



Pure Freude
an Wasser

GROHE
WAVES



RUND TRIFFT ECKIG VIELSEITIG KOMBINIERBAR UND LANGLEBIG

GROHE CUBEO

Mit ihren abgerundeten Ecken kreiert die neue Armaturenlinie GROHE Cubeo ein unverwechselbares Design-Erlebnis. Die Kombination aus runden und quadratischen Elementen in elegantem Chrom oder minimalistischem Matt-Schwarz schafft eine Ästhetik, die moderne Badezimmer perfekt ergänzt. Einzigartig ist auch die samtweiche Leichtgängigkeit der Armaturen durch die besonders langlebige GROHE SilkMove Kartusche. Sie sorgt für eine besonders sensible und präzise Feinsteuierung von Wassermenge und Temperatur. Durchfluss- und Temperaturbegrenzer sparen zudem Wasser und Energie. Entdecken Sie die perfekte Mischung aus Design und Komfort mit GROHE Cubeo. grohe.at

PART OF **LIXIL**

Ein gutes Jahr 2025

Mag. ^{FH} Patrick Lenhart
Geschäftsführer



Für den einen oder anderen mag das durchaus nach einer Provokation klingen. Ich möchte aber zum Jahresabschluss 2025, gerade aufgrund der zahlreichen negativen Themen einen positiven Rückblick wagen

Nach Jahren der Einkaufsverpflichtung ist es uns gemeinsam gelungen, eine Einkaufs„belohnung“ in Form von Zusatzwerbepaketen im Frühjahr 2025 umzusetzen. Auch ist es gelungen, mit Vaillant ein weiteres etabliertes Unternehmen als Marktpartner zu gewinnen und gleichzeitig die erfolgreiche Kooperation mit unserem Partner Viessmann fortzusetzen. Die Beteiligung an den ERFA-Sitzungen ist gestiegen. Trotz zahlreicher Themen und Projekte ist es gelungen, sowohl bei der ERFA 2 als auch der ERFA 4 Spezialprogramme anzubieten. Beim Schulungsprogramm wurden die klassischen Herstellerschulungen durch Webinare und Mitarbeiterevents ersetzt. Das neue 1a-Cert hat sich mit fast 1.000 Bewertungen als Qualitätssiegel etabliert. Beim 1a-Notruf haben wir einen neuen Zugang der Freiwilligkeit und Regionalität gefunden. Das Team der 1a-Marketingberatung ist stabil, Prozesse wurden automatisiert und wir konnten noch mehr Energie für unsere Mitglieder freisetzen.

Wir können die Märkte, Lieferketten und Nachfrage am Binnenmarkt nur bedingt beeinflussen. Was wir aber beeinflussen können, ist unser Zugang und unser Auftritt. Als 1. Adresse für Bad und Heizung werden die 1a-Installateure auch in schwierigsten Zeiten gut bestehen können. Qualität wird sich eben immer durchsetzen – manchmal mehr, manchmal etwas weniger. Sind wir stolz auf

das, was wir alle erreicht haben. Ärgern wir uns weniger über das, was wir nicht ändern können. Sind wir zufrieden mit dem was wir haben. (Denn es ist vielleicht wesentlich mehr, als wir denken).

Ich wünsche euch allen einen guten Jahresabschluss, eine wunderbare Zeit sowie einen erholsamen Jahreswechsel.

Patrick Lenhart

Unser 1a-Büro ist von 24.12. bis 6.1. geschlossen.
Selbstverständlich erreichen mich alle in dringenden Fällen per WhatsApp.

Schenken Sie uns ein Like!

Folgen Sie uns auf Social Media:

bit.ly/3AT6066



bit.ly/3Vv8dwj



bit.ly/3U6CZdS



Foto: Dlouhy



1a-Gemeinschaft

- 06 Neu dabei: Dlouhy aus 1170 Wien
- 08 Pusar aus Friesach
- 10 Weiser aus Salzburg
- 12 Neues aus der Gemeinschaft
- 14 Einblick in die Beiträge in sozialen Netzwerken

1a-Intern

- 21 1a-Termine 2026
- 22 Juniorenseminar auf der Turracher Höhe
- 23 Treppensteiger
- 24 Alva-Gewinner
- 25 ÖAMTC Track Day in Innsbruck
- 26 Vaillant-Werksreise
- 28 Industriedialog
- 29 Kinopremiere Waldviertel
- 30 Beiratssitzung



Foto: TSP Fotografie

COVERSTORY

Im September gab es beim 1a-Industriedialog erste Einblicke in geplante Aktivitäten 2026. **Seite 28**

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. ^{FH} Patrick Lenhart, Angelika Steinkellner und Sabine Schorn
Irrtümer, Druck- und Satzfehler vorbehalten. Grafik: 1a-Marketingberatung | Redaktion & Lektorat: Ursula Wastl | Druck: Print Alliance HAV Produktions GmbH, Druckhausstraße 1, 2540 Bad Vöslau | Erscheinungsweise: 4-mal jährlich

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

Erklärung zum Datenschutz:

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

1a-Lehre

- 32 Lehrlingsausbilder: Schober aus Ruppersthal
- 34 Ein Tag mit Dominik Kowanitsch



32

1a-Wissen

- 36 Interview mit Florian Bouchal
- 38 So gelingt Installateur-Marketing mit Hausverstand
- 40 Meta Business Manager & Business Portfolio richtig anlegen



Zwei, die aus der Reihe tanzen

Das Pumpenpaar für den Austausch beim ersten Kundenbesuch.

ALPHA1 GO 25-80 & ALPHA2 GO 25-75

Die Universallösungen für
- Förderhöhen von 4 bis 8 m
- Kessel- und externe Installationen

Ein Muss in jedem Servicebus.



Erfahren Sie mehr über ALPHA GO



GRUNDFOS



**Geschäftsführer Andreas Haberkorn
ist seit 1992 fester Bestandteil
der Dlouhy-Familie.**

Zwischen Kirchturm, Weiterbildung und Team-Spirit

Die Dlouhy GesmbH verbindet jahrzehntelange Handwerkskunst mit modernen, nachhaltigen Lösungen rund ums Thema Installation. Ein motiviertes Team und echte Wertschätzung machen das Unternehmen zum verlässlichen Partner in Wien.

Die Wiener Installateurfirma steht seit vielen Jahren für handwerkliche Erfahrung, Innovation und echten Teamgeist. Sie ist ein familiengeführtes, traditionsreiches Unternehmen, das Wert auf ein modernes und kundenorientiertes Arbeitsklima legt. Geschäftsführer Andreas Haberkorn ist seit 1992 dabei und beschreibt seine Arbeit als Berufung: „Mein Arbeitsplatz ist wie mein zweites Zuhause – manchmal verbringe ich dort sogar mehr Zeit als

in den eigenen vier Wänden.“ Die Dlouhy GesmbH setzt im täglichen Miteinander auf Teamgeist. „Wir sind ein familiär geführtes Unternehmen, wir helfen und unterstützen uns gegenseitig“, beschreibt Haberkorn die Atmosphäre. Die Zusammenarbeit erfolgt stets auf Augenhöhe – daraus entstehen nicht nur professionelle Partnerschaften, sondern auch echte Freundschaften, die das Arbeitsklima prägen und im Alltag einen spürbaren Mehrwert

bringen. Gemeinsame Herausforderungen stärken den Zusammenhalt zusätzlich. Besonders in Erinnerung geblieben ist ihm eine spektakuläre Kirchturmentwässerung: „Das war insofern spannend und auch lustig, da es in großer Höhe stattfand – und zwar im Glockenturm. Wenn man etwas vom Auto holen musste, war das ein langer Weg über viele Leitern und steile Stufen. Neben der körperlichen Anstrengung war auch eine präzise Planung erforderlich: Jeder Arbeitsschritt musste genau aufeinander abgestimmt werden, damit sich niemand während des ohrenbetäubenden Glockengeläuts in der engen Glockenstube aufhielt.“

Zukunftsfähige Lösungen

Neben klassischen Leistungsarbeiten und Thermenwartung hat sich Dlouhy in den letzten Jahren verstärkt auf alternative Energien und zukunftssichere Heizsysteme spezialisiert. Ein Schwerpunkt liegt außerdem auf der persönlichen Kommunikation mit den Kunden. „Wir nehmen uns für jede Beratung ausreichend Zeit, damit sich der Kunde wohlfühlt und weiß, dass er bei einem 1a-Installateur gelandet ist und bestens betreut wird“, betont Herr Haberkorn. „Die Mitgliedschaft bei den 1a-Installateuren ist für uns ein Qualitätsmerkmal, ein Gütesiegel für den Betrieb und seine Mitarbeiter, mit dem man sich einfach aus der Masse abheben kann.“

Weiterbildung als Schlüssel zum Erfolg

Um den steigenden Anforderungen und dem Fachkräftemangel aktiv zu begegnen, legt das Unternehmen großen Wert auf gezielte Weiterbildung und Teamförderung. „Ich halte meine Mitarbeiter stets auf dem neuesten Stand, damit der Arbeitsalltag für alle reibungslos läuft und jeder seine Stärken einbringen kann“, so Haberkorn. Der Zusammenhalt im Team ist ihm besonders wichtig: „Ich pflege mit allen einen offenen Austausch und habe stets ein offenes Ohr für Anliegen.“ Gemeinsame Aktivitäten stärken das Wir-Gefühl nachhaltig und motivieren zusätzlich. „Nur wenn die Atmosphäre passt und alle gerne zur Arbeit kommen, kann ich auch Leistung und Motivation erwarten“, betont er. ■

Firmensitz: 1170 Wien

ERFA-Gruppe: Wien

Geschäftsführer: Andreas Haberkorn

1a-Mitglied: seit 2025

Mitarbeiter: 8, davon 1 Lehrling



herz®

www.herz.eu

FERNWÄRME-ÜBERGABESTATION 16 kW - 213 kW

Wärme und Effizienz vereint

Großzügig dimensionierter Edelstahl-Wärmetauscher und durchdachte Verrohrung für minimale Druckverluste sowohl auf der Fernwärmeseite als auch auf der Heizungsseite: HERZ Fernwärmeübergabestation verbindet eine kompakte Bauweise mit höchster Effizienz. Erhältlich in 13 Leistungsgrößen, eignet sich die HERZ Fernwärmeübergabestation ideal für Ein- und Mehrfamilienhäuser sowie Gewerbebetriebe.





Miteinander wachsen: Alltag und Rituale im Betrieb

Familienbetrieb mit über 35 Jahren Erfahrung: Pusar Installationen steht für Innovation und nachhaltige Haustechniklösungen und bietet Planungen und Installationen in den Bereichen Gas, Wasser und Heizung.

Was als kleiner Handwerksbetrieb begann, entwickelte sich im Lauf der Jahre zu einem mittelständischen Unternehmen mit stetig wachsender Mitarbeiterzahl und einem modernen Firmengebäude. Die regionale Verankerung in Friesach/Kärnten, ein engagiertes Team und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter prägen den Betrieb maßgeblich – als Teil der 1a Installateure setzt Pusar auf Qualität und Kundennähe. Die Ausbildung von Lehrlingen ist dem Unternehmen ein besonderes Anliegen: Dem Nachwuchs werden fachliche Entwicklungsmöglichkeiten und ein sicherer Arbeitsplatz mit Perspektive geboten.

Qualität und Nachhaltigkeit

„Als Mitglied der Qualitätsgemeinschaft „1a Installateure“ stehen wir für Kundenzufriedenheit und fachliche Kompetenz. Diese Werte werden nicht nur im täglichen Kontakt mit den Kunden gelebt, sondern auch im Team selbst“, betont Sandro Pusar.



Geschäftsführer Sandro Pusar: Wir ziehen alle an einem Strang, das macht mein Team so erfolgreich.

Das Unternehmen reagiert auf den gestiegenen Bedarf an nachhaltiger Haustechnik mit modernen, ökologischen Systemen. „Wir setzen verstärkt auf Wärmepumpen und Biomasse.“ In der ländlichen Umgebung von Friesach werden Wärmepumpen, Holzvergaserkessel und Hackgutieranlagen aus regionaler Produktion installiert – ein konkreter Beitrag zur Energie- und Klimawende. Pusar bleibt technisch stets am neuesten Stand, sei es bei Wasserhygiene, Schallschutz oder effizientem Heizen. Herausforderungen wie der Fachkräftemangel oder die zunehmende Bürokratie begegnet Pusar mit Teamgeist und Flexibilität. Die Offenheit gegenüber neuen Technologien ermöglicht die optimale Verbindung von Bewährtem und Neuem.

Meilensteine & Entwicklung

Wichtige Meilensteine waren der Bau des neuen Firmengebäudes und die stetige Erweiterung des Teams. Geschäftsführer Sandro Pusar hebt insbesondere jene Phasen hervor, in denen alle Mitarbeitenden geschlossen hinter der Firma standen. Diese gemeinsamen Kraftanstrengungen in Krisenzeiten, etwa bei Problemen mit Lieferanten, stärkten den Zusammenhalt. Neben der täglichen Arbeit fördern regelmäßige Rituale, wie die jährliche Grillerei vor dem Betriebsurlaub,



sowie viele gesellige Treffen nach Feierabend das Entstehen echter Freundschaften, die inzwischen über das Berufliche hinausgehen.

Lokale Präsenz als Erfolgsfaktor

Die enge Verbindung zur Region Friesach prägt den Arbeitsalltag und sorgt für Vertrautheit sowie direkte Begegnungen mit den Kunden. Rund 90 Prozent der Kunden kennt man persönlich und ist regelmäßig im Gespräch mit ihnen. Dieses Naheverhältnis trägt entscheidend dazu bei, Anliegen und Wünsche der Menschen vor Ort zeitnah und persönlich zu erkennen und darauf einzugehen. Das unmittelbare Feedback ist ein zentraler Faktor, um kontinuierlich besser zu werden und die Zufriedenheit der Kunden sicherzustellen. Die Identifikation mit dem Standort und die Verantwortung für die Region sind für das ganze Team eine Herzensangelegenheit. 

Firmensitz: Friesach

ERFA-Gruppe: Kärnten

Geschäftsführer: Ing. MMSt Sandro Pusar

1a-Mitglied: seit 1992

Mitarbeiter: 17, davon 3 Lehrlinge



DER NEUE GEBERIT DUOFIX
**DAS HERZSTÜCK
 DES WC-SYSTEMS**



GEBERIT

**KNOW
 HOW
 INSTALLED**

Flexibel, einfach und hydraulisch optimiert

Als Kernelement des WC-Systems bietet Geberit Duofix klare Vorteile. Das Installationselement eignet sich für nahezu jede Bausituation und ist noch einfacher zu installieren. Die optimierte Hydraulik im Spülkasten sorgt für einen effizienten und leisen Wasserfluss.

www.geberit.at/duofix



Fotos: Weiser

Familientradition und Werte

Die Ing. Rupert Weiser Haustechnik GmbH schreibt seit 1972 Salzburger Handwerksgeschichte.

Das traditionsreiche Installateurs-Unternehmen wurde 1972 als Familienbetrieb gegründet und ist in Salzburg ansässig. Mit dem Ausbau 2014 und der Umwandlung zur GmbH entwickelte man sich kontinuierlich weiter. Im Mittelpunkt der Unternehmensphilosophie steht immer die Zufriedenheit der Kunden. „Die Kunden müssen mit unserer Arbeit zufrieden sein, nur so bleiben sie uns als Stammkunden erhalten“, so Josef S. Weiser. „Wir sind ein Betrieb, auf den sich alle verlassen können – und das wollen wir auch bleiben.“

Umfassendes Angebot und flexible Lösungen

Das Dienstleistungsportfolio der Weiser Haustechnik ist breit: „Von Renovierungen, Neubauten und Reparaturen bis hin zu komplexen Koordinationsarbeiten – wir bieten alles aus einer Hand.“ Besonderen Wert legt das Unternehmen auf seinen verlässlichen 24-Stunden-Notdienst: „Dieser Service hebt uns deutlich von Mitbewerbern ab – wir sind auch an Wochenenden und Feiertagen rund um die Uhr für unsere Kunden erreichbar und bieten schnelle, kompetente Hilfe im Notfall, damit Ihre Anliegen zu jeder Zeit sicher gelöst werden.“ Gleichzeitig bildet das

Die Mitgliedschaft bei den 1a-Installateuren bietet uns wertvollen Erfahrungsaustausch, optimiert die Konditionen beim Einkauf und garantiert hohe Qualitätsstandards sowie laufende Weiterbildung.

Josef S. Weiser

Komplettangebot bei Bad- und Heizungsmodernisierung eine wichtige Säule. Auch barrierefreie Sanierungen und individuelle Wohnraumangepassungen gehören dazu. „Bei Barrierefreiheit gibt es keine Lösung von der Stange. Wir entwickeln gemeinsam mit dem Kunden die bestmögliche Lösung – das ist echte Individualität.“

Zukunft, Weiterbildung und Branchentrends

Technische Innovation und ständige Weiterbildung sind fest im Betrieb verankert. „Diverse Kurse und Schulungen halten uns am Stand der Zeit. Technik ist unser Vorsprung“, unterstreicht Weiser. 3D-Planung, energieeffiziente Heizsysteme und die fortschreitende Digitalisierung prägen den Alltag. „Was vor wenigen Jahren noch eine Besonderheit war, ist inzwischen Standard.“ Die wachsende Rolle von KI wird Veränderungen bringen: „Der Alltag wird sich durch KI grundlegend ändern. Im Großhandel erwarte ich große Umbrüche.“

Auch die Entwicklung hin zu erneuerbaren Energien beschäftigt das Unternehmen intensiv: „Die enorme Nachfrage hat die Weiterentwicklung bei Wärmepumpen und Erdwärme rasant beschleunigt. Gerade im eng bebauten städtischen Bereich fehlen zum Teil noch passende Lösungen – das wird sich ändern müssen.“ 



Josef S. Weiser setzt auf Weiterentwicklung & Teamgeiste

Firmensitz: Salzburg

ERFA-Gruppe: Salzburg

Geschäftsführer: Josef S. Weiser

1a-Mitglied: seit 1987

Mitarbeiter: 14, davon 3 Lehrlinge



QUALITÄT
AUS ÖSTERREICH

- Standards auf höchstem Niveau
- mehr als 50 Jahre Erfahrung
- bis zu 30 Jahre Ersatzteilnachkaufgarantie
- Duschoasen, die begeistern
- Pflege- und Bedienkomfort, der seinesgleichen sucht
- unkomplizierte Montage
- funktionale, wirtschaftliche und innovative Lösungen

Eine besinnliche
Weihnachtszeit
wünscht

PALME First Glass
Shower Comfort.

Neues aus der 1a-Gemeinschaft

Pensionsantritt bei 1a-Installateur Doppler



Peter Doppler feierte bei der ERFA 3 NÖN (Niederösterreich Nord) seinen bevorstehenden Pensionsantritt und nutzte die Gelegenheit für einen besonderen, persönlichen Abschied.

Im Rahmen der ERFA-Sitzung am 11. September bedankte sich der 1a-Installateur aus Altengbach persönlich bei allen anwesenden Mitgliedern und Industriepartnern für die langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Anschließend lud er die Gruppe zu einem gemütlichen Ausklang und Abendessen im Restaurant Weritas in Kirchberg am Wagram ein. In angenehmer Atmosphäre wurde auf gemeinsame Erfolge zurückgeblickt, Erfahrungen geteilt und auf den neuen Lebensabschnitt von Peter Doppler angestoßen – ein schöner Abschied eines geschätzten Kollegen.

Wir gratulieren Peter Doppler herzlich zu seinem wohlverdienten Ruhestand!



Peter Doppler feierte bei der ERFA 3 in Niederösterreich Nord seinen bevorstehenden Pensionsantritt.

1a-Installateur Hauer Hubmer unterwegs

Gemeinsam raus aus dem Alltag, rauf auf den Berg – so lautete das Motto beim jüngsten Team-Ausflug von 1a-Installateur Hauer Hubmer.

Am 25. und 26. September blieb der Betrieb bewusst geschlossen, denn es ging Richtung Ennserhütte, wo Bewegung, frische Luft und Teamgeist im Mittelpunkt standen.

Nach dem Aufstieg genoss die Gruppe eine wohlverdiente Auszeit: gutes Essen, entspannte Gespräche und ein eindrucksvoller Sonnenuntergang sorgten für eine besondere Stimmung. Der Ausflug zeigte einmal mehr, wie wertvoll gemeinsame Erlebnisse abseits des Arbeitsalltags sind – denn Teamgeist wächst am Berg. [\[a\]](#)



Teamausflug von **1a-Installateur Hauer Hubmer** zur Ennserhütte.

Fotos: Hauer Hubmer

1a-Installateur Perl auf Betriebsausflug



Technik, Teamgeist und ein Hauch Wettbewerbsgeist standen beim Betriebsausflug von 1a-Installateur Perl im Mittelpunkt.

Das Team besuchte die Firma KWB und erhielt spannende Einblicke in moderne Biomasse-Technologien sowie deren Einsatzmöglichkeiten.

Anschließend ging es weiter zum Bogenschießen, wo nicht nur Treffsicherheit, sondern auch der Spaßfaktor ganz oben stand. Ein abwechslungsreicher Tag, der Wissen, Bewegung und gemeinsames Erleben perfekt verband. [\[a\]](#)



Betriebsausflug von **1a-Installateur Perl**: Besuch bei KWB und Bogenschießen

Fotos: Perl



Bei **#1AINSTALLATEUR** Rauchenschwandtner in Pramet war ein Filmteam im Haus. Es wurde gedreht, geschraubt und gelacht.



#1AINSTALLATEUR Doubek aus 1030 Wien gab bei der W24-Reihe „Wiener Handwerk“ spannende Einblicke in seine Leidenschaft fürs Handwerk



#1AINSTALLATEUR Uhrmann aus 1220 Wien zeigt Präzision: Ein Monteur dichtet die Duschkabine sorgfältig ab – für dauerhafte Qualität.



Diesen netten Schnapschuss vom gesamten Team postet **#1AINSTALLATEUR** Stettner aus der Ruckergasse in Wien.



#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.



#1AINSTALLATEUR Dlouhy aus 1170 Wien zeigte zu Halloween Humor: Ein Mitarbeiter mit Gruselmaske sorgte für schaurig-lustige Stimmung im Team.



#1INSTALLATEUR Josefy aus Wiener Neustadt wurde erneut als Top-Lehrbetrieb ausgezeichnet und bildet derzeit fünf Lehrlinge aus.



#1INSTALLATEUR Wärmepumpen Tirol aus Kundl stellt Teamgeist in den Fokus: Ein Schnappschuss von Dario, seit Jahren engagiert im Einsatz.



#1INSTALLATEUR Hauer Hubmer aus Wartberg applaudiert Daniel: Er schaffte die Berufsreifeprüfung im Fachbereich mit Auszeichnung.



#1INSTALLATEUR Fuchs aus Heiligenkreuz freute sich über die Radio-Steiermark-Jausenpause – gemeinsame Pause, gute Stimmung, großer Gewinn.



#1INSTALLATEUR Erhart aus Steinach setzte Wärmepumpen auf das Kindergarten-Dach – ein spannender Herbsttag für Groß und Klein!



#1INSTALLATEUR Schweifer aus der Billrothstraße feiert den 1. Platz beim Bezirks-Award in Döbling – ein riesiges Dankeschön an alle Unterstützer!

#1aINSTALLATEUR



#1AINSTALLATEUR Schober aus Ruppersthal präsentiert stolz das gesamte Team mit seinen beiden Firmenautos – eingefangen im idyllischen Weingarten. Ein ausdrucksstarkes Bild, das Engagement, Teamgeist und die Begeisterung für unser Handwerk verkörpert und die Vorfreude auf kommende Projekte weckt.



#1AINSTALLATEUR Hauer aus Litschau heißt Tobias und René willkommen – die beiden starten ihre Ausbildung als Installations- und Gebäudetechniker.



#1AINSTALLATEUR Frana aus Wien Simmering präsentiert das stilvolle Büro-WC – Komfort, Qualität und sogar Maskottchen Erwin & Paula sind mit dabei.



#1AINSTALLATEUR Stettner erhielt zum fünften Mal den Preis für den ersten Platz beim Bezirks-Business-Award im 12. Bezirk.



#1AINSTALLATEUR Weissinger aus Friedersbach zeigt: Handwerk ist fordernd, aber kein Hindernis ist zu groß – alles aus einer Hand!



#1AINSTALLATEUR Legerer aus Gänserndorf zeigt den spritzigen Firmen-Fiat – frisch im Einsatz und immer bereit für alle Installationsarbeiten.



#1INSTALLATEUR Doubek aus 1030 Wien feierte bei der Fachgruppentagung 100 Jahre Betriebsgeschichte und wurde für Kontinuität geehrt.



#1INSTALLATEUR Hauer Hubmer aus Wartberg unterstützt das Rote Kreuz – regionales Engagement, das unsere Gemeinschaft stärkt.



#1INSTALLATEUR Perl aus Gleisdorf war beim Fest der Umwelt vertreten – Geschäftsführer Elias Pierer präsentierte den Betrieb persönlich am eigenen Stand.



#1INSTALLATEUR Erhart aus Steinach gratulierte allen Teilnehmern der Wippatal-Trail-Trophy – sportlicher Einsatz, der beeindruckt!



#1INSTALLATEUR Menhart aus Furth montierte die neue Werbetafel am KSC Krems Sportplatz – sichtbar, modern und perfekt platziert!



#1INSTALLATEUR Gawahei aus Brunn am Gebirge zeigt Teamspirit mit einem witzigen Schnappschuss – gemeinsam lachen, gemeinsam stark!

#laINSTALLATEUR



#1INSTALLATEUR Hauer aus Litschau zeigt Badspezialistin Julia bei der „Beratung“ – individuell, persönlich und bereit für jede Sanierung.



#1INSTALLATEUR Erhart aus Steinach unterstützt das Wipptrail Running Team – gemeinsam für Nachwuchs, Laufsport und Begeisterung in der Region.



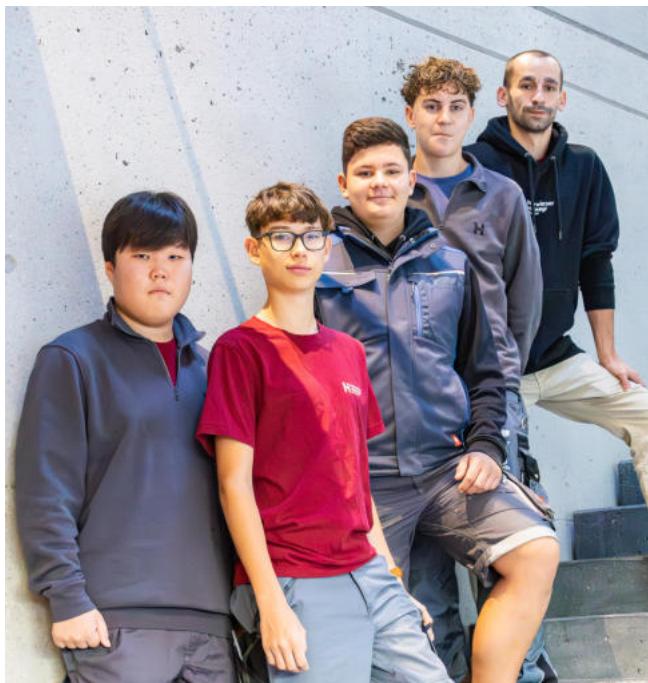
Beim **#1INSTALLATEUR** Hauer Hubmer aus Wartberg stoppte der Viessmann Roadtruck und bot spannende Einblicke in moderne Heiztechnik.



#1INSTALLATEUR Uhrmann aus Wien Donaustadt vertieft Fachwissen: Monteure bei Ökofens Schulung für moderne, effiziente Pelletheizsysteme.



#1INSTALLATEUR Rosenkranz aus Mauerkirchen zeigt perfekte Teamarbeit: Installateur, Fliesenleger und Tischler zaubern ein tolles Badezimmer.



#1INSTALLATEUR Gründling aus Amstetten heißt die neuen Lehrlinge willkommen – voller Motivation starten sie ihre Ausbildung im Handwerk.



#1INSTALLATEUR Frana aus Wien Simmering zeigt, wie Projekte mit Planung, Fachwissen und Teamwork erfolgreich umgesetzt werden.



Das Team vom **#1INSTALLATEUR** Sonderhof in 1210 Wien besprach bei einer Pizzaparty im September erste Raumkonzepte direkt vor Ort.



#1INSTALLATEUR Fuchs aus Heiligenkreuz stellte an der PTS Kirchbach den Lehrberuf vor & begeisterte die Jugendlichen mit ersten Einblicken ins Handwerk.



#1INSTALLATEUR Hauer Hubmer aus Wartberg feiert Thomas, der seine Lehrabschlussprüfung mit Auszeichnung bestanden hat. Gratulation!



#1INSTALLATEUR Weissinger aus Friedersbach freut sich über neue Partnerschaft mit Ford Bussecker Zwettl – das neue Auto ist bereit im Einsatz.

#1INSTALLATEUR Dlouhy aus 1170 Wien bedankt sich herzlich bei Kunden und Mitarbeitenden für 55 Jahre Treue – gemeinsam möglich gemacht!

#laINSTALLATEUR



#1AINSTALLATEUR Reiter aus Rottenmann beim Betriebsausflug 2025 – Natur, Teamgeist und gute Laune von der Kläfferquelle bis zur Zeiringer Alm.



#1AINSTALLATEUR Sonderhof aus Wien feierte nach 12 Monaten Abrissarbeiten die Gleichenfeier des Neubaus und startete in die nächste Bauphase.



#1AINSTALLATEUR Rauchenschwandtner aus Pramet beim Firmenausflug – Wikinger-Spiele, Teamwork und Spaß stärkten den Teamgeist.



#1AINSTALLATEUR Uhrmann aus Wien Donaustadt präsentiert neue Armaturen im Schauraum – Qualität, Design und Fachwissen live erleben.



#1AINSTALLATEUR Weissinger aus Friedersbach startet die Beladung für Montag – effiziente Vorbereitung für schnelle Einsätze auf der Baustelle.



#1AINSTALLATEUR Hauer Hubmer aus Wartberg gratuliert Kollege Florian zur Geburt seines Sohnes und wünscht einen guten Start ins Familienglück.



#1AINSTALLATEUR Erhart aus Steinach bedankt sich bei allen Helfern und Besuchern der 3. Nacht der Wirtschaft – ein Fest voller Energie und Spaß!

NÖS/BN

ERFA 1: 19.02.
ERFA 2: 19.05.
ERFA 3: 08.09.
ERFA 4: 10.11.

WIEN

ERFA 1: 11.02.
ERFA 2: 20.05.
ERFA 3: 09.09.
ERFA 4: 11.11.

NÖN

ERFA 1: 12.02.
ERFA 2: 21.05.
ERFA 3: 10.09.
ERFA 4: 12.11.

OÖ/NÖW

ERFA 1: 10.02.
ERFA 2: 26.05.
ERFA 3: 15.09.
ERFA 4: 17.11.

SBG

ERFA 1: 03.02.
ERFA 2: 11.06.
ERFA 3: 24.09.
ERFA 4: 26.11.

STMK/BS

ERFA 1: 05.02.
ERFA 2: 27.05.
ERFA 3: 16.09.
ERFA 4: 18.11.

KTN

ERFA 1: 04.02.
ERFA 2: 28.05.
ERFA 3: 17.09.
ERFA 4: 19.11.

TIROL

ERFA 1: 18.02.
ERFA 2: 10.06.
ERFA 3: 23.09.
ERFA 4: 25.11.

VBG

ERFA 1: 17.02.
ERFA 2: 09.06.
ERFA 3: 22.09.
ERFA 4: 24.11.

Vollversammlung**Beiratssitzungen**

Beiratsexkursion	15. bis 16. Jänner
Beiratssitzung	18. bis 19. März
Konstituierende Beiratssitzung	11. April
Beiratssitzung Online kompakt	18. Juni
Beiratsklausur	27. bis 29. August
Beiratssitzung	14. bis 15. Oktober



Hohe Energie und großer Einsatz

Junioren auf der Turracher Höhe

Die Impact Days der 1a-Installateure fanden heuer zum zweiten Mal auf der Turracher Höhe beim Hotel Jägerwirt statt – und wieder waren es eineinhalb intensive, inspirierende Tage mit den Nachwuchsgeschäftsführer:innen und zukünftigen Führungskräften der Branche.

Gastbeitrag von Dieter Kalt

Besonders beeindruckend war zu sehen, wie viele Teilnehmer aus dem Vorjahr zurückkamen – und welchen spürbaren Fortschritt sie in nur zwölf Monaten gemacht haben. Die Umsetzungskraft, die Reflexion und der Wille, Verantwortung zu übernehmen, waren klar erkennbar.

Ob beim Bogenschießen, der morgendlichen Challenge am Berg, dem Training im Seminarraum oder beim offenen Austausch – die Energie war hoch, der Einsatz groß und die Stimmung einfach stark. Genau so entsteht Entwicklung: durch Neugier, Offenheit, Teamgeist und die Bereitschaft, sich selbst zu fordern.

Wenn Menschen dieser Qualität die Zukunft der Betriebe gestalten, dann braucht man sich um das österreichische Handwerk keine Sorgen zu machen.

Danke für euren Einsatz, eure Mitarbeit und die starke Energie.



MKW®
PRODUKTNEWS



MKW
Sanitary

NEU: WC-Sitz RAVENA

WC-Sitz RAVENA verwandelt das Bad in einen Ort der Ruhe und Eleganz. Das geschlossene Cover-up-Design verleiht dem WC-Sitz eine fließende Optik, die praktisch jede Keramik in Szene setzt. Die Slow-close-Funktion sorgt dafür, dass er sanft und leise schließt. Mit der praktischen Push-Button-Funktion lässt sich der WC-Sitz im Handumdrehen abnehmen – für eine einfache Reinigung und maximale Hygiene. **Ab 1.1.2026 bei MKW erhältlich.**



Foto: MKW

Neuer Treppensteiger für ERFA OÖ/NÖ-West



Der neue Treppensteiger steht ab sofort exklusiv den Mitgliedern der ERFA-Gruppe OÖ/NÖ-West zur Verfügung. Er wurde über das 1a-ERFA OÖ-Budget finanziert und kann sich durch Vermietung selbst refinanzieren.

Die Buchung wird intern über die 1a-Marketingberatung abgewickelt. Abholung und Rückgabe erfolgen bei H3 Installationen in Steinerkirchen an der Traun oder über eine Spedition. Ansprechpartnerin für die Buchungen ist Athena Krenn. So können die Mitglieder den Treppensteiger unkompliziert nutzen. [a]

Treppensteiger Miete						
Treppensteiger		Treppensteiger				
Treppensteiger		Treppensteiger				
Treppensteiger						
Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
KW 41-50 2025	KW 51-52 2025	KW 1-10 2026	KW 11-20 2026	KW 21-30 2026	KW 31-40 2026	KW 41-50 2026
KW 41						
01.08.	02.08.	03.08.	04.08.	05.08.	06.08.	07.08.
KW 42						
08.08.	09.08.	10.08.	11.08.	12.08.	13.08.	14.08.
KW 43						
15.08.	16.08.	17.08.	18.08.	19.08.	20.08.	21.08.
KW 44						
22.08.	23.08.	24.08.	25.08.	26.08.	27.08.	28.08.
KW 45						
29.08.	30.08.	01.09.	02.09.	03.09.	04.09.	05.09.
KW 46						
05.09.	06.09.	07.09.	08.09.	09.09.	10.09.	11.09.
KW 47						
12.09.	13.09.	14.09.	15.09.	16.09.	17.09.	18.09.
KW 48						
19.09.	20.09.	21.09.	22.09.	23.09.	24.09.	25.09.
KW 49						
26.09.	27.09.	28.09.	29.09.	30.09.	01.10.	02.10.
KW 50						
03.10.	04.10.	05.10.	06.10.	07.10.	08.10.	09.10.
KW 51						
10.10.	11.10.	12.10.	13.10.	14.10.	15.10.	16.10.
KW 52						
17.10.	18.10.	19.10.	20.10.	21.10.	22.10.	23.10.



Eine Weltklasse für sich

**Alles einfach, alles vernetzt, alles aus einer Hand:
Die unschlagbaren Messgeräte von Testo.**

www.testo.at



GEWINNÜBERGABE ALVA-GEWINNSPIEL

Im Mai wurden die neuen ALVA Kataloge präsentiert. Begleitend dazu gab es ein Gewinnspiel für die teilnehmenden Installateure: Wer Fragen zu ALVA richtig beantwortete, konnte attraktive Preise gewinnen. Die Hauptpreise – Minikühlschränke gefüllt mit Energy Drinks – wurden bereits verlost und persönlich an die Gewinner übergeben.

Fotos: Alva



#1INSTALLATEUR Oswald aus 1170 Wien freute sich über die Erfrischung & den ALVA-Kühlschrank.



#1INSTALLATEUR Veogl aus 1150 präsentierte stolz den ALVA-Kühlschrank.



#1INSTALLATEUR Brunnschmid aus St. Johann in Tirol bekam den Preis von Rene Kandlstorfer überreicht.



#1INSTALLATEUR Wiedenig aus Hermagor wurde der Preis von Lorenz Obersteiner überreicht.



#1INSTALLATEUR Schweifer aus 1190 Wien nahm den Preis von Günther Cabak entgegen.



#1INSTALLATEUR Kalb aus St. Michael im Lungau durfte den Preis von Ivan Ilic in Empfang nehmen.



#1INSTALLATEUR Schrott aus Umhausen freute sich über die Übergabe durch Hannes Hinterholzer.



Adrenalin auf der Überholspur

11 Teilnehmer testeten beim ÖAMTC-Fahrererlebnis Tirol ihre Fahrkünste auf der Strecke in Innsbruck.

Am 11. September 2025 konnten 11 Teilnehmer beim ÖAMTC-Fahrtechnik-Zentrum Innsbruck die Grenzen ihrer Autos austesten. Ob Driften, Schleuderplatte oder rasante Runden auf der Strecke – mit einem Toyota GT86, Toyota Yaris GR oder Mitsubishi Evo 10 war alles möglich. Unter professioneller Anleitung konnten alle Fahrtechniken in sicherer Umgebung erprobt werden, vom präzisen Handling bis zur Kontrolle in Extremsituationen.

Volles Programm von früh bis spät

Begleitet wurden die Teilnehmer von Patrick Lenhart, Geschäftsführer der 1a-Installateure, und Mar-



kus Kükülovari von der SHT Tirol. Besonderer Dank geht an die SHT, sowie an Grundfos, vertreten durch Andreas Reinisch und Lukas Reis, für die Unterstützung, die dieses besondere Fahrerlebnis möglich gemacht hat. Am Ende eines spannenden Tages gingen alle Teilnehmer mit neuen Erfahrungen und einer ordentlichen Portion Adrenalin nach Hause.

Das **Bosch Home Comfort Team**
wünscht **Frohe Weihnachten!**

www.bosch-homecomfort.at

BOSCH

Technik fürs Leben



Einblick, Austausch und Innovation:

Reise zur Vaillant-Megafabrik

Fortschritt entsteht dort, wo Technologie auf gelebte Partnerschaft trifft. Genau dieses Zusammenspiel durften wir bei zwei exklusiven Werksbesuchen im Herbst 2025 hautnah erleben.

Im September und Oktober 2025 hatten die 1a-Installateure die besondere Gelegenheit, die Vaillant-Megafabrik in Senica aus nächster Nähe zu erleben. Die beiden Werksbesuche boten nicht nur einen exklusiven Blick hinter die Kulissen der Produktion, sondern auch die Möglichkeit, die neue aroTHERM plus erstmals in ihrer vollständigen Fertigungslinie zu sehen. Besonders wertvoll war der direkte Austausch mit den Expertinnen und Experten vor Ort, die anschaulich zeigten, wie eng moderne Technologie, Qualitätssicherung und nachhaltige Entwicklung miteinander verknüpft sind.

Im Erlebniszentrum Senica erhielten die 1a-Installateure zunächst einen umfassenden Einblick in die automatisierten Abläufe. Die präzise Materialentwicklung, die lückenlose Qualitätskontrolle und die hohe technische Fertigungstiefe unterstrichen eindrucksvoll, welche Innovationskraft in der neuen Wärmepumpe steckt. Für die tägliche Arbeit bedeutet dieses Wissen eine klare Orientierung: Es zeigt, wohin sich der Markt entwickelt und welche Lösungen künftig entscheidend sein werden.

Vertiefter Austausch stärkt die Partnerschaft

Nach der Werksführung führte die gemeinsame Reise weiter nach Bratislava. Beim Abendessen ergaben sich

zahlreiche Fachgespräche, die den Austausch zwischen den Installateurbetrieben weiter vertieften. Am Folgetag bot ein geführter Spaziergang durch die historische Altstadt Gelegenheit, die Eindrücke zu reflektieren, bevor es per Twin-City-Liner zurück nach Wien ging.

Diese Werksbesuche haben deutlich gemacht, wie bedeutend der direkte Kontakt zu Produktion und Technik für die Arbeit ist. Das Kennenlernen der aroTHERM plus an ihrem Entstehungsort und der offene Dialog mit Vaillant stärken nicht nur das Fachwissen, sondern auch die gemeinsame Vision nachhaltiger und effizienter Heizlösungen.



Fotos: Vaillant



MEHR EFFIZIENZ. WENIGER WENN UND ABSTAND.

JETZT
NEU!



Die neue aroTHERM plus

- Höchste Effizienz
- Für eine ruhige Nachbarschaft
- Minimalster Schutzbereich
- Elegantes Design
- 5-Jahres-Garantie inklusive

Vaillant



Fotos: TSP Fotografie

Im Dialog mit der Industrie

Gemeinsam die Zukunft gestalten

Am 29. September 2025 fand der bereits vierte 1a-Industriedialog statt – ein mittlerweile fest verankerter Termin, der den Austausch zwischen 1a-Installateuren und führenden Industriepartnern stärkt. Mehr als 50 Vertreterinnen und Vertreter namhafter Unternehmen kamen auf der Summerstage zusammen, um frühzeitig Einblicke in die strategischen Entwicklungen der 1a-Gemeinschaft zu erhalten und sich zu aktuellen Branchenthemen auszutauschen. Für uns ist dieser direkte Dialog ein wichtiger Bestandteil, um Herausforderungen gemeinsam zu meistern und Zukunftsthemen aktiv mitzugestalten.

Stellvertretend für die 1a-Mitgliedsbetriebe eröffnete Beiratsvorsitzender Wolfgang Furch die Veranstaltung. Er betonte die Bedeutung partnerschaftlicher Zusammenarbeit und den Bedarf, Veränderungen in der Branche gemeinsam und entschlossen anzugehen. Im Anschluss folgte ein Überblick über die

aktuelle Marktsituation sowie jene Entwicklungen, die für 2026 besonders prägend sein werden.

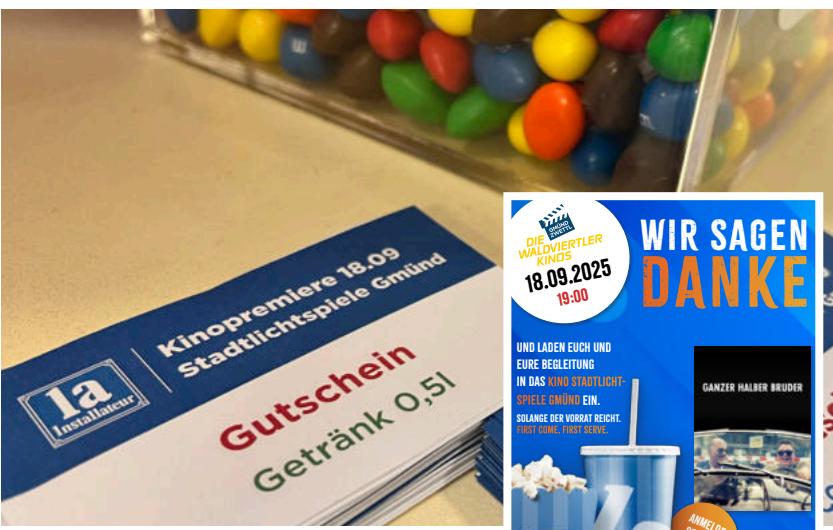
Impulse für eine starke Zukunft

Ein inhaltliches Highlight bot der Impulsvortrag von Scholz & Friends, der eindrucksvoll zeigte, wie starke Marken entstehen.

Darüber hinaus gab die 1a-Marketingberatung exklusive Ausblicke auf zentrale Aktivitäten des kommenden Jahres, darunter die neue Kampagne, die verstärkte Medienoffensive sowie erste Einblicke in die 1a-Vollversammlung 2026.

Der Industriedialog bestätigte einmal mehr, wie wichtig offener Austausch und gemeinsame Visionen sind. Mit den gewonnenen Impulsen blicken wir gestärkt auf ein erfolgreiches Jahr 2026.

1a-Kinopremiere im Waldviertel



Alles ist bereit für einen unterhaltsamen 1a-Kinoabend.



Am 18. September luden die 1a-Installateure zur Kinopremiere des Films „Ganzer Halber Bruder“ in die Stadtlichtspiele Gmünd.

Rund 80 Gäste – darunter Mitarbeitende der 1a-Betriebe und ihre Begleitungen – verbrachten einen unterhaltsamen Kinoabend vor der großen Leinwand. Zusätzliche Tickets wurden wieder über ein Facebook-Gewinnspiel vergeben.

Die Stimmung war großartig, das Publikum begeistert. Für 2026 sind bereits 1a-Kinopremieren geplant – die Freude auf weitere gemeinsame Kinoabende ist jetzt schon groß.

1a



KINEMAGIC

Komplett-Duschkabine für eine altersgerechte Teilbadsanierung

- Schnelle, modulare Echtglas-Duschlösungen für den Austausch Badewanne gegen Dusche
- Zahlreiche Designs und individuelle Konfigurationen
- **Einbau und Montage an nur 1 Tag** - keine Fließenarbeiten notwendig
- Rutschfeste Duschwannen

www.kinedo-bad.at





Beiratsitzung bei MKW

Im Oktober 2025 traf sich der 1a-Beirat zur dritten Sitzung des Jahres beim Familienbetrieb MKW in Weibern. Neben Einblicken in den Betrieb standen wichtige Entscheidungen für 2026 auf der Tagesordnung.

Zu Beginn der Sitzung stellte Eigentümervertreter Stefan Danner den Betrieb vor und erklärte, wie das Unternehmen in Zukunft arbeiten will. Bei der Führung durch die Firma konnten die Teilnehmenden viele technische Neuerungen kennenlernen, insbesondere im Bereich Beschichtungen. So wurde deutlich, wie modern und spezialisiert der Standort ist.

Themen für 2026

Im Hauptteil der Sitzung ging es um das Budget und die Planung für 2026. Der Beirat bestätigte, dass das Schulungszentrum neu ausgerichtet wird: mehr kurze Kurse, Webinare und Team-Events. Außerdem wurden die Weiterentwicklung des neuen 1a-Cert, das Notruf-Service-Telefon 051704, die Kampagnen für 2026 sowie Maßnahmen gegen den Fachkräftemangel besprochen und einstimmig beschlossen.

Zu Gast waren auch die Frauenthal-Vorstände Robert Just (Einkauf und Logistik) und Florian Bouchal (Vertrieb), die über aktuelle Themen berichteten. Marktpartner Vaillant stellte sein Angebot für die Partnerschaft 2026 vor, das ebenfalls einstimmig angenommen wurde.



FLOWLINE ZERO, CHAMPAGNER GEBÜRSTET

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

DESIGN- DUSCHPROFILE VON KALDEWEI

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

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

Prämiertes Design

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



Mehr Infos unter KALDEWEI.DE



Niklas Reutterer



Manuel Messinger



Dominik Kowanitsch

„Geht nicht gibt es nicht“...

.. dieses Motto prägt das Selbstverständnis bei Schober und spiegelt sich konsequent auch in der Ausbildungsphilosophie für Lehrlinge wider.

Die Elektro Schober GmbH deckt seit 2008 als konzessionierter Elektrotechnikbetrieb vielfältige Bereiche der Haustechnik ab. Zum Leistungsspektrum zählen Elektroinstallationen, Heizung, Sanitär, Kälte- und Lüftungstechnik, Lüftungstechnik sowie erneuerbare Energien wie Photovoltaik. Mit Komplettlösungen von der Planung bis zur Umsetzung richtet sich das Unternehmen besonders an Kunden mit Bedarf an gewerkeübergreifenden technischen Lösungen.

Lehrlingsausbildung mit Zukunftsperspektive

Die Lehrlingsausbildung hat bei der Elektro Schober GmbH einen besonders hohen Stellenwert. Firmengründer Ing. Franz Schober erklärt die Philosophie dahin-

ter: „Wir legen großen Wert darauf, unseren Lehrlingen von Anfang an unsere Betriebsstandards zu vermitteln und sie aktiv in unsere Arbeitsprozesse einzubinden. Durch gezielte Einarbeitung und kontinuierliche Weiterbildung stellen wir sicher, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für unser Unternehmen wichtigen Werte und Qualitätsanforderungen schnell verinnerlichen. Dies trägt wesentlich dazu bei, dass bei uns kein Mangel an qualifizierten Fachkräften entsteht und wir dauerhaft auf ein gut ausgebildetes, motiviertes Team bauen können.“

Das Angebot der Firma geht deutlich über die klassische Elektroinstallationslehre hinaus: Die Lehrlinge des Unternehmens absolvieren ein viertes Ausbildungs-



Marcel Holzhauser



Lukas Mayer



Mario Hütt

jahr mit Schwerpunkt auf Zukunftstechnologie, darunter erneuerbare Energien, Gebäudesteuerung und Smart-Home-Lösungen. „Aufnahmefähigkeit und -bereitschaft bei unseren Lehrlingen sind für uns entscheidend“, betont Schober und verweist auf das familiäre Betriebsklima und die Einführung einer Vier-Tage-Woche, die nach eigener Aussage für hohe Zufriedenheit sorgt.

Zur Unterstützung der Auszubildenden werden regelmäßig interne Schulungen angeboten. „Das stärkt nicht nur die Fachkompetenz, sondern auch das Selbstwertgefühl!“ ist Schober überzeugt. Nach erfolgreichem Lehrabschluss stehen weitere Qualifikationen wie etwa die Zusatzausbildung zum Kältetechniker offen, deren Finanzierung vom Unternehmen übernommen wird.

Wichtig: soziale Kompetenzen

Die Herausforderungen der betrieblichen Ausbildung sieht Schober vor allem in sozialen Kompetenzen: „Der richtige Umgang miteinander ist uns wichtig. Deshalb gibt es bei uns eine Eintrittsmappe mit den wichtigsten Abläufen – dazu gehört auch, wie man mit Kunden spricht. Besonders das Thema Freundlichkeit wird darin sehr ausführlich behandelt.“

Mehrfach wurden Schober-Lehrlinge bereits für besondere Leistungen – etwa der Ehrung in der „Siegerlounge“ durch das Land Niederösterreich ausgezeichnet.



Fotos: Schober

Firmengründer Ing. Franz Schober legt großen Wert darauf, seine Lehrlinge aktiv in alle Arbeitsprozesse einzubinden.

Firmensitz: Ruppersthal

ERFA-Gruppe: NÖ-Nord

Geschäftsführer: Ing. Franz Schober

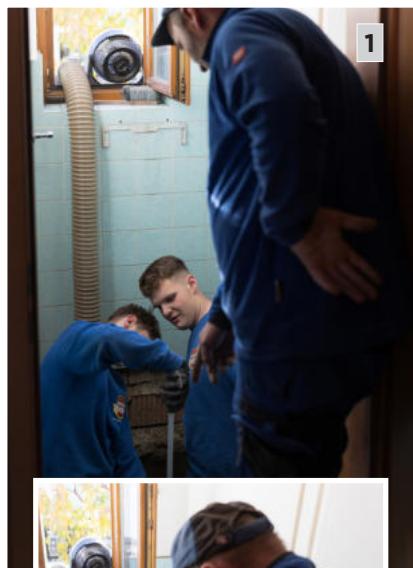
1a-Mitglied: seit 2012

Mitarbeiter: 33, davon 6 Lehrlinge





„SPANNEND, ZUVERLÄSSIG, TECHNISCH“



1



2



3

Fotos: Schober

Foto 1-4: Unterhalb des WCs kam es zu einem Rohrbruch. Um die genaue Schadstelle zu finden, wurde der Bodenbereich rund um das WC geöffnet und bis zur betroffenen Leitung freigestemmt.

Foto 5: Gemeinsam mit seinem Lehrlingskollegen Manuel Messinger nach abgeschlossener Arbeit.



5



4

NAME» Dominik Kowanitsch | **ALTER»** 16 | **LEHRJAHR»** 1. Lehrjahr | **KOMMT AUS»** Großweikersdorf | **WAS MACHT BESONDERS SPASS AN DER ARBEIT?** | Am meisten Spaß macht mir, dass man immer sofort den Fortschritt sieht. | **WAS WAR ANFANGS „TRICKY“?** | Am Anfang waren es die vielen verschiedenen Fittings. | **DAS BESTE IST»** die Zusammenarbeit mit den Kollegen | **DREI WORTE ZU DEINEM BERUF»** spannend, zuverlässig & technisch.

SO SCHÖN KANN SICHER SEIN.

**TECEDrainprofile: Vom Design über Montage
bis zur Abdichtung an alles gedacht.**

- ✓ Normkonform
- ✓ Seal System Verbundabdichtung
- ✓ Gütezeichen des Fliesenverbandes



Entdecken Sie jetzt die sichere
Lösung für die Dusche.
tece.com/at/entwaesserung



Fotos: Klaus Prokop

Blitzkarriere an die Spitze der Haustechnik

In nur einem Jahr steigt Florian Bouchal zum Vorstand der Frauenthal Handel Gruppe auf – und übernimmt die Verantwortung für eine der wichtigsten Säulen des Konzerns.

In Rekordzeit an die Spitze: Nach nur einem Jahr im Unternehmen steigt Florian Bouchal in den Vorstand der Frauenthal Handel Gruppe auf. Als drittes Mitglied der Führungsspitze übernimmt er die Verantwortung für den Bereich Haustechnik – die zentrale Säule des Konzerns, die ihre Stärke aus Tradition und Zukunftsorientierung zugleich schöpft.

Herr Bouchal, waren Sie überrascht vom raschen Aufstieg innerhalb der Frauenthal?

Florian Bouchal: Mein Einstieg bei FTHG erfolgte in einem turbulenten Marktumfeld und einer richtungsweisenden

Phase für unsere Branche. Ziel war es, bei den zukunftsweisenden Vertriebsprojekten meine Erfahrung und meinen neutralen Blick einzubringen – schnell war ich mittendrin statt nur dabei.

Ich bin sehr demütig, wenn es um meine Verantwortung für unsere starken Marken und unsere herausragenden Mitarbeiter geht und fühle mich sehr geehrt, das Vertrauen dafür übertragen bekommen zu haben. Da muss vieles passen – das kann man im Vorfeld nicht planen.

Sie kommen ja aus der Branche und bringen viel Erfahrung aus renommierten Unternehmen wie Hilti

oder Wolf Heiztechnik mit. Inwieweit helfen Ihnen die Erfahrungen in Ihrer neuen Position?

Ich war mein gesamtes Berufsleben im technischen Vertrieb, was mich in unterschiedlichsten Positionen und Situationen geprägt hat. Aus diesem Erfahrungsschatz kann ich vieles täglich nutzen und doch ist unsere Organisation einzigartig – die lange Tradition, die Nähe zu unseren Kunden und die starke Zukunftsorientierung ergeben eine ganz besondere Mischung.

Ich kann also täglich Bewährtes einbringen und auch Neues lernen.

Der Bereich Haustechnik umfasst die beiden Big Player am Markt, ÖAG und SHT. Wie empfinden Sie diese beiden Marken und wie schwer ist es, sie unter einen Hut zu bekommen?

Die beiden Marken besitzen eine ausgeprägte, eigenständige Kultur und das merkt man nicht nur intern, sondern auch bei den jeweiligen Kunden. Es geht nicht darum, beide unter einen Hut zu bringen, sondern darum, uns mit beiden Marken noch stärker auf unsere Kunden zu fokussieren. Denn egal ob SHT oder ÖAG, die jeweiligen Kunden haben ihren Geschäftsschwerpunkt entweder im Projektgeschäft oder im klassischen Installateurgeschäft und dem möchten wir österreichweit Rechnung tragen.

Die Vorteile für unsre Kunden und Lieferanten liegen dabei auf der Hand - wir möchten uns noch stärker an deren Bedürfnisse ausrichten und somit ein noch attraktiverer Partner sein.

Als Vorstand für den Bereich Haustechnik haben Sie sich sicherlich Ziele gesetzt. Wie sehen diese Ziele aus oder anders gefragt: wo sehen Sie den Bereich in 5 Jahren?

Natürlich gibt es die großen Eckpunkte, die wir uns strategisch vorgenommen haben, allen voran echter

österreichischer Großhändler zu bleiben – wir betreiben unser Geschäft als Einziger ausschließlich aus und in Österreich. Wir sehen uns auch in Zukunft klar im technischen Großhandel, wollen also nicht in völlig fremde Branchen expandieren, sondern das, was wir schon gut können, weiter verbessern und ausweiten. Klarerweise müssen wir für weiteres, profitables Wachstum auch Dinge anders machen, die neue Profi/KAM-Struktur ist dafür der erste Meilenstein im Vertrieb, der uns nachhaltig näher zu unseren Kunden bringt.

Wir werden aber auch verstärkt in Digitalisierung und Automatisierung investieren, was einen großen Hebel auf unsere Produktivität und unsere Reichweite hat – hier wollen wir der einfachste Weg für unsere Kunden bleiben, um die richtige Ware zu bestellen und korrekt geliefert zu bekommen. Das ist und bleibt der Kern unseres Geschäfts.

Wir sind immer dabei unsere Sortimente zu erweitern und gleichzeitig die starke Partnerschaft zu unseren langjährigen Lieferanten auszubauen - auch darin sehen wir für uns Chancen unser Geschäft nachhaltig weiterzuentwickeln. Die beiden Säulen des Unternehmens – Einkauf und Vertrieb – noch besser zu bündeln und so unser volles Potential zu heben wird ein Haupttreiber des Erfolgs sein.

Die aktuelle wirtschaftliche Lage ist ja mehr als herausfordernd. Wie schätzen Sie die Entwicklung in den nächsten beiden Jahren ein und wie stellt sich die Frauenthal Handel Gruppe auf, um die Herausforderungen zu meistern.

Ja, wir kommen aus einer herausfordernden Marktphase, in der wir unsere Chancen bestmöglich genutzt haben, uns zukunfts- und krisensicher aufzustellen. Alles deutet darauf hin, dass die Talsohle was die Konjunktur betrifft, durchschritten ist. Aus heutiger Sicht wird aber auch 2026 noch kein großes Jubeljahr werden, jedoch wesentlich weniger volatil als heuer. Wichtig für die kommenden Jahre wird auch die politische Kontinuität sein, sowohl was die Förderlandschaft betrifft als auch die Bekämpfung der Inflation und die Rahmenbedingungen für Investitionen und Wohnbau. Für den Wohnbau erwarten wir spätestens 2027 eine nachhaltige Erholung und Nachholeffekte, da in den letzten Jahren deutlich zu wenig Wohnraum geschaffen wurde und der Bedarf dennoch hoch ist. Tendenzen dafür lassen sich auch jetzt schon für 2026 erkennen, was uns im Projektgeschäft schon leicht optimistisch stimmt.

Aber es bleibt auf jeden Fall spannend.





Weniger Aufwand – mehr Wirkung: So gelingt Installateur- Marketing mit Hausverstand

Marketing muss keine Wissenschaft sein. Und schon gar kein zusätzlicher Stressfaktor. Entscheidend ist, jene Maßnahmen zu wählen, die im Alltag wirklich wirken – und mit wenig Aufwand umsetzbar sind.

1. Kundenbindung vor Neukundengewinnung

Viele Betriebe investieren viel Energie in Werbung, um neue Kunden zu gewinnen. Dabei ist es vier- bis sechsmal teurer, neue Kunden zu akquirieren, als bestehende zu halten. Wer seine Stammkunden regelmäßig betreut, aktiv informiert und auf aktuelle Services hinweist, erzielt mit geringem Aufwand große Wirkung. Ein kurzer Newsletter, ein persönlicher Rückruf oder ein Dankeschön nach einem Projekt – Projekt – oft reicht schon eine kleine, liebevoll gewählte Aufmerksamkeit, um im Gedächtnis zu bleiben.

2. Die Website als digitale Visitenkarte

Die eigene Website ist heute meist der erste Kontaktspunkt. Sie sollte aktuell, übersichtlich und mobilfreundlich sein. Kontaktmöglichkeiten gehören prominent platziert – am besten mit klarer Handlungsaufforderung wie „Jetzt anfragen“ oder „Termin vereinbaren“. Echte Fotos aus dem Betrieb oder von Projekten schaffen mehr Vertrauen als jede Stockaufnahme.

3. Sichtbar bleiben auf Google

Viele unterschätzen die Wirkung des Google-

„Marketing soll Ihnen Aufträge bringen, nicht Arbeit machen.“

Manfred Gansterer, Marketingstratege und Inhaber Grundauf DMA GmbH

Business-Profils. Wer es regelmäßig mit Fotos, Öffnungszeiten und Neuigkeiten befüllt und auf Bewertungen reagiert, verbessert automatisch seine lokale Sichtbarkeit. Zufriedene Kundinnen und Kunden aktiv um eine Bewertung zu bitten, zahlt sich doppelt aus: Mehr Vertrauen – und ein besseres Ranking bei Suchanfragen.

4. Netzwerken bringt Vertrauen

Auch im digitalen Zeitalter bleibt persönliche Vernetzung einer der stärksten Erfolgsfaktoren im Handwerk. Kooperationen mit Hausverwaltungen, Baumeistern oder anderen Gewerken öffnen Türen zu neuen Aufträgen. Empfehlungsmarketing funktioniert – und kostet fast nichts.

5. Bezahlte Werbung gezielt einsetzen

Wenn es um Reichweite geht, können Google Ads helfen, im eigenen Einzugsgebiet gezielt sichtbar zu werden. Das Budget sollte dort eingesetzt werden,

wo echte Aufträge entstehen – nicht in Klicks ohne Nutzen. Für die Personalsuche lohnt sich Werbung auf Facebook und Instagram, um junge Fachkräfte direkt anzusprechen – in ihrer Sprache und ihrem Umfeld.

Erfolgreiches Marketing bedeutet nicht, alles zu machen – sondern das Richtige. Eine gepflegte Website, ein aktives Google-Profil, persönliche Netzwerke und gezielte Werbung: Vier Bausteine, die spürbar wirken, ohne den Alltag zu überlasten.

AUTOR:

Manfred Gansterer

Marketingstratege und Inhaber der Grundauf DMA GmbH, spezialisiert auf Marketinglösungen für Handwerksbetriebe.

www.grundauf.com

manfred@grundauf.com
+43 664 524 33 66



HANSAGENESIS

shaping your experience



Wenn das Schöne nützlich wird und das Nützliche schön

HANSAGENESIS. Eine raffinierte Skulptur aus der Kombination klarer Linien, eleganter Oberflächen und sorgfältig durchdachter Details. Erhältlich in vier kuratierten Farben: Chrom, gebürsteter Stahl, gebürstete Bronze und Matt Schwarz.



hansa.com

„Schnell mal“ einen Social-Media-Kanal erstellen

Sind Sie oder eine externe Person Inhaber Ihrer Social-Media-Kanäle?

Meta Business Manager & Business Portfolio richtig anlegen

Facebook-Seite, Instagram & Werbekonto

Am sichersten ist es, wenn die Geschäftsführung die Inhaberschaft aller Assets hält, also Facebook-Seite, Instagram-Konto, Werbekonto sowie Pixel/Kataloge. Externe Dienstleister oder interne Verantwortliche erhalten dann gezielt einen Zugriff, um operativ zu arbeiten, ohne selbst Eigentum zu übernehmen. So bleiben Zugriff, Abrechnung, Daten und Rechtssicherheit dauerhaft in Ihrer Hand. Weil es oft schneller geht, lassen viele Verantwortliche ihr Meta-Portfolio von einer Agentur oder einer einzelnen Fachkraft erstellen. Genau hier beginnt

das Problem, wenn die Inhaberschaft auf die Agentur/ eine andere Person läuft. Zugriff, Abrechnung und Daten hängen dann an einem externen Konto. Im schlimmsten Fall (Agenturwechsel, Personalwechsel, Geschäftsweitergabe) verliert das Unternehmen die Kontrolle, und eine Wiederherstellung über Meta ist sehr zeitaufwendig.

Aufbau bis zur Mitarbeiter- oder Agenturfreigabe

1) Facebook-Unternehmensseite anlegen

Der Inhaber legt die Unternehmensseite mit persönlichem Profil (Zwei-Faktor-Authentifizierung) an.

2) Instagram-Unternehmensprofil anlegen

Hier wird kein persönliches Profil vorab benötigt.

KURIER IV SCHNAPPSCHUSS



Qengaj Haustechnik gratuliert Lehrling Adrian zur bestandenen Führerscheinprüfung und das gesamte Team freut sich darüber, dass er bereits den neuen Firmen-LKW probegefahren ist.

Foto: Qengaj Haustechnik





Bei Instagram registrieren (ideal: eigene E-Mail-Adresse anlegen, z. B. marketing@ oder social@).

Profil → Einstellungen → Konto → Zu professionellem Konto wechseln.

3) Meta Business Suite über die Facebook-Unternehmensseite aufrufen

Instagram durch einmaliges Einloggen hinzufügen.

4) Meta Business Portfolio einrichten

In der Meta Business Suite links unten auf Einstellungen klicken.

Falls noch kein Portfolio vorhanden ist, auf Portfolio erstellen klicken und den Schritten folgen.

Danach ist das neue Portfolio erstellt und die Assets können hinzugefügt werden (Facebook-Seite, Instagram-Konto, Werbekonto, Pixel/Katalog).

5) Werbekonto erstellen

Meta Business Portfolio → Werbekonten → Hinzufügen
→ Neues Werbekonto erstellen.

6) Agentur hinzufügen

Meta Business Portfolio → Partner-ID → Assets zuweisen (Facebook-Seite, Instagram-Konto, Werbekonto, Pixel/Katalog).

7) Mitarbeiter anlegen

Mitarbeiter im Meta Business Portfolio als Nutzer anlegen und die jeweiligen Assets zuweisen.

RÜCKFRAGEN:

WebArtists Günter Temel KG
Reiffensteingasse 7, 1230 Wien
office@webartists.com
www.webartists.com

WebArtists®
Ihre Website kann mehr!

PASSION
exklusiv bei
bad & energie
BÄDERPARADIES

PASSION PASST PERFEKT

PASSION vereint hochwertige, handverlesene Produkte zu harmonischen Badlösungen. Mit PASSION richten Sie komplette Bäder ein – exklusiv, kombinierbar und effizient. Renommierte Hersteller sichern höchste Qualität, kurze Lieferzeiten und zuverlässige Verfügbarkeit.

Alle Bad & Energie Schauräume auf einen Blick



1a-Installateure und Viessmann ebnen gemeinsam den Weg

Beim Zukunftsdialog trafen sich am 6.11. zahlreiche 1a-Installateure auf Initiative von 1a-Geschäftsführer Patrick Lenhart & Viessmann-Niederlassungsleiter Martin Spanblöchl am Weingut Christ in Wien, um gemeinsam auf die nächsten großen Schritte der Gebäude-Elektrifizierung und der zukünftigen Marktanforderungen zu blicken.

Ein sich ständig veränderndes Marktumfeld fordert uns täglich heraus, für unsere Kunden die besten Energiesolutions zu finden. Viessmann und die 1a-Installateure arbeiten seit Jahren daran, mit intelligenten Energiesystemen zusätzliche Services für ihre Kunden zu generieren.

Im Zentrum dieses Zukunftsdialogs standen die Vertiefung der strategischen Zusammenarbeit sowie der Ausblick auf das neue Dienstleistungsmodell „Viessmann Systemprofi“, das 2026 ausgerollt werden soll. Die Veranstaltung spannte den Bogen von aktuellen Markttrends über Förderlandschaften bis hin zu ganz konkreten Lösungen für das Fachhandwerk. Im Fokus: der Wandel vom reinen Produktverkauf hin zu ganzheitlichen Systemlösungen – von Wärmepumpe und Photovoltaik über Speicher, Wallbox und Energiemanagement bis hin zur digitalen Betreuung der Endkunden. Dazu berichtete auch Andreas Menhart zum Thema „Erfahrungen mit dem Verkauf von Systemlösungen“.

Ein besonderer Mehrwert des Zukunftsdialogs waren die beiden Gastreferenten: Christian Köfinger (AIT – Austrian Institute of Technology) beleuchtete praxisnah das Thema Schall bei Wärmepumpen. Martin Moser (KPC – Kommunalkredit Public Consulting) gab einen kompakten Überblick über die Neuerungen der Sanierungsoffensive 2026.

Im Kern der Veranstaltung stand jedoch die gemeinsame Antwort auf den steigenden Wettbewerbsdruck durch

neue Markakteure und Forward-Integrator-Modelle: der Schritt vom einzelnen Gerät zum intelligenten, vernetzten Gesamtsystem. Genau hier setzt das Dienstleistungsmodell „Viessmann Systemprofi“ an.

Der Systemprofi versteht sich als Partnerprogramm für ausgewählte Installationsbetriebe, die ihr Geschäftsmodell konsequent in Richtung Systemanbieter weiterentwickeln wollen. Systemprofis erhalten u. a.:

- exklusiven Zugang zu qualifizierten Leads und Marketingunterstützung,
- professionelle Tools zur Angebotserstellung und Systemauslegung,
- strukturierte Schulungen in Systemtechnik und Systemverkauf,
- Unterstützung bei der Digitalisierung ihrer Prozesse – von der Online-Anfrage bis zur Inbetriebnahme und Wartung.

Im Gegenzug erfüllen die teilnehmenden Betriebe, bestimmte Qualitäts- und Servicestandards: etwa die schnelle Bearbeitung von Kundenanfragen, ein hoher Fokus auf vernetzte Lösungen (Wärmepumpe, PV, Speicher, Wallbox, Energiemanagement) sowie die regelmäßige Weiterbildung ihres Teams. So entsteht ein Netzwerk von Installationspartnern, die entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Gebäudeelektrifizierung professionell auftreten und sich klar vom Wettbewerb abheben.

Der Zukunftsdialog machte die gemeinsame Energiezukunft deutlich: Das Systemprofi-Modell bietet die Chance, sich frühzeitig als führende Systemanbieter in der eigenen Region zu positionieren – mit starken Marken im Rücken, klaren Prozessen und einem überzeugenden Gesamtangebot für ihre Kunden.

Mehr Service. Mehr Wert. ... gemeinsam erfolgreich.

INHAUS ist der Dienstleistungs-, Service- und Logistikpartner im Bereich Sanitär und Heizung für Installateure. In unserem Bäder- und Energiepark in Hohenems erleben ihre Kunden eine große Produktauswahl und Beratung auf höchstem Niveau.

Neben der individuellen Endkundenberatung unterstützt INHAUS Installateure als starker Partner mit umfassenden Serviceleistungen rund um Bad- und Heiztechnik. Von Wartung über Reparatur bis hin zum 24/7-Heizungsnotdienst bieten wir verlässliche Qualität – und sorgen gemeinsam für höchste Kundenzufriedenheit.

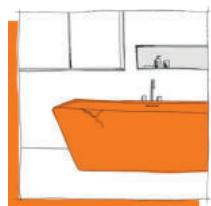
Unsere Serviceleistungen Badezimmer und Wellness



Duschtrennwände



Badmöbel



Badewannen

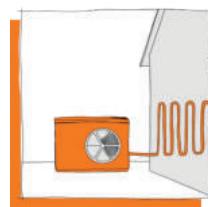


Armaturen

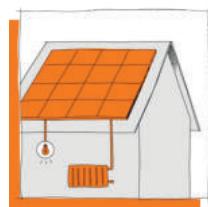
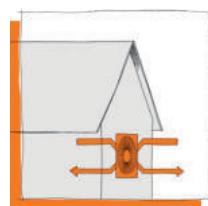
Paneele als
Wandverkleidung

Wellness

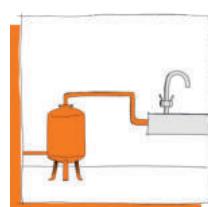
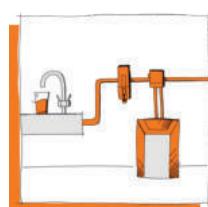
Unsere Serviceleistungen Heizung, Energie und Haustechnik



Heizungssysteme

Photovoltaik
& SolarthermieLüftungsanlagen
für Privat & Gewerbe

Split-Klimaanlagen

Druckhaltestationen
& WasseraufbereitungHygiene-
Trinkwassersysteme

Mehr über unsere
Bad und Wellness
Serviceleistungen.



Mehr über unsere
Heizungs-, Energie-
und Haustechnik
Serviceleistungen.





KEINER KANN EXPO BESSER. EINE MESSE. ALLE BEREICHE.

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

21.–23. JÄNNER 2026
VIECON | MESSEPLATZ 1 | WIEN

FRAUENTHAL-EXPO.AT

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