AUSGABE 4/2026

1a Installateur

INFORMATIONEN AUS ERSTER HAND

KURIER



Heizungstausch 2027

Alle Infos zur aktuellen Förderung und Details zur Sanierungsoffensive

Unsere Gemeinschaft

1a-Installateure Thurner, Kepplinger und Mosshammer stellen sich vor

Gemeinsam Zukunft gestalten

im Austausch mit Industriepartnern

Seite 24

1a-Installateure.at


ALVA
ALVA
WÜNSCHT
FRÖHLICHE
FEIERTAGE!
PROFIS WISSEN:
ALVA IST DIE SMARTE WAHL.
alva-haustechnik.at

Jahresrückblick 2026



Mag. FH Patrick Lenhart
Geschäftsführer

Die 4. Ausgabe des 1a-Kuriers ist immer eine gute Möglichkeit, um das Jahr Revue passieren zu lassen. Was hat sich getan, woran wollen und müssen wir uns erinnern?

Ein Experiment war sicherlich die Vollversammlung 2026. Nicht aufgrund der Veranstaltung, sondern aufgrund der Location. Bregenz ist eine Reise wert. Aber eben eine Reise. Das Feedback hat die Wahl jedoch bestätigt. Das Festspielhaus hat uns einen unvergesslichen Rahmen beschert!

Das erste Halbjahr war auch geprägt von der Neuausrichtung des Schulungszentrums. Der Fokus auf kompakte betriebswirtschaftliche und rechtliche Themen in Form von Webinaren hat sich ausgezahlt. Die Teilnehmerzahl ist gestiegen. Das ebnet den Weg für die Weiterentwicklung.

Im Sommer konnte ich dann mit fast 40 Einzelgesprächen im Rahmen von österreichweiten Betriebsbesuchen viele weitere Inputs erhalten. Rückmeldungen, Ideen und auch Kritik, die wir bereits im Herbst gut einfließen lassen konnten. Wertvolle Impulse lieferte auch die Beiratsklausur mit den Marktpartnern und dem Mehrheitseigentümer der Frauenthal, Dr. Hannes Winkler. Der Herbst war außerdem geprägt von zwei intensiven ERFA-Runden und der Planung für 2027.

Das wars? Nein. Zwei österreichweite Kampagnen, einmal im Frühjahr und einmal im Herbst, die „Kauf die Lösung“, die Geberit Dusch-WC und die ALVA-Klimakampagne in Wien. Dazu Sonderplatzierungen an der Flughafenautobahn, Südosttangente, Teamevents von März bis Dezember u.v.m. Nicht zu vergessen eine kleine Rotation im Team der 1a-Marketingberatung. Mit Sandra Schönmann (Grafik) und Denise Kolm (Schulungen, Cert, Notruf, Fuhrpark) konnten wir zwei tolle neue Teammitglieder gewinnen.

Fazit: Gemeinsam haben wir viel erreicht, aber wollen noch mehr erreichen. Der Weg dahin führt über den Dialog mit den Mitgliedern, denn „Verkaufen“ fängt mit „Zuhören“ an.

Euer



Patrick Lenhart

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

Schenken Sie uns ein Like!

Folgen Sie uns auf Social Media:

bit.ly/3AT6066

bit.ly/3Vv8dwj

bit.ly/3U6CZdS





1a-Gemeinschaft

06 J. Thurner aus Landeck

08 Kepplinger aus Spitz a. d. Donau

10 Mosshammer aus Knittelfeld

12 Neues aus der Gemeinschaft

20 Einblick in die Beiträge in sozialen Netzwerken

1a-Intern

23 1a-Termine 2027

24 1a-Industriedialog

26 Red Bull Trackday

28 Neuer Partner: RohrMax

30 1a-NEXT

32 Interview Luca Erhart



Foto: 1a-Marketingberatung

COVERSTORY

Branchenaustausch auf Augenhöhe: Der 1a-Industriedialog ab **Seite 24**

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

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

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

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

1a-Intern

34 Heizungstausch 2027

38 1a-Schulungszentrum

40 Die hohe Kunst der Kältetechnik



1a-Wissen

42 ALVA Heiztechnik & Kundenservice

44 WebArtists: Werbung in ChatGPT







Der Firmensitz der J.Thurner GmbH & Co. KG in Landeck: Seit 1971 ist der Familienbetrieb im Sanitär- und Heizungsbereich tätig.

Fotos: Thurner



Tradition mit Update

Meister Tobias Thurner führt den Landecker Familienbetrieb in dritter Generation.

Meister Tobias Thurner setzt auf persönliche Kundenbetreuung, komplette Bad- und Heizungslösungen und digitale Abläufe. Seit August 2026 gehört das Unternehmen wieder zur 1a-Gemeinschaft.



Mit dem Servicemobil unterwegs: Viele Mitarbeiter sind seit Jahren im Betrieb.

Der Familienbetrieb gehörte für Tobias Thurner von Kindheit an zum Alltag. Dennoch sammelte Thurner zunächst Erfahrungen in anderen handwerklichen Berufen, bevor er sich für die Lehre im elterlichen Unternehmen entschied. Nach dem Tod seines Vaters Udo musste er kurzfristig die Verantwortung übernehmen und sich rasch in die Unternehmensleitung einarbeiten.

Gegründet wurde das Unternehmen 1971 von seinem Großvater Josef. Vater Udo führte es über viele Jahre gemeinsam mit dem Gründer, ehe er es 2003 übernahm. Heute bringt Tobias Thurner eigene Veränderungen vor allem bei der Technik, im Bestellwesen und bei der Stundenaufzeichnung ein.

Vom ersten Gespräch bis zur Übergabe

Den Schwerpunkt bilden Sanitär- und Heizungsarbeiten. Thurner setzt dabei auf umfassende Lösungen: vom fertig gefliesten Badezimmer bis zum ausgestatteten Heizraum. Die Abstimmung mit anderen Gewerken gehört ebenso dazu wie Wartung und Service der vom Betrieb installierten Heizungsanlagen. Daneben führt er einen eigenständigen Leckortungsbetrieb, dessen drei Messtechniker in ganz Tirol und teilweise in Vorarlberg unterwegs sind.

Bei Badezimmerprojekten übernimmt Thurner die Planung und begleitet die Kunden persönlich bis zur Übergabe. Dazu zählt auch die Unterstützung bei Förderansuchen für altersgerechte und barrierefreie Bäder. „Mir ist wichtig, unsere Kunden während des gesamten Projekts zu begleiten und ihnen möglichst alle organisatorischen und technischen Schritte abzunehmen“, sagt er.

In der Heizungsberatung begegnet ihm derzeit vor allem Unsicherheit beim Anlagentausch und bei den verfügbaren Förderungen. Er legt dabei Wert auf aufmerksames Zuhören und offene, ehrliche Beratung. Verlässliche Betreuung soll für ihn auch nach Abschluss eines Auftrags weitergehen.

Digitale Abläufe, eingespieltes Team

Auch intern hat Thurner Abläufe verändert. Computerprogramme waren schon länger im Einsatz. Er beschäftigte sich eingehender mit der vorhandenen Software und absolvierte eine Schulung. Dabei stellte er fest, dass der Betrieb bisher nur einen kleinen Teil ihrer Möglichkeiten genutzt hatte. Nun gestaltet das Team seine Arbeitsabläufe strukturierter und digitaler.

Viele Mitarbeiter gehören dem Unternehmen bereits seit Langem an. Ihre unterschiedlichen Fähigkeiten bilden die Grundlage für das breite Leistungsangebot. Thurner setzt auf ein gutes Arbeitsklima, Vertrauen und Freiräume. Lehrlinge bildet das Unternehmen derzeit nicht aus. Einen Jugendlichen ins Team aufzunehmen und beim Berufseinstieg zu begleiten, würde ihn aber freuen.

Wieder Teil der 1a-Gemeinschaft

Schon unter Großvater Josef war der Betrieb Mitglied bei den 1a-Installateuren. Im August 2026 ist das Unternehmen der Gemeinschaft wieder beigetreten und gehört zur ERFA-Gruppe Tirol. Thurner sucht vor allem den Austausch mit anderen Betrieben und gegenseitige Unterstützung bei Herausforderungen. „Gerade als Jungunternehmer kann man von den Erfahrungen anderer nur profitieren“, sagt er.

Am eigenen Beruf schätzt er die Möglichkeiten, sich weiterzuentwickeln und zu spezialisieren. Ob Heizkessel, Regelungen, Armaturen oder Materialien: Die laufenden Veränderungen gehören für ihn dazu. „In unserem Beruf gibt es keinen Stillstand.“

Firmensitz: Graf 125, 6500 Landeck
ERFA-Gruppe: Tirol
Geschäftsführer: Meister Tobias Thurner
Gründungsjahr: 1971
1a-Mitglied seit: wieder seit August 2026; bereits früher Mitglied
Mitarbeiter: 20



Foto: Gerald Riedler

Das Team von 1a-Installateur Kepplinger: Viele der 27 Mitarbeiter hat der Betrieb selbst ausgebildet.

Vom Dach bis zum Keller

Norbert Kepplinger führt den über 70 Jahre alten Familienbetrieb in Spitz an der Donau in dritter Generation. Neben Heizung, Sanitär und Spenglerei bekommen die Winzer der Wachau bei ihm auch Rebscheren, Bindezangen und Kühlsysteme für Weintanks.

Für Norbert Kepplinger war früh klar, wohin die Reise geht. „Für mich war es schon von Kindesbeinen an klar: Ich will das machen, was mein Papa macht“, erzählt er. Manchmal durfte er den Vater auf die Baustellen begleiten. Heute ist er Geschäftsführer des Familienbetriebs, der vor über 70 Jahren gegründet wurde und über drei Generationen gewachsen ist. Am Beruf reizt ihn die Abwechslung: „Jeder Kunde, jede Baustelle, jedes Projekt ist einzigartig und erfordert unterschiedliche Herangehensweisen.“

Übernommen und erweitert

Von seinen Eltern hat er das termingerechte und sorgfältige Arbeiten übernommen. Neu aufgestellt hat er die Abläufe im Betrieb und auf den Baustellen. Auch das Installationsangebot und das Produktsortiment hat er erweitert und dabei auf die Nachfrage in der Region geachtet. Sanitär, Heizung und Spenglerei sind seit der Gründung die Kernbereiche, die Spenglerei reicht dabei bis hin zur kompletten Blechdacheindeckung. Lüftung, Kühlung und Photovoltaik hat Kepplinger dazugeholt. Sein Leitsatz: „Vom Dach bis zum Keller – alles aus einer Hand.“

Werkzeug, Weingartenbedarf und Bäder

Zum Betrieb gehört auch ein Geschäft mit Installationsartikeln, Markenwerkzeug und Weingartenbedarf wie Rebscheren und Bindezangen. Das hatten sich viele Kunden gewünscht: ein umfangreiches Angebot an Weingartenbedarf und ein großes Werkzeugsortiment. „Wir sind sozusagen Nahversorger für alle Heimwerker und Winzer in der Umgebung“, sagt Kepplinger. Der rund 300 m² große Schauraum mit Bädern und Heizungstechnik schließt direkt an den Heimwerkerbereich an. So ist aus manchem Einkauf schon ein neues Ba-

dezimmer oder eine neue Heizungsanlage entstanden.

Kühltechnik für die Wachau

Die Lage in der Wachau bestimmt auch, wer zur Kundschaft gehört. Viele sind Winzer oder Gastronomen. Für sie baut der Betrieb Kühlsysteme für Weintanks, Weinkeller und Gewerbeküchen. Dabei seien maßgeschneiderte Lösungen besonders wichtig, damit die Betriebe mit moderner Kühl- und Heiztechnik effizienter und energiesparender arbeiten können.



Fotos: Kepplinger

Im rund 300 m² großen Schauraum zeigt der Betrieb Bäder und Heizungstechnik.

Beratung steht an erster Stelle

Beim Heizen reicht das Angebot von Stückholz, Hackgut und Pellets bis zu Wärmepumpe und Solar. Ob neues Bad, effizientere Heizung oder Solar- und Photovoltaikanlage: Solche Investitionen rechnen sich oft erst nach vielen Jahren. Die Finanzierung ist deshalb wohl eine der größten Sorgen der Kunden.

Die Beratung ist für das Unternehmen „der allerwichtigste Aspekt“ im Verkaufsgespräch. Es gehe darum, Vertrauen aufzubauen, Kundenwünsche ernst zu nehmen und kompetente, ehrliche Angebote zu legen. Genauso wichtig ist die Nachbetreuung, „sei es nur durch einfaches Nachfragen, ob der Kunde zufrieden ist“, oder durch Adjustierungen und Wartungen. Für Heizungsanlagen bietet der Betrieb auch Wartungsverträge an.

Abgrenzen lässt sich die Arbeit im ländlichen Umfeld kaum. Jeder kennt jeden, und auch bei privaten Treffen kommen berufliche Projekte zur Sprache. Richtig abschalten, sagt Kepplinger, könne man nur im Urlaub weg von zu Hause.

Selbst ausgebildet

Die meisten Mitarbeiter hat der Betrieb selbst ausgebildet. Man achte darauf, dass sie sich wohlfühlen und möglichst lange im Team bleiben. Gefragt sind Loyalität, Ehrlichkeit und echtes Interesse am Beruf. Am Laufenden bleibt das Team durch Schulungen, die Lieferanten im Betrieb abhalten, und durch Kurse in verschiedenen Kompetenzzentren.

Bei Planung, Beschaffung, Lagerhaltung und Verkauf hilft die Digitalisierung immer mehr, viele Abläufe werden von KI-Tools unterstützt. Die Grenze zieht Kepplinger klar: „Beim Anpacken auf der Baustelle kann uns die KI dann nicht mehr helfen. Da ist dann menschliche Power gefragt.“

Wenn einer nicht weiterweiß

Bei den 1a-Installateuren ist der Betrieb seit Kepplingers frühester Kindheit. Er verbindet die Marke mit Stabilität, Qualität und Fachhandwerk und sie hat einen hohen Wiedererkennungswert. Besonders schätzt er die Gemeinschaft und den freundschaftlichen Austausch. Davon hätten auch die Kunden etwas: „Wenn einer nicht weiterweiß, helfen die Kollegen mit Ideen aus.“

Für die Zukunft wünscht er sich, dass sich weiterhin viele junge Menschen für das Handwerk begeistern, „damit wir gemeinsam die Energiewende in die Heizungskeller und Technikräume bringen können“. Um die eigene Nachfolge muss er sich vorerst keine Sorgen machen. Die nächste Generation gibt es „im Doppelpack“: Die Zwillinge Julian und Leonard üben derzeit noch mit Spielzeugwerkzeug, „aber es schaut vielversprechend aus“.



Foto: Gerald Riedler

Norbert Kepplinger wollte schon als Kind „das machen, was mein Papa macht“.

Firmensitz: Kremserstraße 7,
3620 Spitz a.d. Donau
ERFA-Gruppe: NÖ-N
Geschäftsführer: Ing. Norbert Kepplinger
1a-Mitglied seit: 19.04.1990
Mitarbeiter: 27



1a gehört bei Mosshammer dazu. Die Badeenten natürlich auch.

Vom Badezimmer bis zur Ortswasserleitung

Seit 2008 führen Barbara und Ing. Robert Zechner die Mosshammer GmbH. Die Aufgaben sind klar verteilt, und zwischen Büro und Monteuren soll der Draht kurz bleiben.

Ein Bad planen, eine Wasserleitung für einen ganzen Ort errichten oder einen Sportplatz mit einer Bewässerungsanlage ausstatten: Bei der Mosshammer GmbH gehört all das zum Alltag. Neben Heizung und Haustechnik zählen auch Tiefbau und die Bewässerung von Sport- und Golfplätzen zum Leistungsspektrum. Entsprechend vielfältig ist der Kundenkreis – Privatleute, Gewerbebetriebe und öffentliche Auftraggeber, im Neubau wie in der Sanierung.

Die Wurzeln des Unternehmens reichen bis 1971 zurück. Barbara Zechner kam 1996 in den Betrieb, Robert Zechner folgte 2008. Im selben Jahr übernahmen die beiden die Firma und führen sie seither als GmbH. Mosshammer ist bis heute ein klassischer Installationsbetrieb.

Klare Zuständigkeiten

Robert Zechner verantwortet Geschäftsführung, Verkauf sowie die technische und fachliche Leitung. Zudem plant er Projekte und setzt sie um. Barbara Zechner ist für das Kaufmännische und die Administration zuständig, organisiert das Büro und ist Ansprechpartnerin für Kunden und Lieferanten. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Badplanung.



Foto: Mosshammer

Das Forum Wasserhygiene stellte Ing. Robert Zechner die Qualifizierungsurkunde zum Trinkwasser-Hygienetechniker aus.

Am Anfang steht ein Gespräch über Vorstellungen und Budget. Nach einer Besichtigung vor Ort entsteht über den Großhandel eine 3D-Planung. Im Schauraum werden anschließend Armaturen und Einrichtung ausgewählt und aufeinander abgestimmt. Bis zur Fertigstellung koordiniert der Betrieb die Arbeiten und die beteiligten Gewerke.

Offen reden, gemeinsam lösen

Im Betrieb sind drei Montageteams sowie zwei Mitarbeiter in Büro und Barverkauf tätig. „Uns sind ein offener Austausch und eine gute Abstimmung zwischen Büro und Monteuren wichtig“, betonen Barbara und Robert Zechner. Dazu zählen Selbstständigkeit, gegenseitige Unterstützung und dass Probleme miteinander gelöst werden.

Derzeit bildet die Mosshammer GmbH einen Lehrling aus. Die Praxis vermitteln erfahrene Kollegen direkt auf der Baustelle, Aufgaben und Verantwortung wachsen Schritt für Schritt. Wer den Beruf erlernen will, braucht aus Sicht des Betriebs handwerkliches Geschick, technisches Interesse und Lernbereitschaft, dazu Genauigkeit und Teamfähigkeit.

Dazugelernt wird aber nicht nur in der Lehre. Je nach Fachgebiet und Bedarf besucht die Belegschaft Seminare und Produktschulungen – etwa zu Heizungs- und Sanitärtechnik, zu Neuheiten oder zu gesetzlichen Vorgaben.

Bewährtes ausbauen

Zu schaffen machen dem Betrieb derzeit die Suche nach gut ausgebildeten Fachleuten, steigende technische Anforderungen sowie der Wandel bei Heizsystemen und Energieversorgung. Dazu kommen die Entwicklung der Material- und Personalkosten sowie die Termin- und Baustellenplanung.

In den kommenden Jahren möchten Barbara und Robert Zechner die bestehenden Geschäftsfelder festigen und die Abläufe im Haus weiter verbessern. Aus- und Weiterbildung sollen dabei ebenso Platz finden wie technische Neuerungen. Grundsätzlich soll Mosshammer ein regional tätiger Betrieb mit breitem Angebot bleiben.

Neue Rolle im 1a-Beirat

An der Mitgliedschaft bei den 1a-Installateuren schätzen die beiden das Gespräch mit anderen Betrieben, gemeinsame Schulungen und Veranstaltungen sowie aktuelle Informationen aus der Branche.

Seit April 2026 ist Barbara Zechner zudem 1a-Beirätin für die Steiermark. „Ich möchte Erfahrungen aus dem eigenen Betriebsalltag weitergeben und Anliegen der steirischen Mitgliedsbetriebe aufnehmen“, sagt sie. Aufgreifen will sie unter anderem Fachkräftemangel, Lehrlingsausbildung, Weiterbildung und wirtschaftliche Herausforderungen. Grundlage dafür soll der direkte Kontakt zu den Mitgliedern sein.

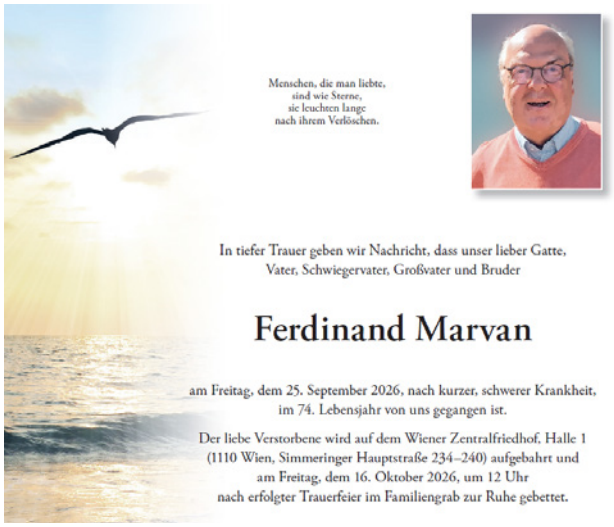


Foto: Mosshammer

Die Wirtschaftskammer Steiermark zeichnete die Mosshammer GmbH für ihre unternehmerische Leistung aus.

Firmenname: Mosshammer GmbH
Firmensitz: Kärntner Straße 82, 8720 Knittelfeld
ERFA-Gruppe: STMK
Geschäftsführung: Ing. Robert Zechner
Unternehmensgeschichte: reicht bis 1971 zurück
Übernahme und Weiterführung als GmbH: 2008
Team: 3 Montageteams, 2 Mitarbeiter im Büro und im Barverkauf
Lehrlinge: 1
Mitglied bei 1a: seit 1983

Neues aus der 1a-Gemeinschaft



1a-Installateur Marvan nimmt Abschied

Ferdinand Marvan hat das Familienunternehmen mit Tatkraft, Verlässlichkeit und Herz geprägt.

Als Unternehmer und Mensch hinterlässt er bleibende Spuren. Sein Engagement, seine Menschlichkeit und sein wertschätzender Umgang werden unvergessen bleiben. In Dankbarkeit nehmen wir Abschied.

Mit Dankbarkeit erinnern wir uns an einen besonderen Menschen.

Foto: Marvan

50 Jahre PACO: Tradition, Erfahrung und Zukunft

Ein halbes Jahrhundert Handwerk, Vertrauen und Beständigkeit: Der Wiener Installationsbetrieb PACO feiert 2026 sein 50-jähriges Bestehen.

Was 1976 als Familienunternehmen begann, hat sich zu einem etablierten Betrieb für Gas, Wasser, Heizung und Solar entwickelt. Heute führt Geschäftsführer Michael Parlesak das Unternehmen in zweiter Generation. Qualität, Verlässlichkeit und persönliche Kundenbetreuung prägen PACO seit jeher. Die Branche hat sich stark verändert, doch PACO verbindet langjährige Erfahrung mit modernen Technologien und nachhaltigen Lösungen. Ein besonderer Dank gilt dem engagierten Team sowie den langjährigen Kunden und Geschäftspartnern, die diesen Erfolg mittragen. Mit Stolz blickt PACO auf fünf Jahrzehnte zurück und mit Zuversicht in die Zukunft.





Fotos: 1a-Installateur PACO

Zwei Auszeichnungen für 1a-Installateur Thumfarth

Gleich doppelt Grund zur Freude beim 1a-Installateur Thumfarth: Der ehemalige Lehrling und jetzige Geselle Julian Mayr schloss alle vier Berufsschulklassen sowie die Gesellenprüfung mit Auszeichnung ab. Karl Thumfarth wurde zudem von der Innung mit der Wirtschaftsmedaille für 30 Jahre Unternehmertum geehrt.



Foto: Rudolf Laresser

30 Jahre Unternehmertum: Karl Thumfarth nahm die Wirtschaftsmedaille entgegen.


Foto: Thumfarth

Julian Mayr schloss alle vier Berufsschulklassen und die Gesellenprüfung mit Auszeichnung ab.

MKW®

Aus EURO 4000
wird EURO 4001

Bewährtes weitergedacht -
für die Ansprüche von heute.

WC-Sitz EURO 4001 ist der Nachfolger
des bewährten Erfolgsmodells EURO 4000.

+ Verbesserte Scharniertechnik
+ einfache Montage
+ auf Wunsch mit McoatPLUS® Beschichtung

ab 1.1.2027

www.mkw.at

Gemeinsam besser kommunizieren bei Rauchenschwandtner

Im Oktober tauschte das Team von 1a-Installateur Rauchenschwandtner für einen Tag Werkzeug und Baustelle gegen neue Impulse zur Gewaltfreien Kommunikation.

Im Mittelpunkt stand die Frage, wie sich Gespräche klar, respektvoll und wertschätzend gestalten lassen. Anhand praktischer Beispiele wurde vermittelt, wie wichtig es ist, aufmerksam zuzuhören, eigene Anliegen verständlich auszudrücken und auch in herausfordernden Situationen konstruktiv miteinander umzugehen.



Die gewonnenen Erkenntnisse stärken nicht nur das Miteinander im Team, sondern sind auch im täglichen Kontakt mit Kundinnen und Kunden wertvoll. Denn wer offen kommuniziert und die Bedürfnisse des Gegenübers ernst nimmt, schafft eine gute Grundlage für gemeinsame Lösungen. Der abwechslungsreiche Tag bot viele hilfreiche Anregungen, die sich direkt in den Arbeitsalltag integrieren lassen.



Ein Tag voller Impulse für wertschätzende Kommunikation im Teamalltag.
Fotos: Rauchenschwandtner

25 Jahre 1a-Installateur GAWAHEI

Ein Vierteljahrhundert Unternehmergeist, Qualität und Verlässlichkeit: Der 1a-Installateur GAWAHEI aus Brunn am Gebirge feiert sein 25-jähriges Firmenjubiläum. Seit der Gründung steht das Unternehmen für fachliche Kompetenz, persönliche Kundenbetreuung und Handschlagqualität.

Geschäftsführer Wolfgang Schromm und sein Team bieten ein umfassendes Leistungsspektrum rund um Gas, Wasser und Heizung – von der Badplanung und -sanierung über moderne Heizsysteme bis hin zu Wärmepumpen, Wartung und Reparatur. Dabei setzt GAWAHEI auf individuelle Beratung, hochwertige Lösungen und nachhaltige Technik.

Das Jubiläum ist ein schöner Anlass, auf die Entwicklung des Unternehmens zurückzublicken und die langjährige Verbundenheit mit der 1a-Installateur-Gemeinschaft hervorzuheben. Wir gratulieren GAWAHEI herzlich zu 25 erfolgreichen Jahren und wünschen weiterhin viel Erfolg, zufriedene Kunden und alles Gute für die Zukunft!



Wolfgang Schromm präsentiert die Urkunde zum 25-jährigen Firmenjubiläum. Foto: GAWAHEI

Wissen für besondere Aufgaben

Bleilöten im Fokus

Am 22. Oktober nahmen mehrere 1a-Installateure an einem Bleilötkurs beim BFI Wien teil. Dort übten sie traditionelle Löttechniken, die auch heute noch bei speziellen Anwendungen gefragt sind. Unter fachkundiger Anleitung wurden Grundlagen und Verarbeitungstechniken vermittelt und direkt am Werkstück geübt.

Der Kurs bot den Teilnehmern die Möglichkeit, ihr handwerkliches Können zu erweitern und wertvolles Wissen für die Praxis mitzunehmen. Neben dem fachlichen Input stand auch der Erfahrungsaustausch im Mittelpunkt.

Teilgenommen haben Mitarbeiter der 1a-Mitgliedsbetriebe Dachl, Duch, Kurzmann, Pojar, Reider, Sonderhof und Susen & Löffler.

Fotos: 1a-Marketingberatung









1a-Installateur Menhart: Teamgeist beim Sportturnier

Bei 1a-Installateur Menhart stand ein sportlicher Wochenausklang auf dem Programm.

Die Juniorchefs organisierten ein Padel-Turnier, bei dem Teams aus verschiedenen Abteilungen in spannenden Matches gegeneinander antraten. Dabei zeigten sie nicht nur ihr sportliches Können, sondern auch ihren Teamgeist.

Die Stimmung war bestens und sorgte für viele schöne Momente. Auch für die Verpflegung war gesorgt: Die Freundinnen von Andreas und Michael M. unterstützten dabei tatkräftig. Ein herzliches Dankeschön an alle, die zum gelungenen Turnier beigetragen haben. Die Vorfreude auf die nächste sportliche Begegnung ist bereits groß.





Bei **Menhart** standen sportlicher Ehrgeiz und Teamgeist im Mittelpunkt. Fotos: Menhart

Berufsorientierung bei 1a-Installateur Rauchenschwandtner

Im November durften wir die Schülerinnen und Schüler der Polytechnischen Schulen Waldzell und Mettmach begrüßen. Ziel des Besuchs war es, den Jugendlichen einen praxisnahen Einblick in den Beruf des Installations- und Gebäudetechnikers zu ermöglichen.

An mehreren Stationen konnten die Schüler selbst aktiv werden und verschiedene Tätigkeiten ausprobieren. Sie verlegten etwa eine Fußbodenheizung, führten Installationsarbeiten durch und lernten unterschiedliche Materialien kennen. Dabei sammelten sie praktische Erfahrungen und stellten ihr handwerkliches Geschick unter Beweis.

Erfreulich war die Unterstützung von Fröling und Hoval. Beide gestalteten eigene Stationen und präsentierten ihre Produkte sowie moderne Heizungs- und Energielösungen. Auch für das leibliche Wohl war gesorgt, sodass die Jugendlichen den Vormittag in angenehmer Atmosphäre verbringen konnten.

Das Interesse war groß: Die Schüler stellten zahlreiche Fragen zur Ausbildung, zum Berufsalltag und zu den Zukunftsmöglichkeiten in unserer Branche. Bereits im Vorjahr hatten wir eine ähnliche Veranstaltung organisiert – mit erfreulichem Ergebnis: Drei neue Lehrlinge konnten wir damals für unser Unternehmen gewinnen. Das unterstreicht, wie wichtig der direkte Kontakt zu jungen Menschen ist, um Begeisterung für unser Handwerk zu wecken und Nachwuchskräfte zu gewinnen.

Wir freuen uns schon auf eine Wiederholung im nächsten Jahr.







Die Schüler sammelten praktische Erfahrungen im Installateurhandwerk. Fotos: Rauchenschwandtner

Willkommen im Team, Denise!


Foto: 1a-Marketingberatung

Seit November verstärkt Denise Kolm das Team der 1a-Marketingberatung in den Bereichen Schulungen, Teamevents, Fuhrpark, Notruf und 1a-Cert mit 25 Wochenstunden.

Die gelernte Großhandelskauffrau bringt umfassende Branchenerfahrung aus ihrer Zeit bei ÖAG/FHG sowie weitere wertvolle Erfahrungen aus dem Handel und dem Installationsbereich mit.

Als Mutter von zwei Kindern verbindet sie Organisationstalent, Praxisnähe und Engagement. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit und heißen Denise herzlich willkommen!

Be sure. testo

Überprüfe die Leistung des Heizkörpers in Sekunden.

Die neue Wärmebildkamera testo 862.

Neu

www.testo.at

35 Jahre bei 1a-Installateur Fischer: Danke, Edith!



Seit 1991 ist Edith Aitenbichler Teil von 1a-Installateur Fischer. Ob Fakturierung, Büroorganisation oder spontane Aufgaben im Alltag – als Allrounderin war sie stets zur Stelle, wenn Unterstützung gebraucht wurde.

Nach 35 Jahren verabschiedet sich Edith in den wohlverdienten Ruhestand. Mit ihrer Erfahrung, ihrer Verlässlichkeit und ihrem Einsatz war sie eine wichtige Stütze des Teams.

Das Team von Fischer bedankt sich herzlich für ihre Treue und die vielen gemeinsamen Jahre. Für den neuen Lebensabschnitt wünschen alle Edith viel Gesundheit, Glück und jede Menge Zeit für die schönen Dinge des Lebens. Alles Gute für die Pension!

1a-Installateur Fischer wünscht Edith alles Gute für die Pension!

Foto: 1a-Installationen Fischer

KURIER IV
SCHNAPPSCHUSS



Ab ins Gelände! Unser Schnappschuss vom 1a-Event am Red Bull Ring in Spielberg zeigt: Offroad-Action, jede Menge Fahrspaß und ein Grinsen, das Bände spricht. So macht's Spaß!

Foto: 1a-Marketingberatung

1a-Installateur Doppler: Erfolgreich im Doppelpack

Am 1. Oktober 2025 übernahmen Stefan Golubovic und Nikola Milic die Peter Doppler GmbH von Peter Doppler. Seitdem führen die beiden jungen Geschäftsführer den Installationsbetrieb in Altlengbach gemeinsam und blicken auf ein ereignisreiches erstes Jahr zurück.

Eine bekannte Firma zu übernehmen, brachte vor allem eine Herausforderung mit sich: das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. Das ist ihnen Schritt für Schritt gelungen – mit persönlicher Präsenz, Engagement und Ehrlichkeit. Ihr Motto: „Ehrlichkeit hält am längsten." Versprochen wird nur, was auch tatsächlich umgesetzt werden kann.

Für Stefan und Nikola ist klar: Gemeinsam sind sie am stärksten – oder wie sie selbst sagen: „Uns gibt es nur im Doppler-Pack!"



Seit einem Jahr gestalten die neuen Geschäftsführer gemeinsam die Zukunft. Foto: Doppler

1a-Installateur Reiter: 90 Jahre Unternehmenstradition

Seit der Gründung im Jahr 1933 blickt das Unternehmen auf eine beeindruckende Geschichte von über 90 Jahren zurück. Neun Jahrzehnte, geprägt von Engagement, Erfahrung, Weiterentwicklung und Beständigkeit, haben das Unternehmen zu dem gemacht, was es heute ist.

Nach insgesamt 35 Jahren im Unternehmen verabschiedet sich Reinhold Maindl in den wohlverdienten Ruhestand. Während dieser langen Zeit hat er die Entwicklung des Betriebs maßgeblich mitgestaltet und geprägt.

Die Verantwortung für die weitere Unternehmensführung liegt künftig bei **Valentin Hornbacher** und **Benedikt Jörg**. Beide sind bereits seit vielen Jahren im Unternehmen tätig.





Mit ihrer langjährigen Erfahrung und ihrem umfassenden Wissen über die betrieblichen Abläufe stehen sie für Kontinuität und eine konsequente Weiterentwicklung des Unternehmens.

Damit wird die 90-jährige Erfolgsgeschichte unter bewährter Leitung fortgesetzt. Tradition, Erfahrung und neue Ideen bilden dabei die Grundlage, um das Unternehmen auch in Zukunft erfolgreich weiterzuführen.

Das **Team** von **Reiter** steht für Tradition, Erfahrung und eine erfolgreiche Zukunft. Fotos: Reiter



Ein Blick auf die Baustelle bei **#1AINSTALLATEUR** Tschernuth: Hier wird die Fußbodenheizung verlegt – Schritt für Schritt.



#1AINSTALLATEUR Uhrmann: Gut gewartet durch die Heizsaison. Regelmäßiges Thermenservice beugt Störungen vor.



Gut erholt und bestens ausgerüstet! **#1AINSTALLATEUR** Sonderhof startet mit frischer Energie und neuen Werkzeugtrolleys in den Arbeitsalltag.

#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-Marketingberatung in den sozialen Netzwerken geteilt, sondern erscheinen regelmäßig im 1a-Kurier.



#1AINSTALLATEUR Paco beim WKW-Handwerksforum: Ing. Michael Parlesak vertrat die Interessen des Wiener Handwerks.



#1AINSTALLATEUR Sonderhof auf der Rennstrecke. Beim Teambuilding am Salzburgring standen Fahrspaß, Austausch und Teamgeist im Mittelpunkt.

Fotos: Sonderhof, Uhrmann, Haustechnik Hauer, Hendl, Erhart, Pusar, Schrott, Tschernuth, Paco, Fuchs



Christoph von **#1AINSTALLATEUR** Hendl (rechts) holte bei den Tiroler Tennismeisterschaften Bronze im Einzel und Gold im Doppel.



Zurück auf die Schulbank! **#1AINSTALLATEUR** Erhart frischt bei einer Schulung von Fröling das Fachwissen auf. Denn man lernt nie aus!



Früh übt sich! Der kleine **#1AINSTALLATEUR** Hauer von morgen ist schon mit dabei – vielleicht wird hier gerade die nächste Generation ausgebildet.



Glückwunsch! Dominik Krenbucher und Heinz Einwallner haben bei **#1AINSTALLATEUR** Pusar ihre Lehrabschlussprüfung bestanden.



#1AINSTALLATEUR Fuchs unterwegs: Beim Firmenausflug 2026 standen gemeinsame Erlebnisse, gutes Essen und der Teamzusammenhalt im Mittelpunkt.



Vor dieser Kulisse macht die Arbeit gleich doppelt Spaß. **#1AINSTALLATEUR** Schrott ist von Umhausen aus im ganzen Ötztal unterwegs.

INHAUS

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

Inhaus ist der Dienstleistungs-, Service- und Logistik-Partner im Bereich Sanitär und Heizung für Installateure. In unserem Bäder- und Energiepark in Hohenems erleben ihre Kunden höchste Beratungsleistung.

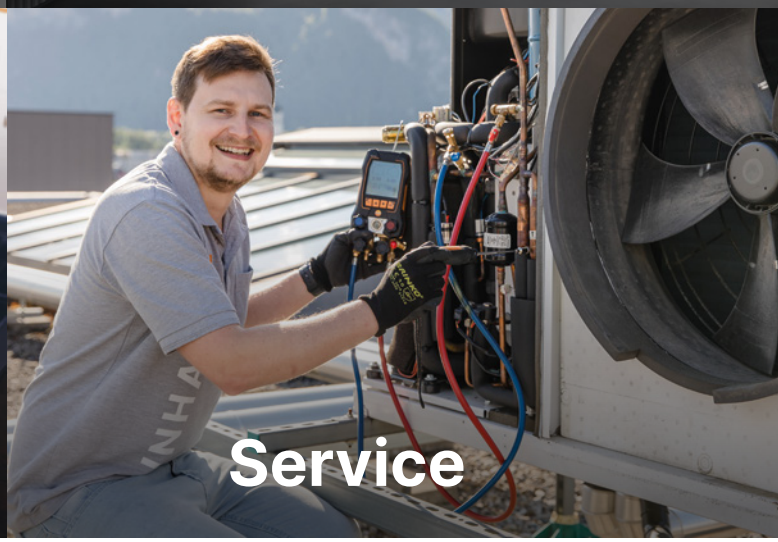
Mit den Inhaus E-Business-Dienstleistungen wie Webshop, elektronische Kundenanbindung oder digitale Lagerbewirtschaftung unterstützen wir unsere Partner vielseitig und schaffen Mehrwert.

Wir bieten umfassende Serviceleistungen im Bad- und Energiebereich durch unser qualifiziertes Serviceteam, das Sie als regionale Handwerker entlastet.









INHAUS GmbH
E-Mail: loesungen.technik@inhaus.at
Tel.: +43 5576 77877-502

Mehr über Energie-
lösungen von Inhaus.

NÖS/BN

ERFA 1: 16.02.

ERFA 2: 18.05.

ERFA 3: 14.09.

ERFA 4: 16.11.

WIEN

ERFA 1: 17.02.

ERFA 2: 19.05.

ERFA 3: 15.09.

ERFA 4: 17.11.

NÖN

ERFA 1: 18.02.

ERFA 2: 20.05.

ERFA 3: 16.09.

ERFA 4: 18.11.

OÖ/NÖW

ERFA 1: 11.02.

ERFA 2: 01.06.

ERFA 3: 21.09.

ERFA 4: 23.11.

SBG

ERFA 1: 04.02.

ERFA 2: 10.06.

ERFA 3: 30.09.

ERFA 4: 02.12.

STMK/BS

ERFA 1: 24.02.

ERFA 2: 02.06.

ERFA 3: 22.09.

ERFA 4: 24.11.

KTN

ERFA 1: 25.02.

ERFA 2: 03.06.

ERFA 3: 23.09.

ERFA 4: 25.11.

TIROL

ERFA 1: 03.02.

ERFA 2: 09.06.

ERFA 3: 29.09.

ERFA 4: 01.12.

VBG

ERFA 1: 02.02.

ERFA 2: 08.06.

ERFA 3: 28.09.

ERFA 4: 30.11.

Vollversammlung



1a-VOLLVERSAMMLUNG
10. April 2027 in Wien
Foto: Stage 3, Philipp Lipiarski

Beiratssitzungen

Beiratsexkursion	17. bis 21. Jänner
Beiratssitzung	10. bis 11. März
Konstituierende Beiratssitzung	10. April
Beiratssitzung Online kompakt	17. Juni
Beiratsklausur	26. August
Beiratssitzung	13. bis 14. Oktober







Fotos: Alex Schwartz

Branchenaustausch auf höchstem Niveau

5. 1a-Industriedialog in Wien

Bereits zum fünften Mal luden die 1a-Installateure zum 1a-Industriedialog. Rund 80 Vertreter führender Industriepartner aus den Bereichen Heizung, Sanitär und Installation folgten der Einladung zum gemeinsamen Austausch. Die Veranstaltung hat sich mittlerweile als fixer Termin im Herbst etabliert und bietet eine wichtige Plattform für Vernetzung, Wissenstransfer und persönliche Gespräche innerhalb der Branche.

Den Auftakt machte Wolfgang Furch, Beiratsvorsitzender der 1a-Installateure. In seinem Rückblick auf das vergangene Jahr sowie seinem Ausblick auf kommende Entwicklungen beleuchtete er aktuelle Herausforderungen und Chancen für das Installateurgewerbe und unterstrich die Bedeutung starker Partnerschaften.

Anschließend gaben Erika Hochrieser und Thomas Krenn von Frauenthal spannende Einblicke aus Sicht des Großhandels. Im Fokus standen aktuelle Markttrends, wirtschaftliche Rahmenbedingungen und die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Industrie, Großhandel und Handwerk.

Einen praxisnahen Fachvortrag zum Thema Dialogmarketing präsentierte Olivia Radwanski von der Österreichischen Post. Dabei zeigte sie auf, wie Unternehmen ihre Zielgruppen gezielt ansprechen und Kundenbeziehungen nachhaltig stärken können.

Zum Abschluss informierte Geschäftsführer Patrick Lenhart über die Aktivitäten 2026 und die Schwerpunkte für 2027. Vorgestellt wurden geplante Kampagnen, Kommunikationsmaßnahmen und Angebote für die Mitgliedsbetriebe.

Der 1a-Industriedialog bot damit erneut die ideale Gelegenheit für persönliche Gespräche, neue Impulse und einen konstruktiven Austausch über die Zukunft der Branche.



Beiratssitzung in Mondsee

Am 15. Oktober 2026 traf sich der 1a-Beirat im Schlosshotel Mondsee, um die Weichen für 2027 zu stellen. Im Mittelpunkt standen strategische Entscheidungen, Projekte und Angebote für Mitglieder und Marktpartner.

Das Team der 1a-Marketingberatung informierte über Entwicklungen und organisatorische Veränderungen. Danach tauschten sich die Teilnehmenden über regionale Erfahrungen und die Zusammenarbeit mit Marktpartnern aus. Mit Vaillant, Viessmann und Frauenthal wurden die Kooperationen für 2027 besprochen.

Im Fokus stand die Jahresplanung. Der Beirat befasste sich mit Mitgliedsbeitrag und Budget, regionalen Werbemaßnahmen sowie Fördermöglichkeiten zur Sichtbarkeit der 1a-Betriebe. Auch die Weiterentwicklung des 1a-Cert, das Trendbarometer, die Mitgliederentwicklung und der Ausbau des 1a-Notrufs standen auf der Agenda.

Weitere Themen waren Kooperationen mit Toyota und Lexus, Schulungs- und Teameventformate, Aktivitäten für die 1a-NEXT-Gruppe sowie Exkursionen. Markt- und Markenstudien lieferten Einblicke in die Branchenentwicklung und die Wahrnehmung der Marke 1a.

Mit den gefassten Beschlüssen und neuen Ideen blickt die 1a-Gemeinschaft auf ein vielseitiges und zukunftsorientiertes Jahr 2027.





Fotos: 1a-Marketingberatung

Motorsport-Feeling für 1a-Installateure



Erneut trafen sich 1a-Installateure aus ganz Österreich am Red Bull Ring in Spielberg. Beim 1a-Trackday standen Fahrspaß, Geschicklichkeit und das sichere Ausloten der eigenen Grenzen im Mittelpunkt. Die Teilnehmer nutzten die Gelegenheit, ihr Können unter professionellen Bedingungen zu testen.



Auf dem Programm: sportliche Fahrten im Porsche Driving Center sowie Offroad-Erlebnisse mit Geländewagen vom Typ INEOS Grenadier und Buggys. Für die 20 Teilnehmer gab es insgesamt zehn Fahrzeuge. Neben Action und Adrenalin kam auch der Austausch unter den Mitgliedsbetrieben nicht zu kurz. Für das leibliche Wohl in der Bullslane war bestens gesorgt.



Diese 1a-Betriebe waren dabei:

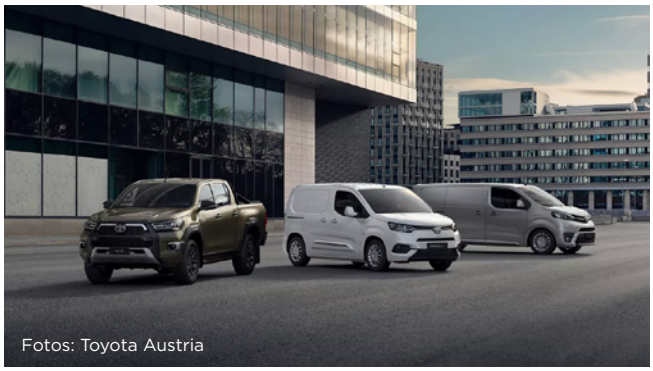
- **Baumann Installations GmbH & Co KG**
- **Georg Berger GmbH**
- **H3**
- **Höftberger GesmbH & Co KG**
- **Hutter & Stifter GmbH**
- **Michael Fleck Installationen GmbH**
- **Reider GWH Installationen e.U.**
- **Sonderhof**

Neue Vorteile für 1a-Mitglieder

Toyota und Lexus an Bord

Die 1a-Installateure erweitern ihr Partnernetzwerk: Mit der Toyota Austria GmbH und Lexus Österreich wurde eine neue Werbepartnerschaft vereinbart. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von 1a-Mitgliedsbetrieben profitieren damit von attraktiven Sonderkonditionen beim Kauf ausgewählter Neufahrzeuge. Die Kooperation gilt österreichweit und umfasst die aktuellen Modellpaletten von Toyota und Lexus. Ziel der Partnerschaft ist es, den Zugang zu zuverlässigen Mobilitätslösungen zu erleichtern und zusätzliche Mehrwerte für die 1a-Mitgliedsbetriebe zu schaffen.

Hier geht's zu den Vorteilen



Fotos: Toyota Austria





Starke Partnerschaft für Rohr und Kanal

RohrMax ist neuer 1a-Kooperationspartner

Die 1a-Installateure erweitern ihr Partnernetzwerk: Mit RohrMax gewinnt die Kooperation einen erfahrenen Spezialisten für Rohr- und Kanalservice. Die Zusammenarbeit stärkt das Leistungsangebot der Mitgliedsbetriebe und den 1a-Notruf.

Seit 1. Oktober 2026 ist RohrMax offizieller Kooperationspartner der 1a-Installateure. Das Unternehmen ist seit mehr als 45 Jahren auf die Reinigung, Untersuchung und Sanierung von Rohr- und Kanalsystemen spezialisiert und unterstützt die Mitgliedsbetriebe künftig flächendeckend in sieben Bundesländern bei allen Fragen rund um Kanal- und Rohrservices.

Zum Leistungsspektrum von RohrMax zählen die professionelle Beseitigung von Verstopfungen, die Reinigung von Rohr- und Kanalsystemen sowie Kanal-TV-Untersuchungen. Mithilfe moderner Kameratechnik können Schäden oder Ablagerungen in Leitungen schnell erkannt und gezielt bewertet werden. Darüber hinaus bietet das Unternehmen Lösungen für die Sanierung von Rohr- und Kanalsystemen an. Zum Einsatz kommen dabei unter anderem moderne Inliner-Verfahren, die unter geeigneten Voraussetzungen eine Sanierung ohne umfangreiche Grabungsarbeiten ermöglichen. Ergänzt wird das Angebot durch Dichtheitsprüfungen, vorbeugende Wartungen und die Reinigung von Lüftungsanlagen.

Ein wesentlicher Bestandteil der neuen Partnerschaft ist die Einbindung von RohrMax in den 1a-Notruf unter der österreichweiten Nummer 05 1704. Künftig kann bei Verstopfungen sowie Problemen mit Abflussleitungen und Kanalsystemen auf die Fachkompetenz und technische Ausstattung des neuen Partners zurückgegriffen werden. Dadurch wird das bestehende Notrufangebot sinnvoll erweitert und die Unterstützung für Kundinnen und Kunden weiter gestärkt.



Foto: RohrMax


Foto: RohrMax

Außerdem umfasst die Kooperation gemeinsame Weiterbildungs- und Netzwerkveranstaltungen, Aktivitäten im Bereich Contentmarketing sowie eine maßgeschneiderte Betreuungsstruktur für die 1a-Mitgliedsbetriebe. Damit profitieren die Partnerbetriebe von zusätzlichem Know-how und einem starken Spezialisten an ihrer Seite.

KONTAKT:

RohrMax Rohrreinigungs- und Kanalsanierungsgesellschaft m.b.H.
Garnisongasse 7/21
1090 Wien
0820 320 330
info@rohrmax.at
www.rohrmax.at

Starke Partner im Advent

Der 1a-Adventkalender ist zurück!



Foto: 1a-Marketingberatung/KI-generiert

Der digitale 1a-Adventkalender geht wieder rechtzeitig zum Start der Adventzeit online. Von 1. bis 24. Dezember können Besucher auf www.1a-advent.at täglich ein neues Türchen öffnen und an den jeweiligen Verlosungen teilnehmen. Die Aktion hat sich in den vergangenen Jahren als beliebter Bestandteil der Vorweihnachtszeit etabliert und sorgt laufend für Aufmerksamkeit auf den digitalen Kanälen der 1a-Installateure.

Gemeinsam mit zahlreichen Industriepartnern wird der Adventkalender auch 2026 wieder umgesetzt. Hinter den einzelnen Türchen verbergen sich hochwertige Sachpreise, die von den teilnehmenden Markenpartnern zur Verfügung gestellt werden. Durch die tägliche Interaktion entsteht ein kontinuierlicher Kontakt zu Endkundinnen und Endkunden, gleichzeitig wird die Zusammenarbeit zwischen den 1a-Installateuren und ihren Partnern sichtbar gemacht. Die Aktion verbindet Unterhaltung mit Markenpräsenz und unterstützt die digitale Kommunikation während der gesamten Adventzeit.

Beworben wird der Adventkalender über verschiedene Online-Kanäle und Social-Media-Aktivitäten. Dadurch wird die Reichweite der Aktion laufend gesteigert und die Besucher werden immer wieder zur Teilnahme eingeladen. Der Startschuss fällt am 1. Dezember, täglich wartet eine neue Gewinnchance.

Alle Informationen zur Aktion sowie die Teilnahme sind unter **www.1a-advent.at** möglich. Ein herzlicher Dank gilt den beteiligten Industriepartnern, die den 1a-Adventkalender auch heuer wieder mit attraktiven Preisen unterstützen und damit zum Erfolg der Aktion beitragen.

Hier geht's zum Adventkalender: 1a-advent.at

Nächste Generation im Fokus

Aus 1a-Junioren wird 1a-NEXT

Mit 1a-NEXT startet ein neues Format für Jungunternehmer, Betriebsnachfolger und zentrale Führungskräfte. Im Mittelpunkt stehen praxisnaher Erfahrungsaustausch, persönliche Weiterentwicklung und ein starkes Netzwerk innerhalb der 1a-Gemeinschaft.

Mit 1a-NEXT entwickeln die 1a-Installateure ihr bisheriges Juniorenprogramm konsequent weiter. Ziel ist es, ein attraktives Angebot für die nächste Generation in den Mitgliedsbetrieben zu schaffen. Statt Titel und Definitionen in den Vordergrund zu stellen, richtet sich das neue Format gezielt an Jungunternehmer, Betriebsnachfolger und zentrale Führungskräfte.

Im Fokus stehen persönlicher Austausch, Weiterbildung und die Vernetzung innerhalb der Kooperation. 1a-NEXT soll Menschen zusammenbringen, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen, voneinander lernen und neue Impulse für ihren beruflichen Alltag mitnehmen möchten.

Das Programm umfasst künftig jährlich ein Seminar sowie eine gemeinsame Exkursion. Ergänzt wird das Angebot durch mehrere überregionale Kurzformate in den Regionen Ost, Mitte und West. Diese Veranstaltungen verbinden Fachvorträge und Gastreferate mit ausreichend Zeit für Networking und persönliche Gespräche.

Die ersten Schritte wurden bereits gesetzt. Im Rahmen der ERFA 3 wurde das Konzept vorgestellt und das Interesse potenzieller Teilnehmer erhoben. Die Rückmeldungen waren durchwegs positiv und bestätigten den Bedarf an einem modernen Format für die nächste Generation innerhalb der Kooperation.

Auch das diesjährige Juniorenseminar stieß auf großes Interesse. Die Veranstaltung war mit zwölf Teilnehmern vollständig ausgebucht.

Ein weiterer Höhepunkt ist die Exkursion von 23. bis 25. Juni 2027, bei der neben fachlichen Programmpunkten vor allem der persönliche Austausch im Mittelpunkt stehen wird.

Darüber hinaus sind gemeinsam mit BDO zwei 1a-NEXT-Stammtische im Raum Wien sowie in Wels geplant. Dabei erhalten die Teilnehmer praxisnahe Einblicke in steuerliche, rechtliche und betriebswirtschaftliche Themen und können sich direkt mit Experten austauschen.



Foto: 1a-Marketingberatung

Termine & Themen 2027

1a-NEXT-Stammtische

- Welche Rechtsform passt zu meinem Unternehmen?
- Immobilien & Unternehmensnachfolge
- Fokusthemen der Betriebsprüfung
- Gewinn ist nicht gleich Liquidität

45 Minuten Fachinput, anschließend Diskussion und Networking
Veranstaltungsorte: Wien/Umland und Wels

Die genauen Termine werden rechtzeitig bekannt gegeben.



Fotos: Biedermann

Kommunikation im Fokus

Junioren-Seminar 2026

Zwölf Teilnehmer aus 1a-Mitgliedsbetrieben nutzten Anfang Oktober die Gelegenheit, ihre persönlichen und kommunikativen Kompetenzen im Rahmen des 1a-Junioren-Seminars gezielt weiterzuentwickeln. Im Fokus standen praxisnahe Impulse, Austausch und Vernetzung.

Am 1. und 2. Oktober 2026 fand in Wels das diesjährige 1a-Junioren-Seminar statt. Die Veranstaltung richtete sich an Nachwuchsführungskräfte, Betriebsnachfolger, Junior-Geschäftsführer sowie junge Projekt- und Teamverantwortliche aus den 1a-Mitgliedsbetrieben. Aufgrund des großen Interesses war das Seminar mit zwölf Teilnehmern vollständig ausgebucht.

Als Seminarleiter konnte erneut Dr. Roman Szeliga gewonnen werden. Unter dem Motto „Kommunikation stärken – Herausforderungen meistern“ standen die persönliche Weiterentwicklung, wirkungsvolle Kommunikation und der Umgang mit den Herausforderungen des beruflichen Alltags im Mittelpunkt. Dabei vermittelte der erfahrene Trainer praxisnahe Impulse, die von den Teilnehmern direkt reflektiert und diskutiert werden konnten.

Neben den fachlichen Inhalten bot das Seminar ausreichend Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und zur Vernetzung untereinander. Gerade für die nächste Generation innerhalb der 1a-Gemeinschaft sind solche Formate ein wichtiger Baustein, um voneinander zu lernen, Kontakte aufzubauen und gemeinsame Fragen zu diskutieren. Das positive Feedback der Teilnehmer bestätigt einmal mehr den hohen Stellenwert dieses Weiterbildungsangebots.





Foto: Thomas Lerch

Dr. Roman Szeliga vermittelte praxisnahe Impulse zu Kommunikation und persönlicher Entwicklung.



Nächstes Ziel:

Meister in Heizungstechnik

Fotos: Erhart



Als 1a-Junioren-Beirat für Tirol will Luca Erhart den Austausch unter jungen Unternehmern stärken.

Seit April 2026 ist Luca Erhart 1a-Junioren-Beirat für Tirol. Bei Erhart Installationen in Steinach am Brenner arbeitet er im Montageteam – und hat heuer die Meisterprüfung in Gas- und Sanitärtechnik abgelegt.

Sein Vater habe schon früh versucht, ihm die Begeisterung für das Installateurhandwerk mitzugeben, erzählt Luca Erhart. Als Kind sei sein Interesse daran allerdings noch überschaubar gewesen. Erst später – unter anderem durch seine Tätigkeit im Schauraum bei Holter – erkannte er, wie vielseitig der Beruf ist. Schließlich entschied er sich bewusst für den Einstieg in den Familienbetrieb und absolvierte dort seine handwerkliche Ausbildung. Heuer hat er die Meisterprüfung in Gas- und Sanitärtechnik abgeschlossen.

Heute schätzt er die Vielseitigkeit und die Zukunftssicherheit des Berufs: „Wir sorgen täglich für grundlegende Dinge wie Wärme, Wasser und ein angenehmes Raumklima. Es ist schön, am Ende des Tages zu sehen, was man mit seiner eigenen Arbeit geschaffen hat."

Kein Tag wie der andere

Derzeit ist Luca Erhart hauptsächlich im Montageteam und begleitet Projekte von Anfang bis Ende – vom Neubau über Sanierungen bis zum Umstieg auf Wärmepumpe oder Pellets, dazu Reparaturen, Wartung und Service. Der Arbeitstag beginnt meist um 7 Uhr, mal ist er allein, mal mit Kollegen unterwegs. Besonders gerne arbeitet er an Badsanierungen. Aus der Zeit im Schauraum kennt er diesen Bereich gut, und es reizt ihn, wenn aus einem bestehenden Bad etwas völlig Neues entsteht.

In Erinnerung geblieben ist ihm die Kindergartenbaustelle, bei der bestehende Gebäudeteile mit neuen Bereichen kombiniert werden. Ohne die erfahrenen Monteure und den Techniker des Betriebs wäre das deutlich schwieriger, sagt er – und er lerne dabei viel dazu.

Ehrlich beraten

Was den Betrieb aus seiner Sicht ausmacht, ist eine saubere, gewissenhafte Arbeitsweise ohne Abkürzungen auf Kosten der Qualität. Im Kundengespräch setzt er auf ehrliche Beratung: „Nicht immer muss sofort alles ausgetauscht oder die teuerste Lösung umgesetzt werden." Manchmal lasse sich mit dem passenden Ersatzteil ein kompletter Austausch vermeiden – sofern das fachlich vertretbar ist.

Bei den Anfragen beobachtet er ein wachsendes Interesse an Energieeffizienz, erneuerbaren Energien und, wegen der heißen Sommer, an Klimaanlagen und Kühllösungen. Ausbauen würde er gerne die regelmäßige Wartung von Heizungsanlagen. Mit Wartungsvereinbarungen ließen sich Störungen früh erkennen und Einstellungen optimieren, was Kunden langfristig Betriebskosten sparen kann. Sein nächstes Ziel ist die Meisterprüfung in Heizungstechnik, außerdem will er sich in der Kälte- und Klimatechnik weiterbilden. Langfristig will er stärker in technische Planung, Angebotslegung und Kundenberatung eingebunden sein und im Familienbetrieb Schritt für Schritt mehr Verantwortung übernehmen.

Neu im Junioren-Beirat

Auf die Idee brachten ihn sein Vater, sein Onkel und sein Bruder: Die Funktion des 1a-Junioren-Beirats war in Tirol schon länger unbesetzt. Seit April 2026 hat er sie inne. Ihn interessiert der Austausch mit anderen jungen Unternehmern und der Blick über den eigenen Betrieb hinaus. Ein konkretes Anliegen habe er derzeit noch nicht, sagt er. Zuerst möchte er die anderen Junioren kennenlernen und gemeinsam herausfinden, welche Themen für die Gruppe wichtig sind. Die bisherigen Seminare und jährlichen Exkursionen sollten aus seiner Sicht unbedingt bleiben. Weil die Tiroler Gruppe noch relativ klein ist, hält er es für umso wichtiger, neue junge Mitglieder zu begeistern und die Junioren stärker einzubinden.

Firmensitz: Bahnhofstr. 166a, Steinach am Brenner
ERFA-Gruppe: Tirol
Geschäftsführer: Ing. Hannes Erhart, Ing. Marco Erhart
1a-Mitglied seit: 2000
Mitarbeiter: 14, davon 1 Lehrling





Heizungstausch 2027

Antrag vor Lieferung und Einbau

Fotos: 1a-Installateur Marketingberatung/KI-generiert

Ab 4. Jänner 2027 können wieder Förderungsanträge für den Heizungstausch gestellt werden. Die Förderpauschalen sind neu festgelegt, und der Antrag kommt künftig vor Lieferung und Einbau.

Am 10. Juli 2026 meldete die Förderstelle, dass die Budgetmittel der Sanierungsoffensive 2026 ausgeschöpft sind. Neue Registrierungen für den Kesseltausch waren ab da nicht mehr möglich. Seit 2. November läuft eine Neuauflage des „Kesseltauschs 2026“, ab 4. Jänner können laut offizieller Programmseite Förderungsanträge für die Sanierungsoffensive 2027 gestellt werden. Die beiden Aktionen folgen unterschiedlichen Abläufen: Bei der Neuauflage 2026 wird zuerst registriert und nach Abschluss und Abrechnung der Förderantrag gestellt; registriert werden können geplante oder bereits umgesetzte Projekte. 2027 kommt der Antrag vor der Umsetzung.

179 Millionen für den Kesseltausch

Für 2027 hat die Bundesregierung 500 Millionen Euro reserviert: 179 Millionen für den Heizungstausch aus dem Umweltministerium (BMLUK) und 321 Millionen für thermische Sanierungen. In den 500 Millionen enthalten sind 140 Millionen Euro des Wirtschaftsministeriums aus dem Energieeffizienzfonds. Sie fließen zur Gänze in die Sanierung, nicht in den Kesseltausch.

Neue Förderpauschalen

Die folgenden Angaben beziehen sich auf Ein-/Zweifamilienhäuser und Reihenhäuser.

Gefördert wird weiterhin mit festen Pauschalen je Heizsystem. Die Förderhöhen für 2027 sind laut offizieller Programmseite bereits fixiert: 4.000 Euro für den Anschluss an klimafreundliche oder hocheffiziente Nah- oder Fernwärme, 5.000 Euro für eine Wärmepumpe und 6.000 Euro für eine Holzzentralheizung mit Pellets, Hackgut oder Stückholz. Unter den jeweiligen Förderbedingungen sind zusätzlich 2.500 Euro für eine

gleichzeitig errichtete thermische Solaranlage mit mindestens sechs Quadratmetern Bruttokollektorfläche möglich sowie 5.000 Euro für eine neue Tiefenbohrung oder einen Brunnen bei Sole-Wasser- und Wasser-Wasser-Wärmepumpen. Im derzeit veröffentlichten Informationsblatt 2027 ist die in der ursprünglichen Förderaktion 2026 geltende Obergrenze von 30 Prozent der förderungsfähigen Investitionskosten nicht mehr enthalten.

Umweltminister Norbert Totschnig verweist auf die hohe Nachfrage: Man wolle möglichst viele Förderwerber berücksichtigen.

Übergang bis Jahresende

Die Neuauflage 2026 wird aus Mitteln finanziert, die durch Stornierungen, nicht umgesetzte Vorhaben und verfallene Registrierungen frei geworden sind. Laut Ministerium werden dafür bis Jahresende rund 20 Millionen Euro erwartet – deutlich weniger als das Budget für 2027. Die Beträge entsprechen bereits jenen von 2027. Laut Ministeriumsmitteilung sind Registrierungen und Anträge bis zur Ausschöpfung der Budgetmittel, längstens bis 31. Dezember 2026, möglich. Zugleich wird für den abgeschlossenen und abgerechneten Kesseltausch samt Antragstellung eine Frist von spätestens neun Monaten nach der Registrierung genannt. Wer erst gegen Jahresende registriert, sollte sich daher vorab von der Förderstelle bestätigen lassen, welche Einreichfrist für das eigene Vorhaben gilt. Anrechenbar sind Leistungen ab 7. Oktober 2026.

2027: Der Antrag kommt zuerst

Laut Informationsblatt muss der Antrag ab 4. Jänner vor der Umsetzung gestellt werden, also vor Baubeginn, Lieferungen und Leistungen. Gefördert wird nur, was ab Antragstellung erbracht wird. Für Planungsleistungen gilt diese Einschränkung nicht. Nach der Genehmigung erhält der Förderwerber einen Vertrag, den er binnen vier Wochen annehmen muss – gemeinsam mit einer Auftragsbestätigung, die auch der ausführende Betrieb unterschreibt. Ab der Genehmigung bleiben neun Monate für Umsetzung und Endabrechnung. Anträge sind möglich, solange Budgetmittel verfügbar sind, längstens bis 31. Dezember 2027. Erforderlich ist unter anderem ein Energieberatungsprotokoll des Bundeslandes.

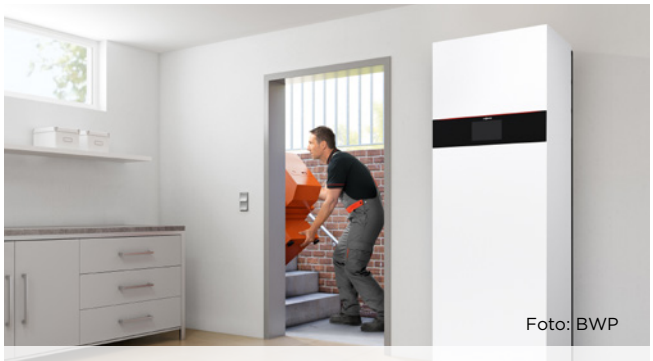


Foto: BWP

Ölkessel beim Ausbau: Die alte Anlage muss stillgelegt und fachgerecht entsorgt werden.



Foto: BWP

Außeneinheit einer Wärmepumpe: Auch das Kältemittel kann die Förderhöhe beeinflussen.

Die technischen Bedingungen

Gefördert wird der Umstieg von Öl, Gas, Kohle oder Elektrospeicheröfen auf eine klimafreundliche Zentralheizung mit wassergeführter Wärmeverteilung. Sämtliche vorhandenen fossilen Heizsysteme müssen stillgelegt und fachgerecht entsorgt werden. Ist die Entsorgung eines Brennstofftanks nicht möglich, muss er entleert, gereinigt und verplombt werden. Einbauen muss ein Fachbetrieb.

Weiterhin gilt der Fernwärmevorrang: Wärmepumpe oder Holzheizung werden nur gefördert, wenn ein Netzanschluss technisch nicht möglich oder wirtschaftlich nicht zumutbar ist. Unzumutbar ist er, wenn die Investitionskosten der Alternative um mindestens 25 Prozent niedriger sind als jene des Fernwärmeanschlusses.

Für Wärmepumpen nennt das Informationsblatt folgende Bedingungen: Die EHPA-Gütesiegelkriterien müssen erfüllt sein, die Vorlauftemperatur darf 55 °C nicht übersteigen. Das Kältemittel darf einen GWP-Wert von 750 nicht überschreiten, bei einkommensschwachen Haushalten von 150. Liegt der Wert über 150, sinkt die Förderung für Luft-Wasser-Monoblockgeräte bis 50 kW und Luft-Wasser-Splitgeräte bis 12 kW um 20 Prozent. Für Geräte mit einem GWP-Wert über 150 gilt außerdem eine Frist: Monoblock-Wärmepumpen bis 50 kW (Luft-Wasser, Sole-Wasser und Wasser-Wasser) und Luft-Wasser-Splitgeräte bis 12 kW müssen spätestens am 1. Jänner 2027 in Verkehr gebracht worden sein. Holzkessel brauchen mindestens Effizienzklasse A+, 85 Prozent

Kesselwirkungsgrad und müssen die Grenzwerte der Umweltzeichenrichtlinie UZ 37 (2025) einhalten. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern sind nur Wärmepumpen und Holzkessel mit weniger als 100 kW förderfähig. Die Förderstelle führt Listen der förderfähigen Wärmepumpen und Holzheizungen.



Pelletskessel: Die Holzzentralheizung hat mit 6.000 Euro die höchste Grundpauschale.

Mehr für Haushalte mit geringem Einkommen

Vorgesehen ist außerdem eine soziale Zusatzförderung aus dem EU-Klima-Sozialfonds. Sie steht unter dem Vorbehalt, dass die EU-Kommission den österreichischen Klima-Sozialplan genehmigt; für diese Zusatzförderung behält das Informationsblatt bis zum Aktionsstart Änderungen der Bedingungen, Beträge und Verfahrensbestimmungen vor. Die Berechtigung prüft die ORF-Beitrags Service GmbH, die dabei „förderungswürdige" und „einkommensschwache" Haushalte unterscheidet. Beide sollen bis zu 100 Prozent der förderungsfähigen Kosten erhalten können, begrenzt durch Höchstbeträge je Technologie. Laut Informationsblatt (Version Oktober 2026) liegen diese bei förderungswürdigen Haushalten ohne mögliche Zuschläge zwischen 6.000 und 9.000 Euro, bei einkommensschwachen je nach Technologie bei bis zu 39.480 Euro. Die 39.480 Euro gelten für Sole-Wasser- oder Wasser-Wasser-Wärmepumpen, nicht für jede Heizungsart.

Eine Landesförderung kann zusätzlich beantragt werden, sofern das Bundesland es zulässt. Alle Förderungen zusammen dürfen die Investitionskosten nicht übersteigen.

Für die Praxis

Die Wirtschaftskammer empfiehlt Betrieben, zwischen Leistungen aus 2026 und 2027 zu unterscheiden. Das Fachmedium „Gebäudeinstallation" empfahl im Oktober, in Angeboten auf die Abhängigkeit von Richtlinien und Budget hinzuweisen und Förderbeträge nicht vorsorglich vom Angebotspreis abzuziehen. Die 1a-Installateure haben die Eckdaten für Kunden auf ihrer Website aufbereitet.

Die Angaben beruhen auf dem derzeit veröffentlichten Informationsstand (November 2026). Laut Wirtschaftsministerium sollen die finalen Förderbestimmungen im Dezember beschlossen werden. Maßgeblich sind die jeweils gültigen Förderbedingungen der Förderstelle.

Termine

Bis 31. Dezember 2026 (solange Budget vorhanden): Registrierungen und Anträge Kesseltausch 2026 laut Ministeriumsmitteilung. Bei Registrierung gegen Jahresende die Einreichfrist vorab von der Förderstelle bestätigen lassen.

Ab 4. Jänner 2027: Anträge Sanierungsoffensive 2027 laut offizieller Programmseite.

Stand: November 2026. Reguläre Förderhöhen 2027 laut Programmseite fixiert; einzelne Bedingungen können bis zum Förderstart noch angepasst werden. Für die soziale Zusatzförderung gelten die gesonderten Vorbehalte des Informationsblatts.

Infos und Antrag: www.sanierungsoffensive.gv.at

Aktuelle Förderungen und Details zur Sanierungsoffensive finden Sie unter **www.sanierungsoffensive.gv.at**

1a-MARKETING

Alles für Ihren Auftritt:

Vorlagen. Sujets. Videos.

Passend zur aktuellen Sanierungsoffensive stehen im 1a-Intern Werbemittel und Social-Media-Vorlagen rund um den Heizungstausch bereit. Ob für regionale Marketingaktivitäten oder Social-Media-Kanäle: Die Materialien unterstützen Sie dabei, auf die neuen Fördermöglichkeiten aufmerksam zu machen und Kunden gezielt anzusprechen. Einfach im 1a-Intern herunterladen und für den eigenen Betrieb nutzen – so gelingt die Kommunikation schnell, unkompliziert und im einheitlichen 1a-Auftritt.



scannen und Vorlagen downloaden

Interview: Peter Huber, Viessmann

Gemeinsam die Energiezukunft



Foto: Viessmann

Was zeichnet die Zusammenarbeit von 1a-Installateuren und Viessmann aus?


Foto: Uwe Brandl

Sowohl die 1a-Installateure als auch Viessmann verfolgen einen Premium-Qualitätsanspruch. Daraus ergeben sich seit vielen Jahren Synergien in der gemeinsamen Marktbearbeitung.

Über die Jahrzehnte ist eine Win-win-win-Situation entstanden: Viessmann profitiert von der Kompetenz der 1a-Installateure bei Beratung, Montage und Installation. Gemeinsam bieten wir Lösungen, von denen vor allem unsere Kundinnen und Kunden profitieren. Erfolgsfaktor ist der Austausch bei ERFA-Treffen. So erkennen wir Marktbedürfnisse früh und entwickeln Lösungen.

Besonders wertvoll ist die persönliche Ebene: Über viele Jahre sind vertrauensvolle Beziehungen entstanden, die weit über eine klassische Geschäftsbeziehung hinausgehen. Nähe und gegenseitiges Vertrauen sind eine wichtige Basis für unseren Erfolg.

Welche Trends werden die Branche künftig prägen?

Ein zentraler Trend bei Energielösungen ist die Sektorkopplung. Wärme- und stromgeführte Systeme wachsen zu intelligent vernetzten Gesamtlösungen zusammen.

Viessmann möchte diese Entwicklung aktiv mitgestalten. Mit dem Universal Controller und unserem HEMS-Regelungsuniversum schaffen wir Voraussetzungen, um Komponenten optimal aufeinander abzustimmen – von Heizung und Kühlung über Photovoltaik und Stromspeicher bis zur Wallbox für Elektromobilität.

Die Zukunft liegt nicht mehr in einzelnen Produkten, sondern in ganzheitlichen, vernetzten Energielösungen für Gebäude. Darin sehen wir mit unseren Partnern große Chancen.

Welchen Wunsch haben Sie an die 1a-Installateure?

Ich wünsche mir, dass wir unsere erfolgreiche Zusammenarbeit weiter vertiefen und gemeinsam weiterentwickeln. Ziel ist es, unsere Stärken intensiver zu bündeln und eine breite Marktdurchdringung im gesamten Haustechnikbereich zu erreichen. Die Basis dafür ist vorhanden: Premiumqualität, gegenseitiges Vertrauen, jahrzehntelange Erfahrung und der gemeinsame Wille, die Zukunft der Haustechnik aktiv zu gestalten.

KONTAKT:

Viessmann GmbH
Viessmannstraße 1,
4641 Steinhaus bei Wels

T: +43 7242 62381-110
E: info@viessmann.at
www.viessmann.at

VIESMANN

ONE BASE intelligence



Viessmann Premium Qualität. Smart kalkuliert.

Vitocal 200-A intelligent energy: Zukunftssichere Wärmepumpentechnik in bewährter Viessmann Qualität für einen attraktiven Einstieg in nachhaltige Wärme.

- Reduziertes Gewicht
- Intelligentes Energy Management
- Schnelle und flexible Installation

Jetzt schlau machen
viessmann.at/vitocal-200-a-ie



Das 1a-Schulungszentrum:

Lernen, das begeistert. Wissen, das weiterbringt.

Fotos: Magnific, 1a-Marketingberatung

Mit dem 1a-Schulungszentrum bauen die 1a-Installateure ihr Weiterbildungsangebot aus. Neue Fachkurse, Online-Seminare und Teamevents sorgen für praxisnahes Wissen mit Mehrwert.

Die Anforderungen an Installationsbetriebe verändern sich laufend. Neue Technologien, gesetzliche Vorgaben, steigende Kundenanforderungen und der anhaltende Fachkräftemangel machen Weiterbildung zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor. Wer langfristig wettbewerbsfähig bleiben möchte, muss fachlich am neuesten Stand bleiben, Mitarbeiter gezielt fördern und gleichzeitig unternehmerische Herausforderungen meistern.

Genau hier setzt das 1a-Schulungszentrum an. Mit einem praxisnahen Weiterbildungsprogramm unterstützt es die Mitgliedsbetriebe dabei, ihre fachlichen, organisatorischen und persönlichen Kompetenzen kontinuierlich auszubauen. Das Angebot richtet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer ebenso wie an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und verbindet aktuelles Fachwissen mit unmittelbarer Anwendbarkeit im Betriebsalltag.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der technischen Weiterbildung. Die Installations- und Gebäudetechnikbranche befindet sich in einem stetigen Wandel. Neue Energiesysteme, innovative Technologien und sich laufend ändernde Rahmenbedingungen erfordern aktuelles Knowhow. Deshalb bietet das 1a-Schulungszentrum zahlreiche Fachseminare und Zertifizierungen an, die gezielt auf die Anforderungen der Praxis abgestimmt sind.

Zu den Highlights zählt die Schulung zur Installation und Inbetriebnahme von Klimaanlagen inklusive Personenzertifizierung gemäß den aktuellen europäischen Vorgaben. Die Teilnehmer erwerben dabei sowohl theoretisches Fachwissen als auch die notwendigen Qualifikationen für ihre praktische Tätigkeit. Durch mehrere Schulungsstandorte in Österreich wird eine flexible Teilnahme ermöglicht.

Doch erfolgreiche Betriebsführung erfordert längst mehr als technisches Wissen. Unternehmerinnen und Unternehmer sehen sich täglich mit rechtlichen, wirtschaftlichen und organisatorischen Fragestellungen konfrontiert. Deshalb umfasst das Schulungsprogramm zahlreiche Online-Seminare und Fachvorträge zu Themen, die unmittelbar für den Unternehmenserfolg relevant sind.

Behandelt werden unter anderem Neuerungen im Arbeitsrecht, in der Lohnverrechnung und im Sozialversicherungsbereich. Die Seminare vermitteln aktuelle Informationen verständlich und praxisnah. Die Teilnehmer erhalten konkrete Handlungsempfehlungen für die Umsetzung im eigenen Unternehmen und profitieren von Expertenwissen aus erster Hand.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem Thema Personalführung. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels wird die Fähigkeit, Mitarbeiter erfolgreich zu führen und langfristig an das Unternehmen zu binden, immer wichtiger. Spezielle Seminare beschäftigen sich mit Kommunikation, Konfliktmanagement und dem professionellen Umgang mit herausfordernden Situationen im Arbeitsalltag.

Auch betriebswirtschaftliche Themen nehmen einen wichtigen Platz im Schulungsangebot ein. Seminare zu Geschäftsführerhaftung, Unternehmensnachfolge, Unternehmenskauf oder Payroll Due Diligence vermitteln wertvolles Wissen für strategische Entscheidungen und unterstützen Unternehmer dabei, ihren Betrieb zukunftssicher aufzustellen.

Darüber hinaus widmet sich das Schulungszentrum den Herausforderungen der Digitalisierung. Digitale Anwendungen sind aus modernen Installationsbetrieben nicht mehr wegzudenken. Gleichzeitig steigen die Risiken durch Cyberkriminalität und Datenmissbrauch. Spezielle Schulungen zum Thema IT-Sicherheit zeigen auf, wie Unternehmen sensible Daten schützen und Sicherheitsmaßnahmen wirksam umsetzen können.

Neben der fachlichen Qualifikation steht auch der persönliche Austausch im Mittelpunkt. Das 1a-Schulungszentrum versteht Lernen nicht ausschließlich als Wissensvermittlung, sondern als Möglichkeit, Erfahrungen zu teilen und voneinander zu profitieren. Der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Betrieben eröffnet neue Perspektiven und liefert wertvolle Anregungen für die eigene Praxis.

Aus diesem Grund wird das Schulungsprogramm durch zahlreiche Teamevents und Netzwerkveranstaltungen ergänzt. Diese Veranstaltungen schaffen Raum für persönliche Begegnungen, fördern den Zusammenhalt innerhalb der 1a-Gemeinschaft und stärken das Netzwerk. Häufig entstehen dabei neue Kontakte, Ideen und



Das neue Schulungsprogramm: kompakt und übersichtlich auf acht Seiten.

Lösungsansätze, die weit über die eigentliche Veranstaltung hinauswirken.

Mit dem kontinuierlichen Ausbau des 1a-Schulungszentrums investieren die 1a-Installateure gezielt in die Zukunft ihrer Mitgliedsbetriebe. Das Angebot kombiniert technisches Fachwissen mit unternehmerischer Kompetenz, fördert die persönliche Weiterentwicklung und stärkt gleichzeitig das Netzwerk innerhalb der Gemeinschaft. So entsteht ein modernes Weiterbildungsangebot, das Betriebe dabei unterstützt, auch künftig erfolgreich am Markt zu bestehen.

Denn eines bleibt unverändert: Gut ausgebildete Mitarbeiter, engagierte Unternehmer und ein starkes Netzwerk sind die beste Grundlage für nachhaltigen Erfolg. Genau dafür steht das 1a-Schulungszentrum. Lernen, das begeistert. Wissen, das weiterbringt.



zum Online-Schulungs-programm



Die hohe Kunst der Kältetechnik

Fachwissen für kühle Köpfe

Kältetechnik zählt zu den anspruchsvollsten Bereichen des Installateurgewerbes. Umso wichtiger sind fundiertes Fachwissen, regelmäßige Weiterbildung und der sichere Umgang mit modernen Systemen.

Mit dem Kältetechnik-Kurs bieten die 1a-Installateure ihren Mitgliedsbetrieben eine gezielte Weiterbildungsmöglichkeit für ein wachsendes und zukunftsorientiertes Geschäftsfeld. Im Mittelpunkt stehen die fachgerechte Installation und Inbetriebnahme von Klimaanlagen sowie die praxisnahe Vermittlung jener Kenntnisse, die für den professionellen Umgang mit modernen Kälte- und Klimasystemen erforderlich sind. Der Lehrgang richtet sich an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ihr Fachwissen erweitern und zusätzliche Qualifikationen erwerben möchten.

Praxisnahe Ausbildung mit Prüfung

Der Kurs erstreckt sich über fünf Tage zu jeweils acht Stunden und verbindet theoretische Grundlagen mit praktischem Arbeiten. Die Teilnehmer erhalten einen umfassenden Einblick in technische Zusammenhänge, gesetzliche Anforderungen und die wichtigsten Arbeitsschritte bei Installation und Inbetriebnahme von Klimaanlagen. Ein besonderer Vorteil ist die abschließende Prüfung, die den Teilnehmern die erforderliche Zulassung für entsprechende Tätigkeiten ermöglicht und damit den Grundstein für zusätzliche Einsatz- und Geschäftsmöglichkeiten legt.

Attraktiver Mitgliedervorteil

Für 1a-Mitgliedsbetriebe wird der Kurs zum Vorteilspreis von 3.400 Euro netto angeboten. Gegenüber dem regulären Kurspreis ergibt sich dadurch eine Ersparnis von 300 Euro pro Person. Aktuell werden die Schulungen an den Standorten Mödling, Graz und Pasching angeboten. Aufgrund der hohen Nachfrage ist bereits eine Ausweitung des Angebots geplant. Weitere Kurse sollen künftig auch in Salzburg, Oberösterreich, der Steiermark und Kärnten stattfinden. Damit wird sichergestellt, dass noch mehr Mitgliedsbetriebe von diesem wichtigen Weiterbildungsangebot profitieren können.



Fotos: Magnific

Der fünftägige Kältetechnik-Kurs vermittelt Praxiswissen und endet mit einer Zulassungsprüfung.



Termine

Mödling	25.-29. Jänner 2027 HTL Mödling
Pasching	1.-5. Februar 2027 Gewerbepark Wagram 6
Graz	22.-26. Februar 2027 Kärntner Straße 303

HERZULES®

UNSCHLAGBAR STARK

Der HERZ Thermostatkopf in Massivausführung - robust nach außen, intelligent im Inneren.

Ideal für alle öffentlichen Einrichtungen.

- Massive Ausführung
- Diebstahlsicher
- Vandalensicher
- Schwer entflammbar
- Schutz vor unbefugter Betätigung



Jetzt scannen für weitere Details.

www.herz.eu

ALVA Heiztechnik & Kundenservice

Praxisnahe Lösungen und persönliche Beratung

Mit neuen Pumpenbaugruppen und persönlicher Beratung unterstützt ALVA Installateurbetriebe. Außendienstmitarbeiter Markus Zinkl gibt Einblicke in die Branche und die Menschen hinter der Marke.

ALVA Pumpenbaugruppe: kompakt, flexibel, montagefreundlich

Die neuen ALVA Pumpenbaugruppen bieten eine praxisgerechte Lösung für eine effiziente Wärmeverteilung. Dank vormontierter Komponenten, kompakter Bauweise und flexibler Montagemöglichkeiten erleichtern sie die Installation und sparen wertvolle Zeit auf der Baustelle.

Die Vorteile auf einen Blick:

- **Vielseitig einsetzbar:** Ungemischte und gemischte Ausführungen für unterschiedliche Heizkreisanwendungen.
- **Flexible Montage:** Für Verteileranlagen bis 70 kW geeignet, alternativ auch zur Wandmontage. Vor- und Rücklauf sind wechselbar.
- **Schnelle Installation:** Vormontierte Heizkreisstationen reduzieren den Montageaufwand.
- **Effiziente Dämmung:** Hochwertige EPP-Design-Isolierung für optimale Wärmedämmung und eine moderne Optik.
- **Einfache Kontrolle:** Integrierte Thermometer im Kugelhahngriff für eine schnelle Betriebsüberwachung.
- **Präzise Regelung:** Gemischte Ausführung mit 3-Wege-Mischer, Stellmotor und stufenlos einstellbarem Bypass.
- **Individuelle Ausstattung:** Wahlweise mit oder ohne ALVA Flow Hocheffizienzpumpe erhältlich.
- **Zuverlässiger Betrieb:** Aufeinander abgestimmte Komponenten sorgen für hohe Betriebssicherheit.

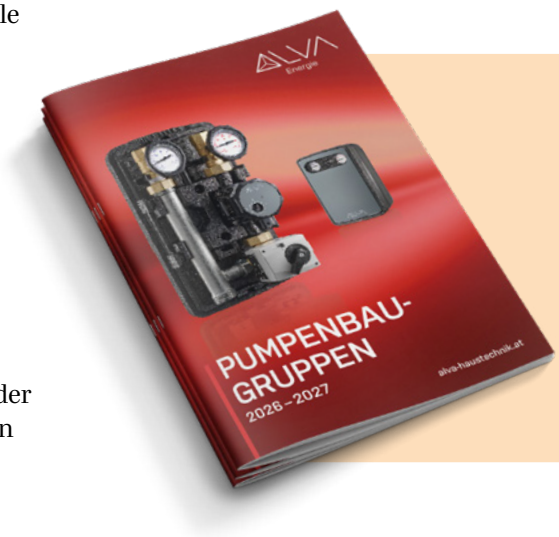
ALVA Außendienst: Persönlich betreut. Kompetent beraten.

Fünf Kundenbetreuer, rund 40.000 Produkte und ein gemeinsames Ziel: Installateure im Arbeitsalltag bestmöglich zu unterstützen.

Der ALVA Außendienst setzt auf persönliche Betreuung, praxisnahe Beratung und den direkten Austausch mit Installateurbetrieben.

Die fünf Kundenbetreuer beraten rund um das umfassende ALVA Sortiment mit ca. 40.000 Artikeln – von Sanitär, Energie und Installation bis hin zu Industrie, Tiefbau und Elektro. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Haustechnik.

Im Mittelpunkt stehen die konkreten Anforderungen der Installateure: Sie profitieren von persönlichen Ansprechpartnern, fundiertem Produktwissen und praxisgerechten Lösungen. Gleichzeitig unterstützt der ALVA Außendienst die Verkaufsberater von ÖAG und SHT.



Entdecken Sie alle ALVA Pumpenbaugruppen im Katalog. **QR-Code scannen und mehr erfahren!**



Bei einer guten Produktberatung steht der Kunde im Mittelpunkt

Markus Zinkl, ALVA Vertrieb Außendienst, spricht über die Herausforderungen der Installateure, persönliche Kundenbetreuung und die Menschen hinter ALVA.

Was beschäftigt die Installateurbetriebe aktuell?

Die wirtschaftliche Lage ist herausfordernd. Am auffälligsten ist die Unplanbarkeit. Die Auftragslage ist in den meisten Betrieben sehr schwankend und unterscheidet sich stark von den stabilen Glanzzeiten.

Was ist dir bei Kundenbesuchen wichtig und was macht für dich eine gute Produktberatung aus?

Ein herzliches Auftreten. Ziel ist, dass der Kunde erkennt, dass ihm hier geholfen wird. Mit gezielten Fragen gilt es festzustellen, wo man am besten unterstützen kann. Bei einer Produktvorstellung steht das Produkt im Mittelpunkt, bei einer guten Produktberatung der Kunde. Gute Beratung bedeutet nicht nur, Produkteigenschaften zu erklären, sondern echten Mehrwert zu vermitteln und Vertrauen zu schaffen.

Was gefällt dir an der Arbeit mit Installateurbetrieben am meisten?

Die Abwechslung. Kein Kunde, kein Tag, keine Tour ist gleich. Und wenn ich Probleme lösen kann, alleine oder mit Hilfe meines großartigen Teams, dann ist das ein Highlight.

Wofür steht ALVA aus deiner Sicht?

ALVA soll neben dem Gesamtpaket aus Top-Qualität zu fairen Preisen vor allem für Vertrauen stehen. Hier wird geholfen, denn hinter ALVA stehen viele hochqualifizierte Menschen. Das soll der Kunde bei jedem Anliegen und jeder Anfrage spüren.

ALVA erweitert das Heiztechnik-Sortiment um neue Pumpenbaugruppen. Für welche Anwendungen sind sie besonders interessant?

Die neuen ALVA Pumpenbaugruppen sind besonders für moderne Heizungsanlagen interessant, bei denen eine effiziente und zuverlässige Wärmeverteilung gefragt ist. Sie bieten dem Installateur eine kompakte, praxisgerechte Lösung, die einfach und zeitsparend zu montieren ist.

Was brauchen Installateure heute von einem Lieferanten, und wie wichtig sind dabei Verfügbarkeit und einfache Montage?

Ganz klar: Lieferbarkeit, Präsenz und Erreichbarkeit des Ansprechpartners. Verfügbarkeit, einfache Montage und ein gut abgestimmtes Sortiment sind das Um und Auf.

Gibt es ein Kundenerlebnis, das dir besonders in Erinnerung geblieben ist?

Natürlich ist nicht jeder Kundentermin einfach. Besonders in Erinnerung bleiben mir aber oft genau jene Gespräche, die anfangs wenig erfolgversprechend erscheinen und sich durch Offenheit, Engagement und gegenseitiges Verständnis doch noch komplett ins Positive wenden. Gerade solche Erfolge machen mich stolz und motivieren mich immer wieder aufs Neue.

Was möchtest du Installateuren über ALVA mitgeben?

Ich kann nur dringend empfehlen, ALVA weiterhin aufmerksam zu verfolgen. Da ist einiges in Bewegung, und man darf gespannt sein, was in nächster Zeit noch alles kommt. Hinter ALVA steht ein großartiges Team, das täglich mit viel Einsatz daran arbeiten, die Marke ALVA weiterzuentwickeln. Da steckt unglaublich viel Arbeit und Herzblut dahinter, worauf wir wirklich stolz sein können.

alva-haustechnik.at

Neue Wege, Kunden zu erreichen:

Werbung in ChatGPT. Ein neuer Werbekanal.

Immer mehr Personen nutzen künstliche Intelligenz auch bei der Suche nach Unternehmen und Dienstleistungen. So wird beispielsweise direkt in ChatGPT nach einem Installateur für eine bestimmte Leistung gesucht.

Mit ChatGPT Ads können Unternehmen nun auch in diesem Umfeld Werbung schalten.

Wie funktionieren ChatGPT Ads?

Bei Google Ads werden Anzeigen hauptsächlich anhand von Suchbegriffen, Zielgruppen und weiteren Kampagneneinstellungen ausgespielt.

ChatGPT Ads funktionieren etwas anders. Hier kann zusätzlich der Inhalt und Kontext einer Unterhaltung berücksichtigt werden. Dadurch kann eine Anzeige dort erscheinen, wo sich eine Person gerade mit einem passenden Thema oder einer bestimmten Dienstleistung beschäftigt.

Die Anzeige wird getrennt von der eigentlichen Antwort und klar als Werbung gekennzeichnet. Die bezahlte Anzeige hat keinen Einfluss darauf, welche Antwort ChatGPT erstellt.

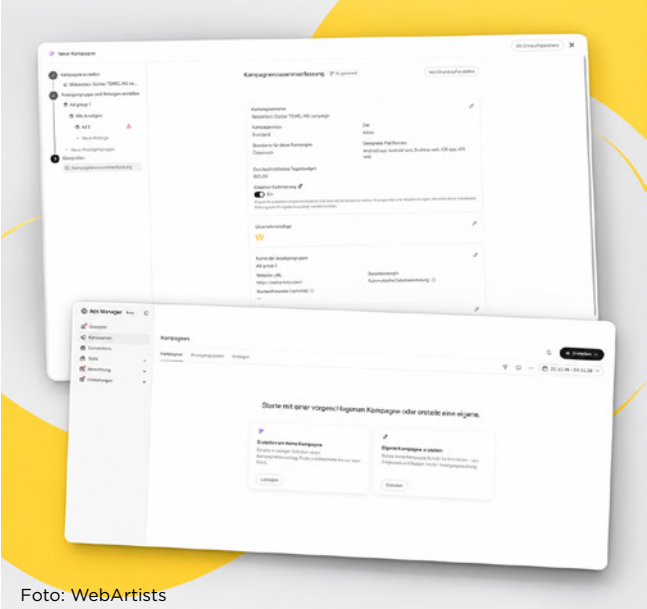


Foto: WebArtists

Wo werden die Anzeigen ausgespielt?

ChatGPT Ads werden direkt innerhalb von ChatGPT ausgespielt und können unterhalb einer passenden Antwort erscheinen.

Werbung kann derzeit Nutzerinnen und Nutzern der kostenlosen ChatGPT-Version sowie des Go-Tarifs angezeigt werden. Die kostenpflichtigen Tarife Plus, Pro, Business, Enterprise und Edu sind werbefrei.

Für Unternehmen in Österreich steht der ChatGPT Ads Manager bereits zur Verfügung.

Was kosten ChatGPT Ads?

Unternehmen können selbst festlegen, wie viel sie für eine Kampagne ausgeben möchten.

Das Mindesttagesbudget bei Abrechnung in Euro beträgt derzeit 15 Euro pro Kampagne. Das Tagesbudget wird dabei als durchschnittliches Budget über sieben Tage betrachtet. An einzelnen Tagen können die tatsächlichen Ausgaben daher höher oder niedriger ausfallen.

Die Abrechnung kann je nach Kampagnenziel beispielsweise nach Impressionen oder gültigen Klicks erfolgen.

Einen allgemein festgelegten Preis pro Klick gibt es nicht. Unternehmen geben ein maximales Gebot vor. Wie hoch die tatsächlichen Kosten ausfallen, hängt unter anderem von der Kampagne, der gewünschten Zielgruppe und dem Wettbewerb um die jeweilige Werbeausspielung ab.

Damit entsteht für Unternehmen neben Google Ads und Social Media ein weiterer digitaler Werbekanal, direkt dort, wo potenzielle Kunden bereits nach passenden Leistungen und Anbietern suchen.

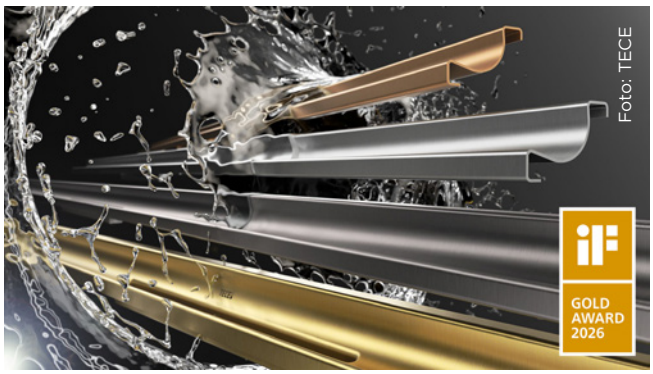
KONTAKT:

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

WebArtists©
Ihre Website kann mehr!

Neue Duschrinnengeneration TECEdrainway:

Designstark und schnell montiert



Mit der neuen Duschrinnengeneration **TECEdrainway** präsentiert TECE seine Erfahrung aus mehr als 20 Jahren Linienentwässerung in einer Lösung, die minimalistisches Design mit hoher Funktionalität verbindet.

Das besonders schmale Ablaufprofil wurde für den dezenten Einbau zwischen Wand- und Bodenfliesen entwickelt und fügt sich nahezu unsichtbar in die Badgestaltung ein. Großzügige Justiermöglichkeiten und ein hoher Toleranzbereich erleichtern die Montage. Das Edelstahlprofil ist in 110 cm und 160 cm erhältlich und kann nischenbündig gekürzt werden. Der Ablauf lässt sich flexibel ausrichten, wodurch die Installation vereinfacht und zusätzliche Verbindungsstellen reduziert werden.

Optimierte Strömungsverhältnisse mit Strudel-Impuls-Geometrie und integriertem 3D-Gefälle fördern den Wasserabfluss und unterstützen die Selbstreinigung. Erhältlich in Schwarz, Bronze, Messing und Edelstahl gebürstet, sorgt die PVD-Oberfläche dauerhaft für eine hochwertige Optik.

KONTAKT:

TECE Österreich GmbH
Betriebsring 27
2483 Ebreichsdorf

T: +43 2254 207 02
E-Mail: info@tece.at
www.tece.at



Eine Software voraus.

pds

Handwerkersoftware und Apps von pds

Für Installateurbetriebe jeder Größe

Ihr pds Partner in der Nähe:



HOLD & SPADA



Grohe Rapido SmartBox:

Zeit für den Wechsel

Fotos: Grohe

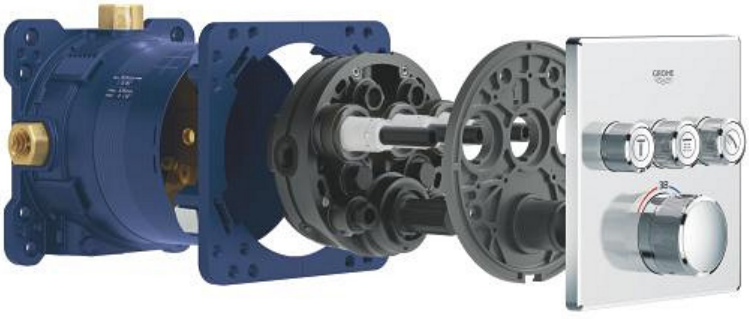
Unzufrieden mit deinen aktuellen Unterputz-Systemen? Wenn komplizierte Montageabläufe auf der Baustelle wieder einmal unnötig Zeit fressen und starre Systeme nerven, ist es Zeit für einen Wechsel. Die GROHE Rapido SmartBox bringt genau die Erleichterung, die du im Alltag brauchst – das spart spürbar Nerven, Einbauzeit und bares Geld.

Ein einziger Rohbaukörper für alle Fälle. Brause, Wanne oder Thermostat: Das System deckt sämtliche Varianten mühelos ab. Mit ihrer extrem flachen Einbautiefe von gerade einmal 75 mm verschwindet die Box in absolut jeder Wand, sowohl im Massiv- als auch im Trockenbau.

Die Montage geht intuitiv von der Hand. Weil das Wasser direkt von unten zugeführt wird, gehören 90°-Fittinge der Vergangenheit an – weniger Materialaufwand vor Ort und deutlich weniger heikle Verbindungsstellen in der Wand. Fünf griffige 1/2-Zoll-Messinganschlüsse verarbeitest du einfach mit der Rohrzange, ganz ohne Schraubstock oder zeitraubende Adapter. Über die drei Abgänge steuerst du bis zu drei Duschfunktionen über eine Armatur, für die bisher zwei separate Unterputzkörper nötig waren.

Über praktische Langlöcher richtest du die Einheit selbst nachträglich noch um bis zu 6° an Fliesen und Fugen aus. Rund 250 Fertigmontagesets stehen zur Wahl, von klassischen Einhebelmischern über Thermostate bis hin zur intuitiven SmartControl-Drücktechnologie. Hinzu kommen nachrüstbare Vorabsperrungen (14 053 00M), normgerechte Sicherheit nach EN 1717 (14 055 000) und die praktische TurboStat-Wechselkartusche (49 003 000) für vertauschte Anschlüsse.

Alle Highlights und Details zum Umstieg findest du unter www.grohe.at



KONTAKT:

GROHE Ges.m.b.H.
Kölblgasse 8
1030 Wien, Austria
T: +43 (0)1 680 60
www.grohe.com


TECE
BEWÄHRTES
VERBESSERN.
TECEdrainway – attraktiv, hygienisch, sicher.
✓ Einfache und schnelle Montage
✓ Innovative Freeflow-Ablauftechnologie
✓ Sauber im Handumdrehen
✓ Perfekt abgestimmt für alle Gewerke
Jetzt entdecken unter:
spotlight.tece.com
close to you

Pure Freude an Wasser

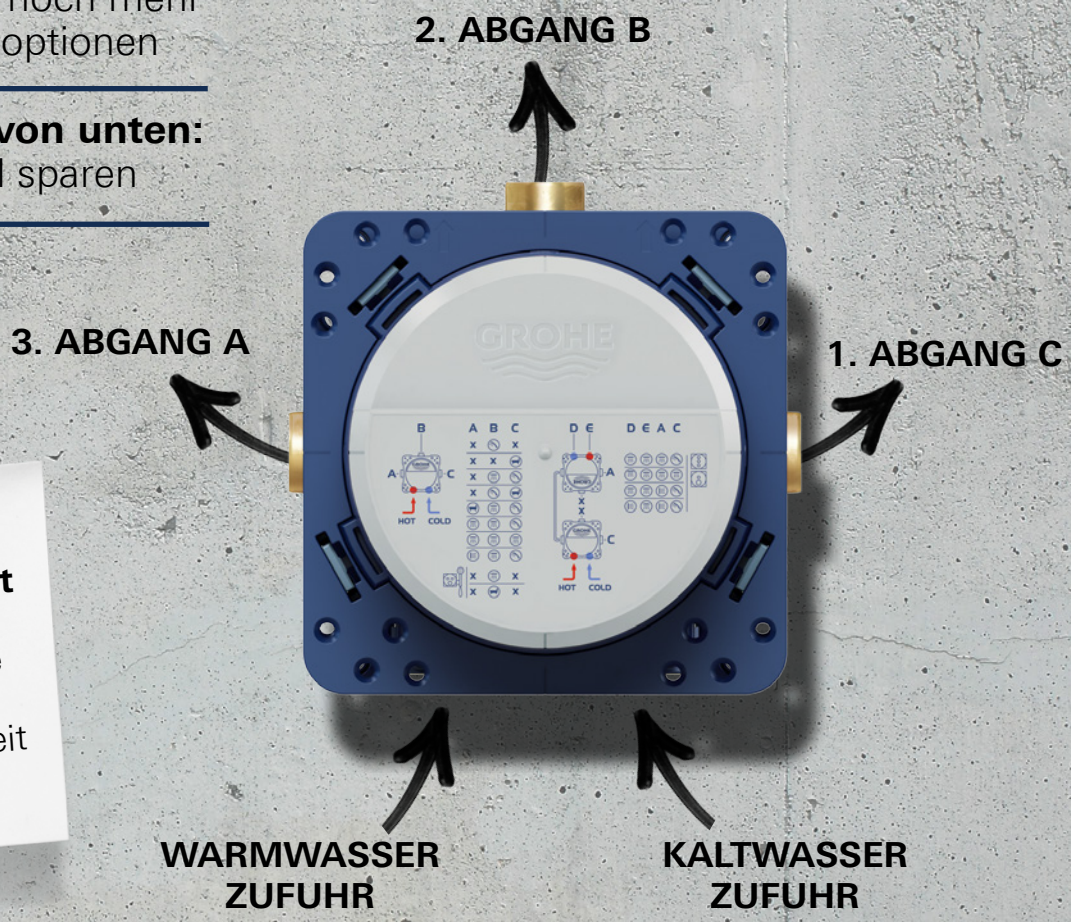
GROHE

DIE UNTERPUTZBOX, DIE JEDEN WUNSCH ERFÜLLT

GROHE **RAPIDO SMARTBOX**

Drei Abgänge – für noch mehr Dusch- und Wannenoptionen

Wasserzuführung von unten: viel Zeit und Material sparen



Maximale Freiheit für Bäder
Spielend leichte Installation
Spare Material, Zeit & Geld

AUF JEDEN KAUFWUNSCH VORBEREITET: EINE FÜR ALLE FÄLLE

Passend für rund 250 Fertigmontagesets. Wunsch-Armatur und Design nachträglich auswählen – für maximale Flexibilität bei der Planung.

GROHE SMARTCONTROL



THERMOSTATE



EINHEBELMISCHER

