlen in neuem Glanz: Beklebt wurde das Geschäft mit der aktuellen Kampagne der 1a-Installateure: „Die hohe Kunst der Installation.“ 



**Die neue Schaufensterbeklebung** von Qengaj Haustechnik in Groß-Enzersdorf.

Foto: Qengaj



## Sportehrerung für Seniorinstallateur Anton Hergouth

**Hohe Ehrung** erfuhr der 1a-Seniorinstallateur und Graz-St.Peterer Anton Hergouth durch die Steiermärkische Landesregierung in der Alten Aula in Graz im Zuge der würdevollen Ehrung der Steirischen Spitzensportler.

Aufgerufen wurde er mit den Worten: „Anton Hergouth ist nicht einfach Weltmeister oder zweifacher Weltmeister, nein, er wurde 2023 dreifacher Weltmeister in jeweils unterschiedlichen Triathlondisziplinen.“

Landesrat Karlheinz Kornhäusl überreichte die Sportmedaille samt dazugehöriger Urkunde. Anton Hergouth fühlte sich als Ältester der Geehrten sehr wohl unter 200 gutgelaunten jungen Spitzensportlern. Da in Kürze auch das Magistrat Graz seine Leistungssportler ehren wird, kann sich Anton Hergouth auch auf diese weitere Ehrung freuen. Auf die Frage, wie man Weltmeister wird, hat er eine klare Antwort parat: „Man muß nur einfach seine Altersklasse im Wettkampf gewinnen, das gilt genauso auch für junge Sportler.“

Eine Altersklasseneinteilung findet ab dem 30. Lebensjahr in Fünf-Jahressprüngen statt. Der 77jährige Anton hilft noch im Betrieb und hofft, dass das heurige Jahr sportlich wieder so positiv verlaufen wird. 



**1a-Installateur Anton Hergouth** aus Graz wurde durch die Landesregierung der Steiermark würdevoll geehrt.

Foto: Landesregierung-Binder

## 1a-Marcik aus Waidhofen a. d. Ybbs feiert 70-jähriges Jubiläum

Mit vielen Angeboten, Aktionen und Expertenberatungen rund um Heizen, Kühlen, Wasser, Wellness und Förderungen sowie mit dem feierlichen Aufstellen eines Maibaums wurde das Jubiläum gebührend gefeiert.

Der Wohlfühlinstallateur Marcik ist eine etablierte Marke im Ybbstal und ein familiengeführter Vorzeigebetrieb, der zeigt, dass Handwerk noch immer einen goldenen Boden hat. Mit zuverlässigen Partnern wie hansgrohe, Solarfocus oder Viessmann, deren Produkte für Qualität stehen, sowie engagierten Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen ist der Erfolg für weitere Jahrzehnte gesichert.

Christoph Marciks Großvater gründete das Unternehmen vor 70 Jahren im Mai. Zum Jubiläum organisierte Gattin Karin nicht nur eine Hausmesse, sondern auch einen traditionellen Maibaum. Zu diesem Anlass gratulierten Bürgermeister Werner Krammer, Vizebürgermeister Armin Bahr und Stadtrat Peter Engelbrechtmüller. Von der Wirtschaftskammer ehrte Bezirksstellenleiter Andreas Geierlehner langjährige Mitarbeiter für ihren Fleiß und ihre Loyalität.

Musikalisch umrahmt wurde der Festakt von d'Nighloada. Die Wasserrettung sorgte für kühle Getränke und zweierlei Chili, wobei der Reinerlös ihnen zugutekommt.

Die Hausmesse mit zahlreichen Sonderangeboten und Fachvorträgen war auch am Freitag, den 26. April, von 8:00 bis 15:00 Uhr geöffnet. 



Fotos: Marcik/Mostropolis

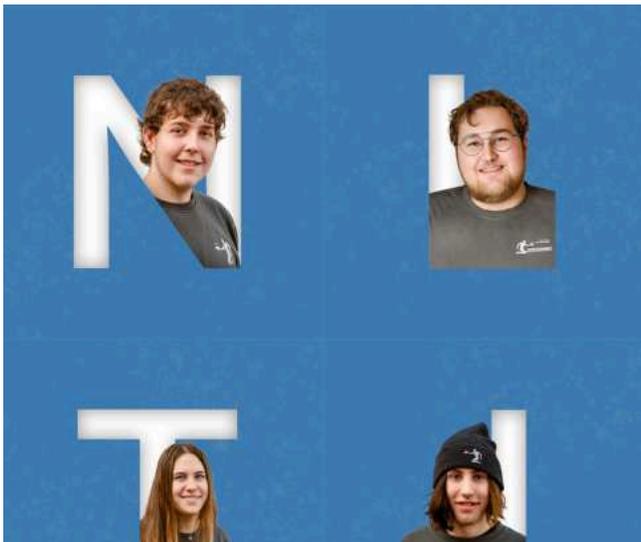
## 30 Jahre Standort des 1a-Installateurs Scheu in Neckenmarkt

**1a-Installateur Scheu in Neckenmarkt feierte im Mai ein bedeutendes Jubiläum:** Seit 30 Jahren bietet das Unternehmen seinen Kunden am Standort umfassende Dienstleistungen und eine breite Auswahl im Fachmarkt.

In den vergangenen drei Jahrzehnten hat Scheu an dem Standort im Wirtschaftspark in Neckenmarkt seinen Kunden stets innovative Ideen und Lösungen für ihre Badezimmer präsentiert. Pünktlich zum 30-jährigen Jubiläum wurde der Außenauftritt des Unternehmens modernisiert und abgeschlossen. 



Foto: Scheu



Die Lehrlinge von **#1AINSTALLATEUR** Rauchenschwandtner in Pramet wurden auf eine kreative Art und Weise vorgestellt.



**#1AINSTALLATEUR** Hauer übernahm die Patronanz beim Heimspiel des USC Sparkasse Litschau.



## #1ainstallateur

Einblick in die Beiträge in sozialen Netzwerken.

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



Die Lehrlinge vom **#1AINSTALLATEUR** Menhart in Furth erhielten beim Kartfahr-Lehrlingsevent Unterstützung einiger Techniker und Monteure.



Beim alljährlichen Lehrlingsfest wurde Michi vom **#1AINSTALLATEUR** Raindl in St. Valentin für seinen ausgezeichneten Erfolg geehrt.



Anlässlich des Weltwassertages besuchte das Team vom **#1AINSTALLATEUR** Recher aus Hollabrunn das BWT Werk in Mondsee.

Fotos: Hauer, Menhart, Raindl/Andreas Kraus, Rauchenschwandtner, Recher, Reiter, Perl

## NÖS/BN

ERFA 3: Di, 10.09.

ERFA 4: Di, 12.11.

## WIEN

ERFA 3: Mi, 11.09.

ERFA 4: Mi, 13.11.

## NÖN

ERFA 3: Do, 12.09.

ERFA 4: Do, 14.11.

## OÖ/NÖW

ERFA 3: Di, 17.09.

ERFA 4: Di, 19.11.

## SBG

ERFA 3: Do, 26.09.

ERFA 4: Do, 28.11.

## STMK/BS

ERFA 3: Mi, 18.09.

ERFA 4: Mi, 20.11.

## KTN

ERFA 3: Do, 19.09.

ERFA 4: Do, 21.11.

## TIROL

ERFA 3: Mi, 25.09.

ERFA 4: Mi, 27.11.

## VBG

ERFA 3: Di, 24.09.

ERFA 4: Di, 26.11.

## Beiratssitzungen

Beiratsklausur

Do, 22.08. - Sa, 24.08.

Beiratssitzung

Do, 17.10.



Das Team vom **#1AINSTALLATEUR** Reiter in Rottenmann absolvierte einen Erste-Hilfe-Kurs.



Auch beim Team von **#1AINSTALLATEUR** Energietechnik gab es einen Auffrischkurs in Sachen Erste Hilfe.



Das Team von **#1AINSTALLATEUR** Perl hat erfolgreich von Gas auf Pellets umgestellt.



# Das war die 1a-Vollversammlung 2024

**E**twa 400 Gäste, 100 1a-Betriebe und 50 Industriebetriebe nahmen an der diesjährigen 1a-Vollversammlung im JO Congress in St. Johann im Pongau teil.

Das Konzept wurde aufgrund der positiven Rückmeldungen von 2023 nur geringfügig adaptiert. Die 1a-Talks wurden ebenso beibehalten wie 2 Impulsvorträge, eine umfassende Ausstellung und ein passendes Rahmenprogramm.

---

## Die 1a-Talks

---

Drei 1a-Talks, moderiert von Lenhart, beleuchteten die Branchenlage aus verschiedenen Perspektiven. Für den Strategie-Talk trafen Anton Glasmaier, Geschäftsführung des Verbands Österreichischer Beton- und Fertigteilerwerke (VÖB), Robert Just, Vorstand der Frauenthal Handel Gruppe, und Klaus Weinhandl aufeinander. Während Glasmaier die aktuellen Markt- und Konjunkturbedingungen aus



der Vogelperspektive beleuchtete, erzählte Weinhandl aus dem direkten Arbeitsalltag. Just trug Erfahrungen aus der Großhandelsebene dazwischen bei.

Der zweite 1a-Talk widmete sich jenem Gewerk, das aufgrund des Runs auf den Heizungstausch gerade zurückstecken muss: Sanitär. Dazu tauschten sich Martina Stettner, 1a-Installateurin aus Wien, Christoph Marcik, 1a-Installateur in Niederösterreich und Wien, Herbert Schwingenschuh von Conform Badmöbeln und Martin Haas, Geschäftsführer der SHT, aus. Letzterer betonte gleich eingangs die Bedeutung der Sanitärsparte, die immerhin für den ersten Buchstaben der SHT-Namensgebung verantwortlich ist: „Ohne Sanitär können wir als SHT auch nicht leben.“ Mittelfristig zeigte sich Haas dennoch positiv gestimmt: Er rechne nach 2024, das für den Handel sehr herausfordernd werde, auch wieder mit positiven Jahren.

Stettner wie auch Marcik betonten den Nachfragerückgang in Sachen Komplettbadsanierung, den Stettner unter anderem der Unsicherheit der Kunden akkreditierte. „Diese Schwankungen zwischen Heizung und Sanitär kennen wir eigentlich von den letzten Jahren und Jahrzehnten“, führte Marcik aus. Aber: „Nicht in diesem Ausmaß.“ Vorsichtig blickte Marcik auch in Richtung Handwerkerbonus, das Vorgängermodell sei nicht hoch genug gewesen, um einzuschlagen. Stettner wünschte sich darüber hinaus „ein paar kompetente Facharbeiter\*innen, die die Traumbäder umsetzen können“ und dass sich „die breite Mittelschicht die Traumbäder auch wieder leisten kann“.

Der dritte 1a-Talk am Samstagvormittag stand dann im Zeichen der Imagearbeit. Die Frage, wie es am besten gelingt, die Jugend von der Branche zu begeistern, diskutierten HTL Mödling-Abteilungsleiterin Elisabeth Berger, 1a-Installateur und Innungsmeister Andreas Rotter sowie Frauenthal Business Development und Marketing-Chef Markus Nachtmann




---

### Vorträge

Für die Impulsvorträge konnten diesmal der ehemalige österreichische Vizekanzler Reinhold Mitterlehner und der 11-malige Weltrekordhalter im Aponoe-Tauchen Christian Redl engagiert werden.

Neu dabei war der 1a-Industriereport, eine österreichweite Befragung der 1a-Installateure zu Sanitär-Herstellern in den Kategorien Service/Dienstleistung, Produkt und Image/Marketing. „Installateur\*innen arbeiten nur mit Unternehmen, mit denen sie grundsätzlich zufrieden sind“, nahm Lenhart vor der Prämierung der Top 3 vorneweg, demnach seien alle Unternehmen innerhalb des Rankings bereits ausgezeichnet. Das unterstrich auch die Bewertung nach Schulnoten-Skala: Die Benotung schwankte zwischen 3,14 und 1,4. Auf Grundlage der rund 450 Bewertungen schafften es Kaldewei auf Platz 1, Artweger auf Platz 2 sowie Sanibroy auf Platz 3.

---

### Die Ausstellung

Besondere Highlights in diesem Jahr waren neben der SHT-Bierbar, die von HansGrohe gesponsorten Alpensushi sowie Soda-Longdrinks und der Karikaturzeichner, der am Freitag alleine mehr als 100 Personen porträtierte.

---

### Die 1a-Gala

Im festlichen Rahmen und mit einem besonders ansprechenden Buffett wurde am Abend elegant weiter genetworkt. Und um selbst auf ruhigeren Tischen die Kommunikation zu verstärken, wurde das 1a-Quiz diesmal in Teams gespielt. Jeder Tisch und damit auch Vertreter aus Großhandel und Industrie konnten damit gewinnen.

## 1a-STRATEGIETALK

- Klaus Weinhandl, 1a-Installateurin STMK
- Robert Just, FHG
- Anton Glasmaier, VOEB

Moderation: Patrick Lenhart



### Das Resumée

Die Befragung der Teilnehmer (sowohl Mitglieder als auch Industrie) war mit einem Notendurchschnitt von ~ 1,9 rekordverdächtig. Die Stimmung war hervorragend. Die Konsequenz: das Networking untereinander aber auch mit den Industrievertretern vermittelte neue Erkenntnisse und Freunde, auch das Konzept sind wie auch die Location und die Gastronomie hervorragend bewertet worden. Mit einem Wort: eine Atmosphäre zum Wohlfühlen. Die einmal pro Jahr stattfindende Vollversammlung ist nicht nur einem Gedankenaustausch gewidmet, sondern hat auch viele Späßelemente, die die 1a-Gemeinschaft weiter verstärkt und intensiviert.

**Wir freuen uns schon jetzt auf die nächste 1a-Vollversammlung kommenden Jahr. Treffpunkt ist 2025 in Villach.**

WIEN	NÖ-SÜD/BGLD-NORD	NÖ-NORD
<p><b>MICHAEL REIDER</b> Reider GWH Installationen, 1070 Wien</p> <p><b>MARTINA STETTNER</b> J. Stettner Ges.m.b.H., 1120 Wien</p> <p><b>SEBASTIAN POJAR</b> Ing. Rudolf Pojar, 2380 Perchtoldsdorf</p>	<p><b>GERD JUNGHOFER</b> Junghofer Installationen, 2514 Traiskirchen</p> <p><b>KARL DEDEK</b> Josefy GmbH, 2700 Wiener Neustadt</p> <p><b>ANDRE JUNGHOFER</b> Junghofer Installationen, 2514 Traiskirchen</p>	<p><b>MARTIN MENHART</b> Installations-Center-Menhart, 3511 Furth</p> <p><b>WOLFGANG FURCH</b> Furch GmbH, 2130 Mistelbach</p> <p><b>ANDREAS PECH</b> Pech OG, 2170 Poysdorf</p>
OÖ/NÖ-WEST	SALZBURG	TIROL
<p><b>CHRISTOPH MARCIK</b> Marcik GmbH, 3340 Waidhofen/Ybbs</p> <p><b>HELMUT SEYR</b> H3 Installationen, 4652 Steinerkirchen</p> <p><b>DANIEL MÜHLBERGER</b> Mühlberger Heizung+Bad, 5223 Pfaffstätt</p>	<p><b>JOSEF WEISER</b> Ing Rupert Weiser Haustechnik, 5020 Salzburg</p> <p><b>WERNER STEINER</b> Werner Steiner Installationen, 5400 Hallein</p> <p><b>GEORG MICHAEL BERGER</b> Georg Berger GmbH, 5071 Wals-Siezenheim</p>	<p><b>RICHARD HOFER</b> Anton Brunnschmid GesmbH, 6380 St. Johann</p> <p><b>ROBERT EDLINGER</b> Franz Fagerer GmbH, 9900 Lienz</p>
VORARLBERG	STEIERMARK/BGLD-SÜD	KÄRNTEN
<p><b>ROLAND IMMLER</b> Bartosek GmbH, 6973 Höchst</p> <p><b>THOMAS WINDER</b> Winder Haustechnik, 6890 Lustenau</p> <p><b>ELISABETH KUSTER</b> Michael Kuster e.U., 6791 St. Gallenkirch</p>	<p><b>KARL ARZBERGER</b> Arzberger GmbH &amp; Co KG, 8190 Birkfeld</p> <p><b>KLAUS WEINHANDL</b> Weinhandl Installationen, 8047 Kainbach</p> <p><b>MARTIN BIEDERMANN</b> Biedermann GmbH, 8401 Kalsdorf</p>	<p><b>CLAUS ELSNER</b> Hechenleitner &amp; Cie GmbH, 9020 Klagenfurt</p> <p><b>CHRISTINA ARL</b> F. Lassnig Sanitär- und Heizungsinstallationen, 9020 Klagenfurt</p> <p><b>SANDRO PUSAR</b> Valentin Pusar Installationen, 9360 Friesach</p>



la-VOLLVERSAMMLUNG



# 1a-QUIZ SIEGEREHRUNG



## DOLLVERSAMMLUNG 2024





Platz 1: 72 m<sup>2</sup> Uponor Siccus Mini Trockenbau-Fußbodenheizungssystem von Uponor ging an F. Lassnig GmbH

Platz 2: Gas Brennwert-Set: ecoTEC plus VCW 26CS/1-5 & Raumtemperaturregler von Vaillant ging an SIT GmbH & Co KG

Platz 3: APREJO PLUS 6 VARIO Pendeltür von Palme ging an Tschernuth GmbH

## Glückliche Gewinner ...bei der 1a-Vollversammlung

4. JOICE Walk In+ von **Artweger**: Doubek GmbH
5. Aqittura M91 Soda System 240 von **hansgrohe**: Rauchenschwandtner GmbH
6. KAMEA-Badewanne von **polypex**: Hubert Legenstein GmbH
7. AQAadrin Package von **BWT**: Installations-Center Menhart
8. Vorteilsset MIDO mit Prozellan WT AMBER von **Dansani**: Furch GmbH
9. Möbelkombination PowerNOW! von **Conform**: Thomas Wiesmayr GmbH
10. SOLOLIFT<sup>2</sup> C-3 Kleinhebeanlage zur Vorwandinstallation von **Grundfos**: Ing. Kalb GmbH
11. Ama Drainer Box Mini C von **KSB**: EWT-Tschann e.U.
12. Single Split Klima-Anlage CL3000i-Set 26 WE von **Bosch**: Kircher Ernst GmbH
13. VIVA Duschsystem von **Hansa**: Günter Veigl GmbH
14. ShowerDrain S+ black inkl. Ablaufkörper & 3x Easyflow & Komplettablauf DN 50 von **ACO**: Karl Meyer GesmbH
15. Warengutschein für 3S-Sortiment von **Poloplast**: Georg Berger GmbH
16. Acanto Wand-WC-Set, geschlossene Form, TurboFlush, mit WC Sitz von **Geberit**: HLS Heizung Lüftung Sanitär
17. Pumpfix MIX ohne Pumpe & 2x 10 Stk. Thermostatkopf DE Luxe & 2x 10 Stk. Thermostatkopf MINI DE LUXE von **Herz**: Fuchs Installationen GmbH
18. ALCP1 (ALVA ADEY Treatmanpack) von **AWT**: Maak KG
19. ALCP1 (ALVA ADEY Treatmanpack) von **AWT**: Pichler Robert
20. ALCP1 (ALVA ADEY Treatmanpack) von **AWT**: Rieder Bad Hall
21. ALCP1 (ALVA ADEY Treatmanpack) von **AWT**: Sonderhof Gestellschaft m.b.H. & Co. KG
22. ALCP1 (ALVA ADEY Treatmanpack) von **AWT**: M. Schrott GmbH
23. ALCP1 (ALVA ADEY Treatmanpack) von **AWT**: Winder Haustechnik GmbH
24. ALCP1 (ALVA ADEY Treatmanpack) von **AWT**: Fa. Edler Gas Wasser Heizung Alternativenergie GmbH
25. ALCP1 (ALVA ADEY Treatmanpack) von **AWT**: Hechenleitner & Cie GmbH
26. 55" UHG Smart TV von **LG**: Karl Raindl GmbH
27. 14 Tage Miete energyRANGY 22 bzw. energyRANGY 40 mit oder ohne Trinkwasser Kit von **energy4rent**: J.Marvan TAM GesmbH
28. Leuchtspiegel (Durchmesser 75 cm) mit Spiegelheizung von **Burgbad**: Prewein Installationen GmbH
29. Luftreiniger FV15CSD1G von **Panasonic**: Klima GmbH
30. Innenliegende Ablage und außenliegender Handtuchhalter zur Glasbefestigung von **Novellini**: J. Stettner Ges.m.b.H.
31. PR GLADIATOR SLI, 230 V, IP54, 2 Steckdosen von **Sonlux**: Höftberger GmbH & Co KG
32. Cleanset SIT von **Laufen**: ETG-Energie- u. Sanitärtechnik GmbH
33. Cleanset SIT von **Laufen**: Reiter GmbH
34. Cleanset SIT von **Laufen**: Installateur Reinhold Brei e.U.
35. Elko Flex N35 (Sicherheitsexpansionsgefäß) & SpiroTrap Schlammabschneider von **eder**: Ing. Kurzmann GmbH
36. 10x Tempesta 110 Handbrause von **Grohe**: René Svoboda
37. Unifix Koffer von **Gebo**: 1a-Installationen Fischer
38. Hotel- und Wellnessgutschein von **AIT**: Heizung Klima Marco
39. Hotel- und Wellnessgutschein von **AIT**: Kepplinger GmbH
40. Hotel- und Wellnessgutschein von **AIT**: H3 Installationen GmbH
41. 5x JSP EvoLite Revolution Helm, mittlerer Schirm mit Drehradverschluss von **IBA**: GHW Installateur GmbH
42. FLOW Schale mit Griff von **Villeroy & Boch**: Qengaj Haustechnik e.U.

*Gratulation an alle Gewinner!*



## 1a-KURIER-Gewinner:

Der Hauptgewinn des 1a-KURIER 4/2023 wurde feierlich übergeben: Ing. Mark Wegscheider (im Bild links), der glückliche Gewinner, konnte seinen neuen E-Scooter entgegennehmen. Der Gewinn wurde persönlich von Daniel Simecek, Technischer Berater bei Geberit, überreicht.

**Herzlichen Glückwunsch zum Gewinn!**

## Trends erleben

### Bäder- und Energiepark Hohenems

**Trends für Bad, Wellness und Energie präsentiert Inhaus im neu ausgestatteten Bäder- und Energiepark in Hohenems. Der Großhändler für Sanitär und Heizung überzeugt mit der größten Auswahl an Bad-Varianten im Bodenseeraum. Im großzügig angelegten Energiepark finden die Kunden ihre individuelle und nachhaltige Heizungslösung.**

#### **NEU Im Trend: Wellness und Outdoor-Spa**

Die letzten Jahre haben wir erlebt, wie wichtig ein gemütliches Zuhause ist. Inhaus zeigt im Bäderpark spannende Ideen für Home-Wellness in den neusten Varianten. Von der Mini-Infrarot-Kabine, der Original-Finnen-Sauna bis zum begehrten Außen-Whirlpool in allen Größen und Formen.

Touchscreens interaktiv betätigt, Animationen zeigen, wie die verschiedenen Energiesysteme funktionieren und welche Vor- und Nachteile sie mit sich bringen.

#### **Erster großflächiger Energiecarport „Made in Vorarlberg“**

Der Energy-Carport kombiniert das Konzept eines klassischen Carports mit der nachhaltigen Energiegewinnung durch hochwertige bifazialen Glas-Glas Photovoltaikmodule. Der Prototyp in Hohenems überdacht 18 Parkplätze auf einer nutzbaren Fläche von ca. 270 m<sup>2</sup> und produziert jährlich Strom für 11 Einfamilienhäuser.



In der weitläufigen Bäderpark Ausstellung werden Inspirationen gesammelt, in den neuen Collagenräumen können Modelle, Farben und Materialien in einer umfassenden Auswahl verglichen und betrachtet werden, um sie bei Bedarf nach der Badplanung im Virtual Reality Room zu bestaunen. Mit der digitalen Badberatung nimmt Inhaus eine Vorreiterrolle ein: Eine eigens entwickelte APP unterstützt die Beraterteams in diesem innovativen Angebot, das sowohl Kunden als auch Installateure zu schätzen wissen. Ein einzigartiger Service, der es nur für Inhaus Kunden gibt, wenn sie ihr neues Bad planen.

#### **Gefragt: Der absolute Bad-Komfort**

Was heute selbstverständlich ist, kann morgen schon anders sein. Immer mehr Menschen wünschen sich ein Komfort-Bad für eine barrierefreie Benützung. Das Inhaus Beratungsteam gibt gute Tipps, wie ein pflegeleichtes Komfortbad im Designerlook gestaltet werden kann.

#### **Energie erleben im Inhaus Energiepark**

Im Inhaus Energiepark können die verschiedenen Heizsysteme entdeckt, kennengelernt und ausprobiert werden. Konkrete Modelle werden mit Hilfe von

**Inhaus Handels GmbH**  
E-Mail: [office@inhaus.at](mailto:office@inhaus.at)  
Tel.: +43 5576 77877-0





## Geschichte, Kultur & Wasser: Beiratssitzung in Reichenau

**A**uf Einladung von Bertl Marvan fand die Beiratssitzung 02/2024 diesmal in Reichenau a. d. Rax statt. Ein traditionsreicher Ort mit viel Geschichte, Kultur und dem vermutlich besten Wasser weltweit.

Am Vorabend lud Bertl Marvan als Kenner der Gegend einen preisgekrönten Schnapsbrenner aus der Region für eine Verkostung ein. Dank bester Qualität stand am nächsten Vormittag einem intensiven Austausch nichts im Wege.

Als Gäste waren AWT mit einem Fachvortrag zur neuen Heizungswasser-ÖNORM sowie der Marktpartner SHT eingeladen.

Am Nachmittag wurde die für manche Mitglieder doch weite Anreise mit einer Spezialführung bei der



1. Wiener Hochquellwasserleitung belohnt. Der ehemalige Leiter der MA31 (Wiener Wasser) ermöglichte mit seinem Wissen den 1a-Installateuren einmalige Einblicke in die Entstehung und den Betrieb der Wiener Wasserversorgung. Speziell für die Kollegen aus den Bundesländern war dies ein echtes Highlight. 



## Neue Beiräte im Interview: Helmut Seyr

### **Seit wann bist Du Geschäftsführer?**

Helmut Seyr: Seit 2014, 10 Jahre, das war eine Neugründung.

### **Wieviel Prozent der Tätigkeit fallen auf den Bereich Energie und Sanitär?**

70 Prozent ist Energie, 30 Prozent Sanitär.

### **Wo siehst Du am Markt für Dein Unternehmen die größten Herausforderungen?**

Riesengroßes Thema ist der Fachkräftemangel. Und was auch ganz wichtig ist, das ist die Preispolitik, weil uns die Preiserhöhungen viel zu schaffen macht, vor allem den Endkunden. Gottseidank gibt es beim Thema Wärmepumpen jetzt noch eine gewisse Förderung. Bei uns am Land sind Wärmepumpen ein sehr großes Thema. Da merkt man auch den großen Unterschied zwischen einem Stadt- und einen Landinstallateur. Das Heizungsthema ist bei uns die Hauptnachfrage.

### **Das bringt uns gleich zur nächsten Frage: Was war „früher besser“? Was ist „heute besser“?**

In der Zukunft wird es immer öfter zwei Arten von Installateurbetrieben geben – den Premiumbetrieb und den nicht abschätzig gemeinten Ein-Mann-Schrauber. Ich vergleiche das immer mit den Automarken Audi und Skoda. Die Marke VW rutscht da immer mehr in

den Hintergrund. Man muss sich heute immer mehr auf Schwerpunkte konzentrieren.

### **Warum bist Du 1a-Mitglied?**

Ich will damit der Sparte Premiuminstallateur den Vorzug geben.

### **Was machst Du in Deiner Freizeit am liebsten?**

Ich bin ein begnadeter Jäger. Und mit ‚begnadet‘ meine ich, dass ein Jäger das Wild hegt und pflegt.

### **Was sind die Erfolgsfaktoren für erfolgreiche Unternehmer?**

Termintreue, Preisgarantie, gute Arbeit und gute Qualität und ehrlicher Preis.

### **Warum engagierst Du Dich als Beirat?**

Erstens, weil ich meine Kollegen in der Gruppe sehr schätze, mein Vorgänger ist ja zurückgetreten, ich bin jetzt sein Nachfolger und mache die auf mich zukommende Arbeit mit dem verbundenen Engagement sehr gerne. Und zweitens, weil ich meine Marke der 1a-Installateure für sehr wichtig halte. Mir liegt die Lehrlingsfrage sehr am Herzen und auch der Kontakt zu unseren Industriebetrieben. Man muss sich immer weiterentwickeln. Deswegen will ich als Beirat aktiv werden.



## INTERVIEW

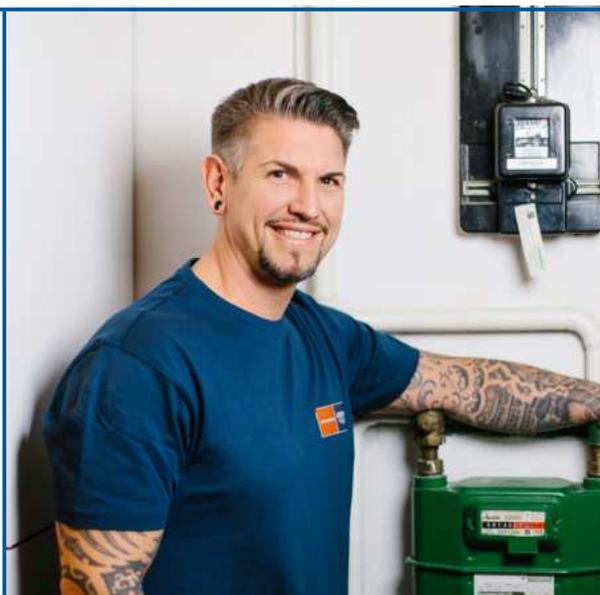


Foto: Reider

## Neue Beiräte im Interview: Michael Reider

### **Seit wann bist Du Geschäftsführer?**

Michael Reider: 2019 habe ich die Firma von meinem Vater in der dritten Generation übernommen. Das Unternehmen besteht schon seit 1950.

### **Wieviel Prozent der Tätigkeit fallen auf den Bereich Energie und Sanitär?**

Das sind fast 100 Prozent – und zwar gemischt private und gewerbliche Kunden. Hausverwaltungen, Genossenschaften, aber auch viele private Kunden.

### **Wo siehst Du am Markt für Dein Unternehmen die größten Herausforderungen?**

Die Energie- und die Heizungstechnik – es ist nämlich nicht ganz klar, in welche Richtung es künftig gehen wird, die preislich und technisch auch umsetzbar sind. Gerade bei Wärmepumpen merkt man beim Stromverbrauch Kosten und auch Abhängigkeiten. Das ist für die Zukunft sicher ein großes Thema.

### **Das bringt uns gleich zur nächsten Frage: Was war „früher besser“? Was ist „heute besser“?**

Früher gab es eine gewisse Einfachheit im Installationsbereich. Die mechanischen Teile haben funktioniert und waren über Jahrzehnte getestet. Heute wird vieles elektronisch geregelt, gewisse Produkte sind eher filigran ausgerüstet, mit vielen Gimmicks, die der Kunde oft gar nicht braucht. Sicher erleichtert es auch manches, aber sie können auch schneller kaputt werden.

### **Warum bist Du 1a-Mitglied?**

Die Gemeinschaft sagt mir zu, weil es einen gewissen Austausch österreichweit zwischen den Mitgliedern gibt, die auch über den Horizont der Branche blicken. Das bringt Erfahrungen, die man sonst nicht macht.

### **Was machst Du in Deiner Freizeit am liebsten?**

Um einen gewissen Ausgleich zu bekommen, bin ich gerne in der Natur.

### **Was sind die Erfolgsfaktoren für erfolgreiche Unternehmer?**

Man muss immer up to date bleiben, was sich in der Branche tut. Wichtig ist ein unternehmerischer Menschenverstand, um sich auf das Gegenüber und die Individualität der Kunden einstellen zu können. Den kaufmännischen Part darf man aber auch nicht Außer-Acht-Lassen. Die technische Ausarbeitung der Leistungen darf man aber keinesfalls vergessen. Das muss alles gut kalkuliert werden.

### **Warum engagierst Du Dich als Beirat?**

Meine Bestellung ist für mich so etwas wie ein Ritterschlag. Das zeigt mir, dass ich unter den Mitgliedern in einem so großen Gebiet wie Wien doch eine gewisse Anerkennung habe. Ich konnte das Angebot nicht ausschlagen und werde mich bemühen, einen sogenannten „frischen Wind“ in unsere Gemeinschaft zu bringen, vergleichbar mit unserem Geschäftsführer Patrick Lenhart, der Neuheiten aufgeschlossen ist. Das ist für mich auch ein Ansporn. 

VIESSMANN

→  
STARTBONUS  
€ 500,-  
inkl. MwSt

viCare 

Starten Sie den Weg und werden Sie zum

HEMS\*ST  R

Nutzen Sie jetzt den **Startbonus € 500,-** inklusive Mehrwertsteuer auf Ihrem Weg zu einem zukunftsicheren, energieeffizienten Zuhause!

\* Das Home Energy Management System (HEMS) organisiert die Energieflüsse im Haus so intelligent, dass Strom aus der Photovoltaikanlage zum größten Teil selbst genutzt wird und somit bares Geld spart.



QR-Code scannen  
und mehr erfahren!

oder  
[viessmann.at/hemsstar](https://viessmann.at/hemsstar)

# Die 1a-Installateure: Marktführer im Installationsbereich mit Bekanntheitsgrad von 94,5 %.

Die 1a-Installateure haben sich als unangefochtene Spitzenreiter im Installations- und Sanitärbereich etabliert.

Das bestätigt eine aktuelle Markenstudie aus dem Frühjahr 2024 (marketagent, n=500). Die Bekanntheit der Marke „1a-Installateur“ in Ost-Österreich ist auf beeindruckende 94,5 Prozent angestiegen, der Bekanntheitsgrad der Marke 1a-Installateure liegt österreichweit bei stattlichen 85,6 Prozent. Damit sind die 1-Installateure absolute Marktführer im Installations- und Sanitärbereich, und dies weit vor allen anderen Installationsmarken Österreichs (gegenüber etwa 32,8 Prozent, 17,0 Prozent oder 12,2 Prozent für die drei wichtigsten Mitbewerbermarken am österreichischen Markt).

Trotz der bereits hervorragenden Zahlen im Frühjahr 2021, in dem die gestützte Bekanntheit der 1a-Installateure in Ostösterreich bereits bei guten 90,2 Prozent lag, konnte durch die neue Kampagne (läuft ab März 2023 in ganz Österreich) nunmehr der Bekanntheitsgrad auf 94,5 Prozent (Stand April 2024) weiter gesteigert werden.

Die gestützte Bekanntheit der Marke ist landesweit auf bemerkenswerte 85,6 Prozent gestiegen, und das trotz des Fokus auf die Ostregion. Mit diesen beeindruckenden Bekanntheitswerten ist die Marke 1a-Installateur tatsächlich endgültig im Marken-Olymp Österreichs – und zwar quer durch alle Branchen und in einer gemeinsamen Liga mit den Top-Marken Österreichs.

## Bekanntheitsgrad

Fakt ist: 1a-Installateure zählt zu den bekanntesten Marken Österreichs.



Die 1a-Installateure im Markenolymp: Weitere Steigerung der Bekanntheit durch das neue Kommunikationskonzept.



1a-Gemeinschaft ist die mit Abstand stärkste Marke im Installationsbereich.

Das zeigen auch weitere Zahlen der aktuellen Marktanalyse: So sind die 1a-Installateure mit 9,8 % Top-of-Mind in Wien und Umgebung und haben einen ungestützten Bekanntheitswert von 6,6 % österreichweit. So werden die 1a-Installateure bei der Frage nach einer Installationsmarke übrigens als einzige (!) Marke spontan und als erstes genannt. Als unangefochtene Marktführerin im Installation- und Sanitärbereich setzt



Die 1a-Installateure: eine Erfolgsgeschichte dank der Gemeinschaft.

die Marke 1a-Installateur damit auch Maßstäbe für Qualität, Zuverlässigkeit und Kundenzufriedenheit. Das zeigen auch die Zahlen der aktuellen Marktanalyse: Diese beeindruckenden Zahlen bestätigen die führende Position der 1a-Installateure auf dem österreichischen Markt mitten unter den führenden Konsum-, Dienstleistungs- und Investitionsgüter-Marken Österreichs.

Durch eine konsistente Markenführung und das damit verbundene erfolgreiche Kommunikationskonzept der letzten Jahre werden die Stärken der 1a-Marke und 1a-Mitgliedsbetriebe mit einer Stimme nach außen getragen und österreichweit kommuniziert. Dies ist die Basis für einen unverkennbaren Unternehmensauftritt. Die Marke ist dabei ein Versprechen: Sie schafft Vertrauen und das macht den Unterschied. Für jeden einzelnen 1a-Mitgliedsbetrieb – ein Auftrag und Ansporn zugleich.

Mag. Lukas Leitner

Geschäftsf. Gesellschafter  
der Cayenne Marketingberatung GmbH



## Druckerhöhung wie nie zuvor — unsere neue SCALA2!



Mit der neuen Generation SCALA2 läuten wir die nächste Ära integrierter Druckerhöhungsanlagen ein, mit bahnbrechender Technologie für konstanten Wasserdruck, geräuscharmen Betrieb und Energieeffizienz. Eine innovative Komplettlösung zur Druckerhöhung, die einen zuverlässigen Betrieb in Häusern und Wohnungen gewährleistet.

 **Konstanter Wasserdruck**

 **Energieeffizient**

 **Leise**

**GRUNDFOS** 

## Praxisbeispiele und Gruppenübungen: 1a-Lehrlingszusatzqualifikation

Im April fand erneut eine Arbeitswoche der 1a-Lehrlingszusatzqualifikation für Lehrlinge im 1. und 2. Lehrjahr aus Wien und Niederösterreich statt, die von der Wiener ERFA-Gruppe mit großem Engagement organisiert wurde.

Organisatoren und Trainer wie die 1a-Installateure Sebastian Pojar, Oliver Riedel, Martina Stettner, Michael Reider und Mark Wegscheider arbeiteten wieder gemeinsam mit Fachleuten aus Industrie und Handel leidenschaftlich zusammen.

**Sebastian Pojar**, der als Mitorganisator und Vortragender beim Lehrlingslehrgang stets aktiv beteiligt ist und sich auch als Juniorenbeirat für den Nachwuchs einsetzt, berichtet: „Ich kann aus meiner Sicht sagen, dass es für uns Vortragende jedes Jahr eine großartige Erfahrung

ist zu sehen, wie die zukünftigen Installateure interessiert mitarbeiten und sich innerhalb einer Woche weiterentwickeln. Das ist sehr erfreulich. Es ist einfach, sich über die heutige Jugend zu beklagen. Die Herausforderung besteht darin, sich mit Respekt und genügend Zeit mit ihnen zu beschäftigen. In dieser intensiven Woche haben wir versucht, mit jedem Lehrling persönlich zu sprechen, und es war schön zu hören, dass jeder nur positiv über seine Firma gesprochen hat.“

### Ziele und Inhalte der Zusatzqualifikation 2024:

- Fertigkeiten und Hintergrundwissen des Nachwuchses auffüllen
- Verantwortungsbewusstsein des Einzelnen für das Gesamtwerk ausbauen





- Der Umgang miteinander, insbesondere vor und mit dem Kunden
- Teamgeist stärken
- Die Vielseitigkeit des Berufes, Interessen und Neigungen zu wecken und zu vertiefen
- Die Sensibilität für Sicherheitsaspekte und Gefahren steigern
- Achtsamkeit bei der Arbeitsvorbereitung
- Stellenwert der Sauberkeit
- Das richtige Ausfüllen von Formularen und Arbeitsscheinen

Diese Inhalte werden an 5 Tagen an unterschiedlichen Orten mit Vorträgen, Diskussionen, vielen Praxisbeispielen, Gruppenübungen und Wettbewerben vermittelt. 





1



2

Bild 1: Die neueste Entwicklung im Bereich Spülfizienz: WC-Keramik mit TurboFlush von Geberit.

Bild 2: Die erste Betätigungsplatte mit 2-Mengen-Spültechnik von Geberit.

## Wassereffiziente Systeme und Lösungen: Sparsamer Umgang mit Wasser

Der Transport von Wasser in Gebäuden zählt zu den Kernkompetenzen von Geberit. Dabei gewährleistet das Unternehmen hohe Hygienestandards sowie einen sparsamen Umgang mit den Ressourcen und leistet so einen zentralen Beitrag zu einer ökologisch nachhaltigen Entwicklung.

**W**asser ist eine kostbare Ressource. Die Erderwärmung sorgt dafür, dass sie in vielen Regionen der Welt bereits knapp ist. Sorgsamer Umgang mit Wasser, besonders mit Trinkwasser, ist deswegen von größter Bedeutung.

### Wasser sparen mit Geberit

Für Geberit ist ein sorgfältiger und sparsamer Umgang mit der Ressource Wasser ein zentrales Thema. Der konsequente Fokus auf die Reduktion des Wasserverbrauchs sowohl in der Herstellung als auch in der Nutzungsphase von Produkten stellt den größten Hebel des Unternehmens zur nachhaltigen Entwicklung dar.

Geberit hat eine lange Tradition in der Herstellung wassersparender Produkte, insbesondere von WC-Spülkästen und ihrer Komponenten.

### Ein Drittel des Wasserverbrauchs

In einem Haushalt geht etwa ein Drittel des täglichen

Wasserverbrauchs auf das Konto der WC-Spülung. In einem österreichischen Haushalt gehen 31 % des täglichen Wasserverbrauchs auf das Konto der WC-Spülung. Weitere 34 % entfallen auf das Duschen oder Baden. Ähnlich ist die Situation in Deutschland oder der Schweiz. Mit WC-Spülungen lässt sich also enorm viel Wasser einsparen. Deshalb entwickelt Geberit die Wassereffizienz der WC-Systeme stets weiter, mit bezifferbaren Resultaten.

### Drei Faktoren spielen hierbei eine tragende Rolle:

**Spüleistung:** Im Zentrum der effizienten und ressourcenschonenden Geberit Spülsysteme steht die optimale Ausspülung der Toilette. Reicht es, einmal zu spülen, um die Toilette sauber zu halten, ist schon viel Wasser gespart – im Durchschnitt sechs Liter pro Spülung. Deshalb konzentriert sich Geberit darauf, Produkte so zu entwickeln, dass sie optimale Spüleistung bei minimalen Wassermengen gewährleisten.

**WC-Keramik:** Die Innengeometrie der Keramik ist für die Wassereffizienz des Spülvorgangs entscheidend.



Laut einer Modellrechnung reduzierte sich der Wasserverbrauch für die WC-Spülung pro Person und Tag um 80 % im Vergleich zu 1952.

Wird der Wasserstrom effizient durch die WC-Schüssel geführt, braucht es kleinere Wassermengen, um die Toilette sauber auszuspülen. Die WC-Keramik macht deshalb einen bedeutenden Anteil des Wassersparpotenzials beim Geberit WC-System aus.

**Spültechnik** (2-Mengen-Spülung, Spülkasten und Spülventil): Ältere Toiletten benötigen bis zu 14 Liter Trinkwasser pro Spülung. Mit der Umrüstung auf eine Spül-Stopp- oder eine 2-Mengen-Spülung lässt sich gegenüber der 1-Mengen-Spülung schon kräftig Wasser einsparen. Bei den Geberit Spülventilen lässt sich die Wassermenge für die große und kleine Spülung in Stufen einstellen (Spülventil Typ 212: sechs Stufen für die große Spülung von 4 bis 7,5 Liter, 11 Stufen für die kleine Spülung von 2 bis 4 Liter).

Dank solcher Innovationen ist es heute möglich, lediglich 14 Liter pro Person und Tag für das Spülen zu verwenden. Gemäß einer Modellrechnung reduzierte sich der Wasserverbrauch für die WC-Spülung im Vergleich zu 1952 somit um rund 80 % – von durchschnittlich 70 Liter auf 14 Liter pro Person und Tag.

„Geberit hat eine lange Tradition in der Herstellung wassersparender Produkte, insbesondere von WC-Spülkästen und ihrer Komponenten. Dank unserer Innovationen, beispielsweise der 2-Mengen-Spültechnik, ist es heute möglich, lediglich 14 Liter Wasser pro Person und Tag für das Spülen zu verwenden.“, so Josef Zach, Produktmanager Spülssysteme, Geberit Österreich.

### Historische Entwicklung: Im Einsatz für das Wassersparen

Bereits in den 1970er-Jahren rückte bei Geberit das Thema Wasser in den Fokus. Aus eigenem Antrieb entwickelte Geberit wassersparende Lösungen für das Bad und machte sich für den sorgfältigen Umgang mit Wasser stark. Hierfür sagte man sogar vorherrschenden Normen den Kampf an.

So gab in Deutschland um 1970 die Norm für Sanitärtechnik vor, dass eine Toilette mit mindestens neun Litern Wasser gespült werden muss. Produkte, welche diese Norm nicht erfüllten, erhielten keine Zulassung. Geberit unternahm große Anstrengungen, um die Fachwelt von dieser Vorgabe abzubringen: „9 Liter Spülwasser sind zuviel! Sowohl aus wirtschaftlichen Überlegungen als auch aus der Notwendigkeit, unserer Umwelt zuliebe mit dem Trinkwasser sparsam umzugehen,“ schrieb das Unternehmen damals.

Die Stimme von Geberit wurde gehört: Man erhielt in den 1980er-Jahren in Baden- Württemberg die Genehmigung für Toilettenspülkästen mit einer Spül-Stopp-Taste. Kurz darauf wurden diese auch in ganz Deutschland zugelassen. Dies führte zur Verbreitung von Toilettenspülungen mit Stoppvorrichtung, die nur sechs Liter Wasser benötigen. Dank der Vorarbeit von Geberit wurden die Regeln für WC-Spülungen beispielsweise auch in der Schweiz und China geändert, um weniger Wasser zu verbrauchen.

### Über Geberit

Die weltweit tätige Geberit Gruppe ist europäischer Marktführer für Sanitärprodukte und feiert im Jahr 2024 ihr 150-jähriges Bestehen. Geberit verfügt in den meisten Ländern Europas über eine starke lokale Präsenz und kann dadurch sowohl auf dem Gebiet der Sanitärtechnik als auch im Bereich der Badezimmerkeramiken einzigartige Mehrwerte bieten. Die Fertigungskapazitäten umfassen 26 Produktionswerke, davon 4 in Übersee. Der Konzernhauptsitz befindet sich in Rapperswil-Jona in der Schweiz. Mit rund 11.000 Mitarbeitenden in rund 50 Ländern erzielte Geberit 2023 einen Nettoumsatz von CHF 3,1 Milliarden. Die Geberit Aktien sind an der SIX Swiss Exchange kotiert und seit 2012 Bestandteil des SMI (Swiss Market Index).



## Vorausplanung und Trenderkennung bringen Erfolg

Thomas Waldbauer leitet seit fünf Jahren bei der SHT in Österreich das Team der Vertriebstechnik. In seiner Freizeit steht gegenwärtig nur eine Person im Mittelpunkt: seine 1,5 Jahre alte Tochter.

### ***Du bist seit 10 Jahren bei der SHT. Wie waren Dein Einstieg und Deine Entwicklung?***

Thomas Waldbauer: Neben meinem berufsbegleitenden Studium im Bereich Supply Chain Management bin ich 2014 als Trainee in die SHT eingestiegen und durfte sämtliche Abteilungen des Unternehmens kennenlernen. Zu dieser Zeit wurde mit einem enormen Kraftakt die Logistik der SHT in die Frauenthal übersiedelt. Diese spannende Aufgabe war mein Auftakt in die Logistik, wo ich meinen Platz in den ersten 5 Jahren fand. Neben unterschiedlichen Führungsaufgaben habe ich zuletzt die Logistikleitung für das Hauptlager Perchtoldsdorf verantwortet. Danach wechselte ich in den Vertrieb und habe seit knapp 5 Jahren die Leitung der Vertriebstechnik für Österreich inne.

### ***Welche Schwerpunkte gibt es im diesem Bereich?***

TW: Als Leiter der Vertriebstechnik fallen zwei Hauptaufgaben in meinen Zuständigkeitsbereich: Einerseits sämtliche verkaufsfördernden Maßnahmen, wie z. B. Aktionen und Kundenbindungsprogramme, andererseits bildet die Vertriebstechnik die Schnittstelle zwischen der Industrie und dem operativen Vertrieb. Somit koordinieren wir österreichweite Produkteinführungen und -platzierungen von der Industrie bis zum Kunden. Das umfasst auch das österreichweite Pricing und interne Schulungen.

### ***Wie schaut Dein Team aus?***

TW: Gemeinsam mit drei weiteren Spezialisten konzentriere ich mich darauf, unsere Hauptproduktgruppen – dazu zählen die Bereiche Installation, Sanitär, Heizung & Klima,

PV und Elektro – strategisch voranzutreiben.

**Was war in Deiner Karriere bisher die wichtigste Erkenntnis?**

TW: Ein Credo, das mich seit vielen Jahren begleitet, lautet: „Glück ist, wenn Vorbereitung auf Gelegenheit trifft“. Chancen – aber auch mögliche Herausforderungen – frühzeitig zu erkennen und zum richtigen Zeitpunkt Taten sprechen zu lassen, das ist nicht zuletzt bei volatilen Marktgegebenheiten essenziell.

Besonders im Großhandel ist Weitblick gefragt, wenn es um Trends und Entwicklungen wie z. B. den anhaltenden PV-Megatrend geht. So hat die SHT in den letzten Jahren bewiesen, Trends nicht nur schnell zu erkennen, sondern auch die Organisation frühzeitig danach auszurichten, um die Bedürfnisse unserer Kunden bestmöglich zufriedenstellen zu können.

**Was gefällt Dir an Deiner Arbeit am meisten. Und was sind derzeit die größten Herausforderungen?**

TW: Herausforderung und Reiz zugleich ist der enorme Speed, den wir als Organisation an den Tag legen. Die Geschwindigkeit im Großhandel wird immer höher, denn unsere Kunden brauchen „jetzt“ eine Lösung, um erfolgreich zu sein. Gerade diese Umsetzungsstärke ist Teil unserer Erfolgsstory. Gleichzeitig ist für diesen „Speed“ nicht jeder gemacht. Aber das Schöne ist, dass meine SHT-Kolleginnen und -Kollegen tagtäglich ihr Bestes geben und mit Teamgeist rasch Lösungen herbeiführen. Dass ich hier meinen Beitrag leisten kann und muss, macht mir nicht nur Spaß, sondern erfüllt mich auch mit Stolz.

**Wie kannst Du abschalten und was sind Deine Freizeitaktivitäten?**



Foto: Christof Hütter



Fotos: SHT

TW: Meine Freizeit genieße ich überwiegend mit meiner 1,5 Jahre alten Tochter und meiner wundervollen Frau. Abschalten kann ich beim Sport, aber auch beim Reisen bzw. Entdecken neuer Länder und Kulturen oder auch im Austausch mit meinen Freunden. Hier hole ich mir die Energie und Motivation, die ich für meinen Job benötige.

**Abschließend noch die Frage, was wünschst Du Dir für die Zukunft für das Unternehmen und was ist Dir persönlich diesbezüglich wichtig?**

Obwohl wir als Marktführer Konzerngröße erreicht haben, wird bei uns ein unglaublich freundschaftlicher Umgang gepflegt, wo man sich gegenseitig hilft und unterstützt. Das schätze ich sehr. Genauso handhaben wir das auch mit unseren Kunden und Lieferanten und ich bin überzeugt, dass diese Art der Unternehmenskultur einen hohen Beitrag zum Erfolg in unserer Lieferkette liefert. Für unser Unternehmen und unsere Branche wünsche ich mir, dass dieser Spirit auch bei steigendem Marktdruck weiterhin hochgehalten wird.

## ÜBER MICH:

**Jahrgang:** 1991

**Familienstand:** verheiratet

**Kinder:** 1

**Hobbies:** Sport, Reisen, Zeit mit Familie und Freunden

# Betriebliche Altersvorsorge

Unternehmen sorgen für ihre Sachwerte meist durch den Abschluss von Versicherungen umfangreich vor. Auch für das besonders im handwerklichen Bereich so wichtige „Kapital“ Mitarbeiter gibt es entsprechende Vorsorgemöglichkeiten.

Die Altersvorsorge ist in Österreich nach dem „Drei-Säulen-Modell“ aufgebaut. Die gesetzliche Altersvorsorge (Erste Säule) stellt die finanzielle Absicherung sicher, zusätzlich gewinnt die betriebliche und private Altersvorsorge an Bedeutung und kann für die Beibehaltung des gewohnten Lebensstandards beitragen.

Seit 1990 gibt es in Österreich mit dem Betriebspensionsgesetz (BPG) eigene arbeitsrechtliche Vorschriften für die betriebliche Altersvorsorge (Zweite Säule). Die Arbeitgeberin/der Arbeitgeber kann im Rahmen eines Arbeitsverhältnisses mit dem Betriebsrat einen Kollektivvertrag oder eine Betriebsvereinbarung oder mit den Arbeitnehmern eine Vereinbarung gemäß Vertragsmuster über eine zusätzliche Alters-, Hinterbliebenen- und eventuell Invaliditätsvorsorge abschließen.

Der aktuelle Fachkräftemangel ist ein Impuls dafür, diese Möglichkeiten zu nutzen. Intelligente Vergütungssysteme erhöhen nämlich die Mitarbeiterbindung. Betriebliche Vorsorgeangebote dienen einerseits der Absicherung der betrieblichen Existenz und andererseits als Zusatzleistung für die Mitarbeiter. Hierzu zählen gesetzliche Verpflichtungen, wie die Abfertigung und freiwillige Verpflichtungen, beispielsweise Pensionszusagen.

Das geltende staatliche Pensionssystem wird durch den sogenannten Generationenvertrag, aber vermehrt durch steuerliche Zuschüsse finanziert. Die freiwilligen Säulen II und III – private Altersvorsorge sowie die betrieblichen Pensionskassen wie „Abfertigung neu“ – gewinnen zunehmend an Bedeutung. Ein ganz entscheidender Unterschied zur „Abfertigung alt“ ist, dass die BVA (betriebliche Altersvorsorge) verbesserte steuerliche, arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Auswirkungen hat. Die Verwaltung der Betrieblichen

Mitarbeiter- und Selbständigenvorsorge (Abfertigung Neu) erfolgt durch Betriebliche Vorsorgekassen (BV-Kassen).

---

## Vorteile für das Unternehmen

---

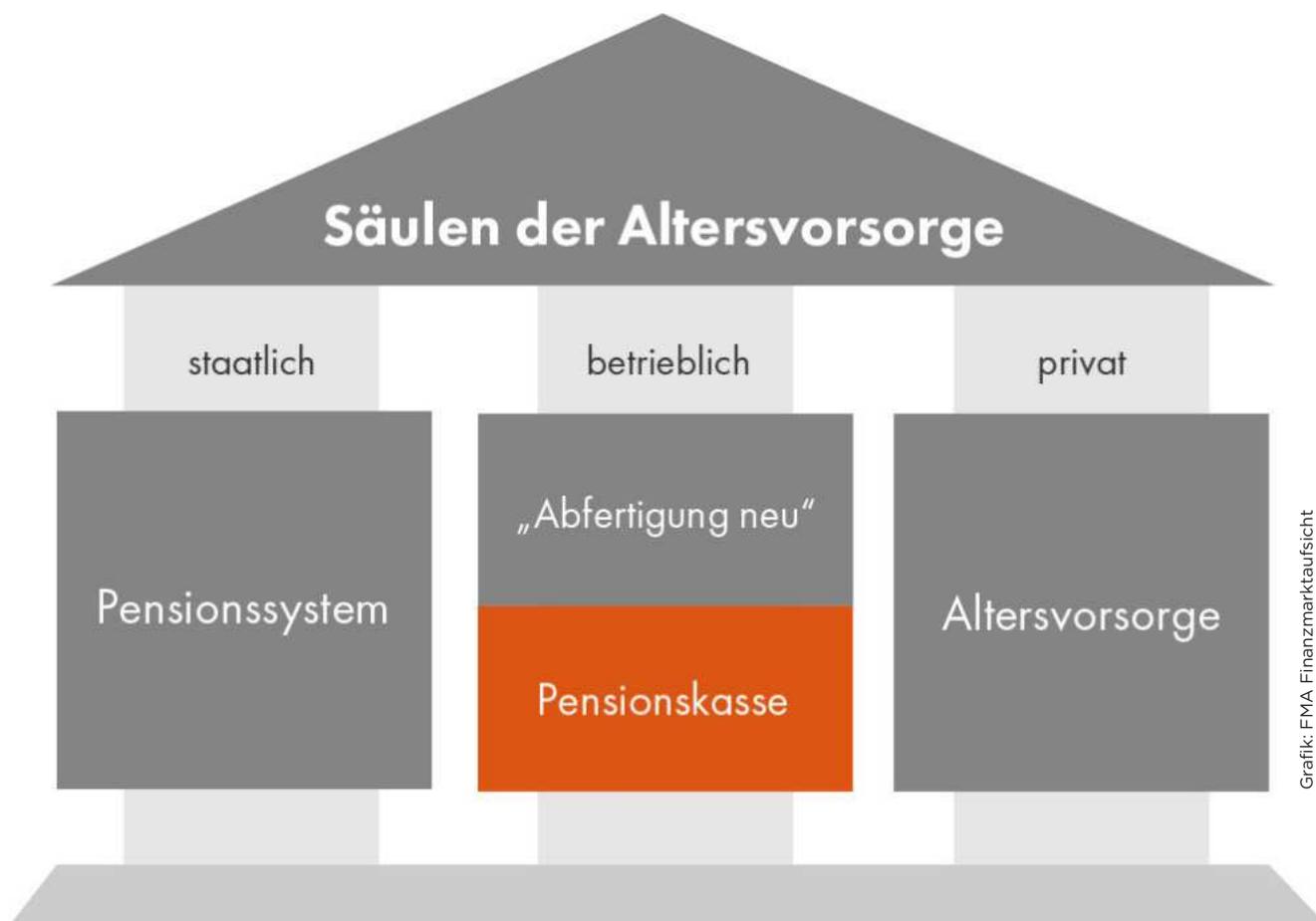
Die betriebliche Altersvorsorge ist mehr als nur ein Instrument zur Schließung einer Pensionslücke. Sie ist ein wesentlicher Bestandteil einer nachhaltigen Unternehmensstrategie, da sie nicht nur finanzielle Sicherheit für Arbeitnehmende im Alter bietet, sondern auch die Positionierung von Unternehmen im Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte stärkt.

Durch proaktives Handeln können Geschäftsführende nicht nur zur finanziellen Stabilität ihrer Belegschaft beitragen, sondern auch ein positives Signal in Bezug auf soziale Verantwortung und Mitarbeiter-Orientierung setzen. Sich mit der betrieblichen Vorsorge zu beschäftigen, ist somit eine Investition in die Zukunft des Unternehmens und seiner Belegschaft.

Beispiel: Wenn der Arbeitgeber anstelle der Auszahlung einer Lohnerhöhung einen Betrag von 100 € in die betriebliche Vorsorge für den Mitarbeiter stecken würde, steht anstelle einem Minus durch höhere Abgaben an das Finanzamt und die Sozialversicherung die volle Erhöhung von 100 € zur Verfügung.

Bei der BAV gibt es unterschiedliche Durchführungswege und Alternativen zur Pensionskasse, also Arten, wie diese Betriebspensionen finanziert werden:

- Direkte Leistungszusagen
- Zukunftssicherungen nach EStG §3 Abs. 1 Zi. 15
- Betriebliche Kollektivversicherungen



Grafik: FMA Finanzmarktaufsicht

Bei einer direkten Leistungszusage, auch Pensionszusage genannt, finanziert das Unternehmen die Pension des Mitarbeiters.

Neben den Mitarbeitern bieten sich aber auch für die Inhaber des Unternehmens Vorteile, da man sich „selbst“ die Pension aus der Firma zusagt und – wie bei betrieblichen Vorsorgen üblich – dadurch Lohnnebenkosten und Steuern erspart.

In jedem Fall gilt es aber, die spezifischen Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens und der Mitarbeitenden zu berücksichtigen, einschließlich der finanziellen Möglichkeiten. Die Implementierung einer betrieblichen Altersvorsorge erfordert strategische Planung sowie eine gute Beratung seitens Spezialisten für dieses Thema.

---

#### Vorteile für Mitarbeiter

---

Ein moderner Arbeitsmarkt und veränderte Bedürfnisse der Arbeitnehmer benötigen auch eine zeitgemäße Mitarbeitervorsorge. Das früher geltende Abfertigungssystem hat teilweise zu Nachteilen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer geführt. Insbesondere hat sich vor allem der Verlust des Abfertigungsanspruchs bei Selbstkündigung für die Arbeitnehmer mobilitätshemmend ausgewirkt.

Technisch gesehen ist die BKV eine Gruppen-Rentenversicherung, die vom Arbeitgeber für Teile seiner Belegschaft abgeschlossen wird. Entweder für alle oder selektiert nach objektiven Kriterien; bspw. „alle, die 5 Jahre im Betrieb sind“ oder „alle Vollzeitkräfte“ usw.

Im Leistungsfall erhält der Arbeitnehmer primär eine Pensionsleistung, also eine monatliche Rente, die direkt an die begünstigten Arbeitnehmer gezahlt wird. Für die Besteuerung sorgt das jeweilige Versicherungsunternehmen – die Pensionsbeziehenden erhalten die Rente also bereits versteuert.

Und: Was passiert bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses vor Pensionsantritt? Es gilt ein „Rucksackprinzip“, d. h. die austretenden Arbeitnehmer nehmen die bereits angesammelten Beiträge mit. Beispielsweise zu einem neuen Dienstgeber. Dort können die angesparten Werte in eine andere BKV oder eine Pensionskasse übertragen werden.

**Weiterführende Infos**  
bei Manuel Fazekas  
[manuel.fazekas@apk.at](mailto:manuel.fazekas@apk.at)

**APK Pensionskasse AG**  
[www.apk.at](http://www.apk.at)



Foto: APK

# Lehrlingsmonitor

Die vom Gewerkschaftsbund und der Arbeiterkammer beauftragte 5. Online-Befragung erfolgte in Berufsschulen im Klassenverband im Zeitraum zwischen November 2022 und Mai 2023. Insgesamt umfasst die Stichprobe 5.539 auswertbare, anonymisierte Fragebögen. Ausgewertet und im März 2024 veröffentlicht wurde diese Umfrage vom österreichischen Institut für Berufsbildungsforschung.

**B**efragt wurden die Lehrlinge aus 31 Berufsverbänden. Rund sieben Zehntel der Lehrlinge konnten ihren engeren Berufswunsch einlösen: 29 % konnten nach eigenen Angaben den ursprünglichen Wunschberuf realisieren. Für weitere 41 % war der realisierte Lehrberuf einer unter mehreren Berufen, die bei der Berufswahlentscheidung in Erwägung gezogen wurden. Die restlichen Lehrlinge sind in Berufen tätig, an die ursprünglich nicht gedacht wurde (17 %), die eine Notlösung (5 %) bzw. die Folge eines unklaren Berufswunsches waren (8 %).

Fragt man die Lehrlinge nach ihren Erfahrungen, so zeigt sich, dass vier Zehntel der Lehrlinge angeben, niemals für ausbildungsfremde Tätigkeiten verwendet zu werden. Bei 59 % der Lehrlinge liegt kein Ausbildungsplan für die betriebliche Ausbildung vor bzw. wird diese nicht bewusst wahrgenommen. Eine regelmäßige Ausbildungsdokumentation wird nach eigenen Angaben sogar bei drei Viertel der Lehrlinge nicht durchgeführt.

Meist fühlen sich die Lehrlinge gut in den Lehrbetrieb eingebunden. Sie werden überwiegend als vollwertige ArbeitskollegInnen akzeptiert und korrekt behandelt. Mehrheitlich sind sie vollständig in den Arbeits-/Produktionsprozess eingebunden, übernehmen Verantwortung und überblicken komplexere Arbeitszusammenhänge. Die genannten Rahmenbedingungen treffen auf etwa drei Viertel der Befragten in stärkerem Maße zu. Rund sieben Zehntel können darüber hinaus den eigenen Arbeitsprozess selbstständig planen, durchführen und kontrollieren, und annähernd gleich viele geben auch an, dass ihnen die Arbeit Spaß macht.

Rund 92 % der befragten Lehrlingen betonen, dass ihrem Lehrbetrieb der Antritt zur Lehrabschlussprüfung besonders wichtig ist. Allerdings geben nur etwa sechs von zehn

Lehrlingen an, dass der Betrieb sie bei der Vorbereitung unterstützt. Etwas mehr als die Hälfte der Lehrlinge hat mit ihren AusbilderInnen darüber gesprochen, was sie bei der Lehrabschlussprüfung können müssen.

Rund zwei Drittel der Lehrlinge sind mit den Ausbildungsbedingungen an beiden Lernorten (sehr) zufrieden, wobei die Zufriedenheit am Lernort Betrieb höher ist (37 % „sehr zufrieden“) als in der Berufsschule (27 %). Jeder siebente Lehrling ist mit den betrieblichen Ausbildungsbedingungen aber (eher) nicht zufrieden, und erstmals zeigen die Zufriedenheitswerte nach einem langjährigen kontinuierlichen Anstieg einen Rückgang gegenüber 2021, sowohl für die Ausbildungsbetriebe als auch für die Berufsschule.

Nach einem erheblichen Rückgang des Gesamtbestandes der Lehrverhältnisse zwischen 2010 und 2015 von 129.899 auf 109.963 hat sich das Niveau seitdem mit mehr oder weniger geringen Schwankungen stabilisiert. Für das Jahr 2022 sind 108.085 Lehrverhältnisse dokumentiert. Die Zahl der Lehrbetriebe ist hingegen von 2010 (37.564 Betriebe) bis 2020 (28.711 Betriebe) stetig zurückgegangen, wobei sich die Anzahl zwischen den Jahren 2020 und 2022 ebenfalls stabilisiert hat (2022: 28.553 Lehrbetriebe).

Es lässt sich insgesamt außerdem ein Rückgang der Erfolgsquoten bei Lehrabschlussprüfungen dokumentieren: Während etwa die Erfolgsquote bei Lehrabschlussprüfungen 2010 noch 82,6 % betragen hatte, ist die LAP-Erfolgsquote bis 2022 auf 77,4 % gesunken.

---

## Förderungen für Lehrbetriebe

---

Der 2021 eingeführte „Digi-Scheck für Lehrlinge“ wurde bis 2024 verlängert: Es werden Bildungsmaßnahmen für Digitalisierung, Klimaschutz, Nachhaltigkeit, Energie- und

Ressourcenmanagement und berufsbezogene Fremdsprachen zur Gänze (bis 500 Euro) gefördert. Darüber hinaus gibt es ein betriebliches Lehrstellenfördersystem. Ziele sind die Schaffung und Sicherung von Lehrstellen sowie die Förderung der Ausbildungsqualität.

In der aktuellen Praxis werden vor diesem Hintergrund Servicematerialien für Ausbildungsbetriebe in Form von Ausbildungsleitfäden, zumindest für die stärker besetzten Berufe bereitgestellt. Zusätzlich ist das digitale Tool „Ausbildungsfahrplan“ in Entwicklung (aktuell nur für fünf Berufe verfügbar), um die Ausbildungsplanung zu unterstützen und zu individualisieren.

Weitere Informationen findet man auf den Web-Seiten <https://www.qualitaet-lehre.at> und <https://www.ausbildungsfahrplan.at>.

Nur rund vier Zehntel der Lehrlinge geben an, dass im Betrieb regelmäßig über die Ausbildung gesprochen wird. Jene Lehrlinge, die angaben, regelmäßig über ihre Ausbildung zu sprechen, wurden weiters dazu befragt, wie häufig und in welcher Form dies geschieht. Die Angaben der Lehrlinge beziehen sich dabei auf eher längere Zeitabstände der Reflexionsgespräche: Ungefähr die Hälfte der Lehrlinge hat monatliche Feedbackgespräche; vier Zehntel nennen eine jährliche Frequenz. Ein wöchentlicher Rhythmus für Feed-

backgespräche stellt eher die Ausnahme dar.

Insgesamt geben rund vier Zehntel der Lehrlinge an, im Verlauf ihrer Ausbildung mindestens eine Zusatzqualifikation absolviert zu haben. Eine vertiefte Auswertung zeigte, dass Lehrlinge mit hohen qualitativen Rahmenbedingungen mit höherer Wahrscheinlichkeit auch eine Zusatzqualifikation absolvieren. Umgekehrt kann das Angebot einer Zusatzqualifikation als Qualitätsmerkmal einer betrieblichen Ausbildung betrachtet werden. Die Ergebnisse im Detail ergeben folgende Zusammenhänge:

- Männliche Lehrlinge haben einen deutlich höheren Anteil an Zusatzqualifikationen als weibliche Lehrlinge (41 % vs. 33 %).
- Besonders häufig werden Zusatzqualifikationen in den Lehrberufsgruppen Elektrotechnik/Elektronik, Chemie/Kunststoff sowie Transport/Verkehr/Lager angeboten; am wenigsten häufig in den Lehrberufsgruppen Lebensmittel und Genussmittel/Ernährung, Land- und Forstwirtschaft/Tiere/Pflanzen sowie Bau/Architektur/Gebäudetechnik.

Genauere Daten der aktuellen Befragung zum Lehrberuf Installations- und Gebäudetechnik finden Sie auf der nächsten Seite.



Technik fürs Leben



Jetzt bis zu  
**16.000 Euro**  
Bundes-  
förderung  
sichern!

Leises Supertalent:  
Luft-Wasser-Wärmepumpe  
**Compress 5800i/6800i AW**

- ✓ **100% förderfähig** mit natürlichem Kältemittel **R290**
- ✓ **Leise**, platzsparend und in **Europa** produziert
- ✓ Österreichweiter **Werkskundendienst**

Fragestellung	Lehrberuf: Installations- und Gebäudetechnik			Alle anderen Lehrberufe		
	n	%	MW	n	%	MW
Anzahl (ungewichtet)	239	100		4707	100	
Dein Lehrberuf war bei der Berufswahl ...	... dein Wunschberuf.	29	12.3	1341	30.1	
	... ein interessanter Beruf.	133	56.6	1776	39.9	
	... eine Alternative.	47	20	764	17.2	
	... eine Notlösung.	5	2.1	211	4.7	
	... unklar.	21	8.9	360	8.1	
Überstunden und Freiwilligkeit	Keine Überstunden	136	57.4	3361	75.4	
	Freiwillige Überstunden	50	21.1	480	10.8	
	Manchmal freiwillig/unfreiwillig	33	13.9	449	10.1	
	Nicht-freiwillige Überstunden	18	7.6	167	3.7	
Gibt es für dich eine Arbeitszeitaufzeichnung (z.B. schriftlich, digital, Stechuhr)?	Ja	182	76.8	3620	81.4	
	Nein	36	15.2	496	11.1	
	Weiß nicht	19	8	333	7.5	
Was denkst du, wie gut stimmen die Anforderungen der LAP mit deinen beruflichen Fähigkeiten, deinem Können und Wissen überein?	Berufl. Fähigkeiten > LAP-Anf.	28	12.1	523	11.9	
	Berufl. Fähigkeiten = LAP-Anf.	82	35.3	1561	35.6	
	Berufl. Fähigkeiten < LAP-Anf.	90	38.8	1923	43.9	
	Kenne die Anforderungen nicht.	32	13.8	373	8.5	
Hattest du selbst schon einmal Probleme, die dich in der Ausbildung belastet haben?	Nein	99	42.3	1717	39	
	Ja, einige kleinere Probleme	101	43.2	1876	42.6	
	Ja, große Probleme	34	14.5	812	18.4	
Hast du irgendwann daran gedacht, deine jetzige Ausbildung abzubrechen?	Nein	114	48.9	2177	49.4	
	Ja, aber nicht ernsthaft	72	30.9	1211	27.5	
	Ja, ernsthaft	47	20.2	1018	23.1	
Unabhängig wofür du dich entscheiden wirst: Würde dich der Betrieb nach der Ausbildung gerne übernehmen?	Ja, sicher	117	51.3	2468	56.4	
	Ja, wahrscheinlich	80	35.1	1342	30.7	
	Nein, wahrscheinlich nicht	21	9.2	335	7.7	
	Nein, sicher nicht	10	4.4	233	5.3	
	beruflich tätig sein eine Ausbildung	185	80.8	3457	79.4	
Wirst du nach Abschluss deiner Lehre in deinem gelernten Beruf bleiben?	Ja	140	76.1	2526	73.6	
	Nein, aber in ähnlichem Beruf	14	7.6	465	13.5	
	Nein, in anderem Beruf	30	16.3	443	12.9	
Clusterzugehörigkeit betriebliche Rahmenbedingungen**	Gruppe A (Sehr gut)	68	29.1	1374	31.8	
	Gruppe B (Gut)	80	34.2	1421	32.9	
	Gruppe C (Schlecht)	58	24.8	1068	24.7	
	Gruppe D (Sehr schlecht)	28	12	456	10.6	
Ich fühle mich durch meine Ausbildung gut auf die spätere Arbeit vorbereitet.	1=Stimme zu bis 5=Stimme nicht zu	231		1.99	4404	2.05
Ich fühle mich als eine gut ausgebildete Fachkraft.	1=Stimme zu bis 5=Stimme nicht zu	233		2.12	4392	2.07
Wie zufrieden bist du mit den Ausbildungsbedingungen im Betrieb?	1=Sehr zufrieden bis 5=Nicht zufrieden	233		2.07	4407	2.18
Index betrieblichen Rahmenbedingungen*	0=Schlecht bis 100=Sehr gut	234		69.72	4319	71.34

Quelle: öibf/5.Österreichischer Lehrlingsmonitor 2021 – Endphase. In der Tabelle sind die ungewichteten Zellenbesetzungen (n) angeführt. Abkürzungen: %=Spaltenprozent. MW = Mittelwert. \* Dieser Indikator wurde aus 13 Variablen gebildet, die die Rahmenbedingungen während der Ausbildung abbilden (siehe Bericht). \*\* Die Zuordnung zu den Clustern wurde auf Basis der 13 Variablen zu betrieblichen Rahmenbedingungen vorgenommen (siehe Bericht).

Pure Freude  
an Wasser

GROHE

NEU

# PHANTOM BLACK

HOCHWERTIGE OBERFLÄCHE.  
IKONISCHES DESIGN.

ENTDECKEN SIE DAS  
NEUE **PHANTOM BLACK**

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

grohe.at

PART OF LIXIL



[www.sht.at](http://www.sht.at)

# JEDER SCHUSS EIN TREFFER!



Wir danken unseren THE MATCH-Industriepartnern  
für das großartige Zusammenspiel!

