

1a-Frühjahrskampagne

Steht unter der neuen Headline
„Handwerkskunst garantiert.“

Tolle Mitarbeitererevents

Sind ein großer Schwerpunkt
im neuen Schulungsprogramm

The billboard is set outdoors on a grassy area at night. It features a large image of a white toilet in a modern bathroom setting. The headline 'HANDWERKSKUNST GARANTIIERT.' is prominently displayed in white text on a blue background. To the left of the toilet, the 1a Installateur logo is visible, along with the text 'DIE 1. ADRESSE FÜR BAD & HEIZUNG.' and the website '1a-Installateur.at'. A circular orange sticker on the toilet reads 'JETZT NEU MIT "PSST NIGHT" QUIET FLUSHING'. In the bottom right corner, it says 'powered by GEBERIT'. The background of the billboard shows a modern building with a glass facade and a green roof.



GESTALTEN SIE DIE ZUKUNFT DER HAUSTECHNIK

SHT - ÖSTERREICHS NR. 1 PARTNER FÜR NACHHALTIGE HEIZLÖSUNGEN



WIR BIETEN IHNEN UMFASSENDE UNTERSTÜTZUNG BEI PLANUNG,
INSTALLATION UND WARTUNG NACHHALTIGER HEIZSYSTEME.
VON WÄRMEPUMPEN BIS PHOTOVOLTAIKANLAGEN -
ALLES FÜR ZUKUNFTSFÄHIGE PROJEKTE AUS EINER HAND.



Ein voller Terminkalender

Mag. ^{FH} Patrick Lenhart
Geschäftsführer



Mit Rückenwind und gut erholt ist das Team der 1a-Marketingberatung in das Jahr 2025 gestartet. Die beiden neuen Kolleginnen Carina und Athena haben sich toll eingearbeitet und zahlreiche Projekte in Eigenverantwortung übernommen.

Auch wenn das Jahr 2024 für den Großhandel und die Industrie ein herausforderndes war, so konnten die 1a-Installateure wieder ihre Kraft und Qualität zeigen. Sowohl in der Partnerschaft mit der SHT als auch in der Partnerschaft mit Viessmann konnten zahlreiche Erfolge verzeichnet werden. 2025 bringt jetzt mit Vaillant sogar erstmalig einen weiteren Qualitätspartner im 1a-Netzwerk.

Neben dem neuen Schulungsprogramm mit dem Fokus auf Kurzformaten sowie Teamevents gibt es schon im ersten Halbjahr eine Marketingoffensive. Zusätzlich zur Kampagne „Hohe Kunst der Installation“ im April folgt im Mai die Zusatzkampagne „Pfandfrei-Stressfrei“ mit Grohe. Weiters investieren wir in Online Werbeformate auf Youtube, in Hörfunkwerbung und in eine Social-Media-Offensive.

Ein Blick auf den Kalender zeigt, wir haben gemeinsam viel vor. Und das ist gut so. „Wer rastet der rostet“ und die positiven Rückmeldungen, Teilnahmequoten und gemeinsamen Erfolge sind der beste Antrieb.

Wir freuen uns auf 2025!

In Namen des gesamten 1a-Teams

Patrick Lenhart

Rückmeldungen, Feedback, Anregungen am besten direkt und ungefiltert an patrick.lenhart@1a-installateure.at

Schenken Sie uns ein Like!

Folgen Sie uns auf Social Media:



bit.ly/3AT6O66



bit.ly/3Vv8dwj



bit.ly/3U6CZdS





1a-Gemeinschaft

- 06 Regenfelder in Liebenfels
- 08 Neues Wiener 1a-Mitglied:
Frana & Uhrmann
- 10 Neu dabei:
Brüder Solly in 1130 Wien
- 12 F. Lassnig in Klagenfurt
- 14 Neues aus der Gemeinschaft
- 16 Wiener Installateurball
- 18 Einblick in die Beiträge
in sozialen Netzwerken



1a-Intern

- 19 1a-Termine 2025
- 20 1a-Beiratsexkursion
- 21 Digitaler Adventkalender
- 22 Schulungsprogramm 2025
- 24 Grohe-Zusatzkampagne
- 25 1a-Bildungsgipfel
- 26 Speaker bei der
1a-Vollversammlung
- 28 Radio-Werbung &
Kinopremieren 2025
- 29 Starke Zahlen: 1a-Cert
- 30 1a-Kampagne 2025



Foto: Cayenne

COVERSTORY

Alles über die Kampagne
2025 unter dem Motto
„Handwerkskunst garantiert“
auf **Seite 30**

Impressum:

Herausgeber und Medieneigentümer: 1a-Installateur Marketing-
beratung 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. ^{PH} Patrick Lenhart, Angelika Steinkellner und Sabine Schorn
Irrtümer, Druck- und Satzfehler vorbehalten. Grafik: 1a-Marketingbe-
ratung | Redaktion: Dr. Peter Tajmar, Ursula Wastl, Lektorat: Dr. Peter
Tajmar | Druck: Print Alliance HAV Produktions GmbH, Druckhaus-
straße 1, 2540 Bad Vöslau | Erscheinungsweise: 4-mal jährlich

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

Erklärung zum Datenschutz:

Die 1a-Marketingberatung GmbH verwendet personenbezogene
Daten, um den 1a-KURIER als Informationsmedium zuzusenden zu
können. Jeder Adressat hat (wie auch bisher) die Möglichkeit, eine
einmal zustande gekommene Einwilligung zur Nutzung personenbe-
zogenen 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:
Johannes Lechner in Fahrafeld
- 34 Ein Tag mit Lehrling Fabian Bader

1a-Wissen

- 36 Neue AGBs
- 38 Blick hinter die Kulissen der SHT:
Die Zukunft der Haustechnik
- 40 Das Insolvenzjahr 2024
- 42 Der Microsoft Copilot
im Wandel der Zeit



www.sfa-sanibroy.at

Sanibroy

Sanifast S

Universelle Schmutzwasserhebeanlage mit großem Nutzvolumen

- Temperaturbeständigkeit von kurzzeitig 90 °C
- 15 % Solewasserbeständigkeit für Abwasser aus Wasserenthärtungsgeräten und Kondensate
- Hohe Sicherheit durch zweiten Schwimmer und potentialfreien Alarmkontakt
- Extrem wartungsfreundlich: Pumpe am Deckel befestigt

↑ 11 m  14 m³/h





Fotos: Regenfelder

Fachkundige Lehrlingsausbildung ist zentrales Anliegen



Für Bernhard Regenfelder ist das in seinem Installations- und Spenglerbetrieb in Kärnten ein ganz wichtiges Thema. Das mitunter auch dazu geführt hat, dass er in seinen 30 Jahren als selbständiger Geschäftsführer mehr als 50 Lehrlinge ausgebildet hat.

Aufgewachsen auf einem Bauernhof hat Bernhard Regenfelder schon früh gemerkt, dass ihn Gebäude mehr interessieren als Felder oder der Stall. Sein Onkel war Inhaber einer Spenglerwerkstatt, also war der weitere Lebensweg als Handwerker vorgezeichnet. Nachdem er seine vierjährige Lehre als Installateur, Heizungsbauer und Spengler beendet und seine Meisterprüfungen 1992 und 1994 abgelegt hatte, beschloss er, in die Selbständigkeit zu gehen.

Anfangs alleine, später zu zweit und heute mit an die zwanzig Mitarbeitern, baute er durch Qualitätsarbeit und Kundenzufriedenheit sein Unternehmen auf. Regenfelder legt großen Wert auf die Zukunft, daher ist die Nutzung alternativer Energien und die fachkundige Lehrlingsausbildung ein Hauptaugenmerk seines Unternehmens.

Fachkundig heißt für ihn eine vielseitige Ausbildung. „Wir sind als Installateurbetrieb hauptsächlich in der Sanierung tätig, aber dadurch hat der Lehrling ja auch einen zusätzlichen Einblick in verschiedenste Gewerke. Bei einer Bädersanierung hat er Kontakt zu Fliesenlegern, immer wieder auch Kontakt zu Stromleitungen und Steckerinstallationen, auch verschiedene Materialkenntnisse durch Innenausbau kommen da hinzu“, erklärt Bernhard Regenfelder. Da das Unternehmen auch Leistungen für Installationen im Neubau sowie Heizungsumrüstungen macht, ist somit eine gute Auslastung gewährleistet.

Firmensitz: 9556 Liebenfels
ERFA-Gruppe: Kärnten
Geschäftsführer: Bernhard Regenfelder
1a-Mitglied: seit 2011
Mitarbeiter: 21, davon 5 Lehrlinge



30-jähriges Firmenjubiläum

Das Unternehmen besteht seit 1995. Nach mehrmaligem Umziehen und stetig wachsender Mitarbeiteranzahl residiert man seit 2011 in Liebenfels, Bezirk St. Veit an der Glan, mit dem erweiterten 300 m² großen Schauraum und der 1.500 m² Lagerhalle. Zuletzt gab es alle 5 Jahre eine Hausmesse bzw. Tage der offenen Tür. Nur 2020 viel diese Jubiläumsveranstaltung wegen der Pandemie aus. Heuer wird am 25. und 26. April gefeiert. Es gibt verschiedenste Präsentationen, Vorträge zu Themen wie Biomasse und Wärmepumpen, Industriepartner-Auftritte mit Neuigkeiten und geladene Gäste seitens der WKO und der Gemeinde. Freitagnachmittag und Samstagvormittag gibt es natürlich auch Verpflegung für Gäste und Kunden sowie zum Ausklang einen Frühschoppen samt Blasmusik, ein Freizeithobby des Chefs.

Im Betrieb herrscht ein familiärer Umgang mit den mehr als 20 Mitarbeitern. Einer davon ist schon seit 22 Jahren dabei. In der Regel übernimmt Regenfelder auch ein bis zwei Lehrlinge pro Jahr nach der Ausbildung in ein fixes Arbeitsverhältnis. Auch Sohn Benjamin gehört zur Stammmannschaft und hat bereits seit 2022 einen Installateur-Meistertitel.

Gegenwärtig sind insgesamt 5 Lehrlinge im Büro und bei Installateur- und Heizungstätigkeiten beschäftigt. Und zwar in einer 4-jährigen Ausbildungsphase. „Ich habe sie damit länger im Betrieb und die Lehre ist somit vielfältiger, weil sie so zumindest 2 Berufe im Bereich Gebäudetechnik lernen. Das ist für sie selbst, aber auch für das Unternehmen ein Qualitätsvorteil“, argumentiert Bernhard Regenfelder.



Perfekte Wasserqualität mit dem BWT E1 Einhebelfilter

Schützen Sie Ihr Trinkwasser!



Innovatives Einhebelsystem



Umfangreicher Schutz



10 Jahre E1-Garantie

Schmutzpartikel im Wasser können Schäden verursachen. Der BWT E1 Einhebelfilter bietet optimalen Schutz und höchste Hygiene. Er entfernt effektiv Verunreinigungen für sauberes, gesundes Trinkwasser und reduziert den Wasserverbrauch um bis zu 30%, was die Umwelt schont und Ihre Kosten senkt.

For you and Planet Blue





Foto: Strumberger-Sellner

Gute Zusammenarbeit ist das A und O

Helmut Frana und seine Schwester Lisa Frana führen gemeinsam zwei Installationsbetriebe in Wien. Die Ing. Helmut Frana GmbH – ein Familienbetrieb in dritter Generation in Simmering – und die H. Uhrmann GmbH in der Donaustadt. Für Helmut und Lisa Frana stehen die Qualität der Arbeit und ein guter Draht zu Kunden und Mitarbeitern an erster Stelle.

Beide Firmen haben eine langjährige Geschichte – Frana ist seit mehr als 70 Jahren auf dem Markt, Uhrmann seit mehr als 30 Jahren. Der Werdegang von Ing. Helmut Frana unterscheidet sich aber zu dem vieler anderer Installateurbetriebe. Er war nie Lehrling oder Geselle. „Ich hatte bei meinem Eintritt in die Firma 2005 noch keine fachspezifische Ausbildung. Nach der Gymnasialzeit machte ich ein fachspezifisches Kolleg für Gebäudetechnik an der HTL Mödling und danach studierte ich an der Fachhochschule Wien den

Studiengang Unternehmensführung. Dadurch habe ich die wichtigsten Kompetenzen erlangt.“ Als sein Vater in Pension ging übernahm der Sohn den Betrieb in dritter Generation.

„Heute ist es wichtiger denn je, die betrieblichen Abläufe genau zu kennen und das Unternehmen strategisch zu führen“, erklärt Helmut Frana. Dieses wirtschaftliche Denken war auch ausschlaggebend dafür, 2022 den Installationsbetrieb Uhrmann im 22. Bezirk zu

übernehmen, nachdem dessen Eigentümer in Pension ging. Dafür wurde die FRABE - Frana Beratungs- und Entwicklungs GmbH gegründet, eine Holding, die beide Installationsfirmen unter einem Dach vereint.

Gleichzeitig stieg ein zweites Mitglied der Familie Frana in die Geschäftsführung der nun drei Unternehmen ein: Schwester Lisa Frana, die neben langjähriger Konzern-Tätigkeit im strategischen Personalmanagement ebenfalls auf zwei abgeschlossene Studien in den Bereichen Marketing und Personal zurückblickt. Die unterschiedlichen Erfahrungen und Kompetenzen der beiden Geschwister ließen ein perfektes berufliches Zusammenspiel entstehen.

Organisation ist alles

„Viele Installateure sind selbst Meister, führen ein paar Partien und arbeiten selbst im Betrieb mit. Aber wirtschaftliches Wissen bleibt oft auf der Strecke“, so Helmut Frana. „Ich sehe mich als Unternehmer. Das Tagesgeschäft übernehmen unsere Führungskräfte.“

Helmut Frana betreut, neben seinen Geschäftsführer-Tätigkeiten, nur mehr ausgewählte Key Account-Kunden, während sich Lisa Frana seit 2022 um das Personalmanagement, Marketing, Digitalisierung und Prozessoptimierung kümmert. Mittlerweile arbeiten insgesamt rund 50 Mitarbeiter in den Betrieben, darunter 5 Lehrlinge. Einige nennenswerte Karriereerfolge verzeichnen die beiden Unternehmen, wie beispielsweise vom Lehrling zum Technischen Leiter. Die Auftragsbücher sind voll, gerade deswegen werden weiterhin kompetente Techniker und Monteure gesucht.

Kontakt zu Kunden und Mitarbeitern

Das Kundenklientel ist in den beiden Betrieben ziemlich ähnlich. Man arbeitet vorwiegend für Hausverwaltungen und die öffentliche Hand. Gewerbekunden und Architekten gehören auch immer mehr zu den Auftraggebern. Ganz wichtig ist in beiden Firmen der Privatkunde. Diesem kann vom einfachen Tausch der Dichtung bei einer Armatur über die Realisierung eines neuen Traumbades bis zur Installation von modernen Heizsystemen in Einfamilienhäusern geholfen werden!

„Bei Neubauten sind wir nicht im Einsatz, dafür aber in der Sanierung, bei Reparaturen und Gebrechen. Größere Projekte wie Umbauten in Autohäusern oder Fastfood-Lokalen betreue ich persönlich“, sagt Helmut Frana. „Uns ist bewusst, dass die Welt immer schneller und durch die Digitalisierung unpersönlicher wird. Unser Motiv und gleichzeitig unsere Motivation ist die Zufriedenstellung von Kundenwünschen und deren Realisierung nach neu-



ersten Standards und technischen Möglichkeiten. In weiterer Folge geht das nur mit intensivem Kundenkontakt und -austausch. Daher lautet unser Leitspruch: Weil uns ihr Anliegen wichtig ist. Das ist das offene Geheimnis unseres Erfolges.“

Da den Chefs auch die Anliegen der Mitarbeiter am Herzen liegen, pflegen sie einen aufmerksamen und ehrlich interessierten Umgang im Team. *„Weil wir Professionalität und persönlichen Kontakt nicht nur nach Außen, sondern auch nach Innen leben.“*

Übrigens: Frana und Uhrmann bleiben eigenständige Firmen und werden nicht verschmolzen. 

Firmensitz: 1110 Wien und 1220 Wien
ERFA-Gruppe: Wien
Geschäftsführer: Ing. Helmut Frana, BA und Lisa Frana, MA
1a-Mitglied: seit 2025
Mitarbeiter: 50, davon 5 Lehrlinge





Zwei Brüder mit Handschlagqualität

Von der Vision zur florierenden Handwerksfirma – wie die Brüder Solly ihr gemeinsames Unternehmen zu einem der beliebtesten Installationsbetriebe der Region formten.

Was 2014 als mutige Entscheidung begann, hat sich zu einer Erfolgsgeschichte entwickelt. Die Gebrüder Solly wagten den Schritt in die Selbstständigkeit, obwohl sie in gesicherten Positionen bei renommierten Unternehmen wie Vaillant und Dornbracht angestellt waren. Ihr Mut wurde belohnt: die Marktakzeptanz übertraf ihre Erwartungen. Heute sind sie dankbar für diese Entscheidung, die ihr Leben nachhaltig prägte.



Fotos: Solly

Wachstum und Mitarbeiterentwicklung

Der Weg zum heutigen Erfolg verlief kontinuierlich und durchdacht. Nach dem ersten Geschäftsjahr wurde der erste Mitarbeiter ins Team geholt, und inzwischen ist die Belegschaft auf zwölf engagierte Fachkräfte angewachsen. Mit besonderem Stolz blickt das Unternehmen auf seine Nachwuchsförderung, in deren Rahmen aktuell drei Lehrlinge ihre Ausbildung absolvieren. Ein familiäres Betriebsklima steht dabei stets im Mittelpunkt der Unternehmenskultur. Zur Stärkung des Teamgeists werden regelmäßig gemeinsame Ausflüge und Veranstaltungen organisiert. Diese wertschätzende Philosophie prägt nicht nur den internen Umgang, sondern spiegelt sich ebenso in den Kundenbeziehungen wider.

Qualität und Kundennähe als Erfolgsrezept

Handschlagqualität ist das Markenzeichen des Unternehmens. Die Sollys sind stets für ihre Kunden erreichbar und suchen nach den bestmöglichen Lösungen. Ein Konzept, das funktioniert, diese Kundenorientierung wurde 2019 von begeisterten Stammkunden mit der Auszeichnung zum beliebtesten Installateur des Bezirks gewürdigt.

Strategische Positionierung

Die Zukunftsaussichten des Unternehmens basieren auf einer soliden Marktposition im Qualitätssegment. Der Beitritt zum Netzwerk der 1a-Installateure stellt einen wichtigen strategischen Meilenstein in der Unternehmensentwicklung dar, wie Markus Solly begeistert betont: „Die 1a-Installateure sind Österreichs 1. Adresse für Bad und Heizung, ich habe mich über die Mitgliedschaft sehr gefreut.“ Das Erfolgsrezept der Familie Solly zeigt eindrucksvoll, dass auch in der heutigen Zeit ein florierendes Handwerksunternehmen durch die Kombination von fachlicher Expertise, konsequenter Kundenorientierung und starkem familiären Zusammenhalt aufgebaut werden kann.



Firmensitz: 1130 Wien

ERFA-Gruppe: Wien

Geschäftsführer: Markus Solly und Thomas Solly

1a-Mitglied: seit 2025



brüder solly
installateur

 **HANSA**

HANSAELECTRA

Die Zukunft installieren

Mehr als 40 berührungsfreie Varianten in unterschiedlichen Designs, Größen und Oberflächen.

- Neueste Sensor-Generation
- Perfekte Gebäude-Integration
- Energieautarke Option



WATER
SMART
LIVING



Fotos: Lassnig

Wir installieren Zufriedenheit!

Das Unternehmen „Lassnig Sanitär- und Heizungsinstallationen GmbH“ wird heute von Christina Arl in dritter Generation erfolgreich geführt. Das Kärntner Unternehmen setzt dabei auf erstklassigen Service, schnelle Reaktionszeiten und einen 24-Stunden-Notdienst.

Als Franz Lassnig 1960 sein Installationsunternehmen gründete, legte er den Grundstein für eine außergewöhnliche Erfolgsgeschichte im Sanitär- und Heizungshandwerk. Nach dem frühen Tod des Gründers übernahm seine Tochter Ulrike die Leitung – zu einer Zeit, als Frauen in Handwerksberufen noch Seltenheitswert hatten. Sie hatte sich zuvor an der Meisterschule in Karlsruhe zur Installateurmeisterin qualifiziert. Diese bemerkenswerte Tradition setzt sich bis heute fort: Christina Arl, die Enkelin des Firmengründers, führt das Familienunternehmen nun in die Zukunft. Ihr beruflicher Werdegang verlief unkonventionell: Nach einer Ausbildung zur Pferdewirtin kehrte sie zunächst nur für einen kurzen Aufenthalt in ihre Heimat zurück. Was als Büroaushilfe begann, führte schließlich zu einer vollständigen Ausbildung zur Installateur-Meisterin. Als einzige Frau in ihrer Berufsschulklasse musste sie anfangs skeptische Blicke und Kommentare wie: „A lernst du des a?“ gefallen lassen. Doch ihre Entschlossenheit und ihr handwerkliches Geschick überzeugten schnell alle Skeptiker.

Herausforderungen

2018 verstarb ihre Mutter nach kurzer, schwerer Krankheit – ein einschneidendes Ereignis für Familie und Betrieb. „Zeit zu trauern gab es für mich damals nicht wirklich, der Betrieb musste weiterlaufen“, beschreibt sie diese intensive Phase. Mit Unterstützung ihres Vaters, der noch heute mit Rat und Tat zur Seite steht, meisterte sie den Übergang.

Heute führt sie ein 14-köpfiges Team, darunter Monteure, Techniker, Verwaltungskräfte und Lehrlinge. Besonders stolz ist sie auf die langjährige Betriebszugehörigkeit eini-

Firmensitz: 9020 Klagenfurt
ERFA-Gruppe: Kärnten
Geschäftsführer: Christina Arl
1a-Mitglied: seit 1997



ger Mitarbeiter – einer feiert in diesem Jahr sein 45. Firmenjubiläum. „Ich empfinde meine Firma als große Familie.“ Diese vertraute Atmosphäre spiegelt sich auch im Umgang mit den Kunden wider: „Was man aussendet, kommt zu einem zurück.“

Zukunftsorientierte Ausrichtung

Christina Arl: „Unser Slogan heißt ‚Wir installieren Zufriedenheit‘. Wir sind sehr stark im Service und der Sanierung tätig. Wir versuchen, bei einem Problem auch immer schnellstmöglich zu helfen und zu reagieren. Ein ganz besonderes Angebot ist natürlich auch unser 24h-Notdienst, hier ein Dankeschön an meine Mitarbeiter:innen, ohne die ich keinen Notdienst aufrecht erhalten könnte.“

Branche im Wandel

Neue Technologien und Umweltauforderungen prägen den Alltag. „Gut finde ich die Gedanken und Verbesserungen zu Umwelt und Nachhaltigkeit“. Gleichzeitig betont sie die Notwendigkeit ausgewogener Systeme: „Es braucht immer mehrere Spieler, die ineinandergreifen, um ein System komplett zu machen.“ Seit 1997 ist das Unternehmen Mitglied der 1a Installateure – eine Qualitätsgemeinschaft, die nicht jedem offensteht. Der fachliche Austausch und das kollegiale Miteinander wird von Christina Arl besonders geschätzt.



Krisenfest auch in schwierigen Zeiten

Auch in herausfordernden Zeiten wie der Pandemie bewies der Betrieb als Systemerhalter seine Stärke und Anpassungsfähigkeit. Die Zukunft sieht man positiv, wobei der Fokus weiterhin auf der perfekten Verbindung von Handwerk und zukunftsweisenden Technologien liegt. Die Geschichte des Installationsunternehmens Lassnig zeigt eindrucksvoll, wie Frauenpower, traditionelles Handwerk und moderne Unternehmensführung erfolgreich zusammenfinden können – ein Beispiel dafür, dass der Installateursberuf längst nicht mehr nur Männersache ist.



Grundfos COMFORT — Warmwasserzirkulation auf die clevere Art

Die Grundfos COMFORT Warmwasser-Zirkulationspumpen sind ideal für Ein- und Zweifamilienhäuser und je nach Leitungsführung auch für Mehrfamilienhäuser geeignet.

Sie überzeugen mit einfacher Auslegung, geringen Kosten, Zuverlässigkeit und Energieeinsparungen. Und da alles bereits vormontiert ist, ist die Installation dieser Pumpen ein Kinderspiel. Das halbkugelförmige Motordesign gewährleistet maximale Beständigkeit gegen Verstopfung durch Kalk im Wasser aller Härtegrade.



- 📉 Senkung der Installationskosten
- 💡 Energiesparend
- 🔧 Zuverlässig
- 🏠 Einfache Auslegung
- 🚫 Kein Verstopfen

GRUNDFOS

Neues aus der 1a-Gemeinschaft

65 Jahre 1a-Installateur Biedermann: Handwerk mit Tradition

Seit 65 Jahren steht 1a-Installateur Biedermann für Qualität in den Bereichen Wasser, Wärme und Handwerk. Das Unternehmen wurde 1960 gegründet und

wird heute in dritter Generation mit Leidenschaft und Innovationsgeist geführt.

Im Februar 2025 wurde das langjährige Bestehen durch die Wirtschaftskammer feierlich gewürdigt. Die Ehrung unterstreicht die Bedeutung von Fachwissen, Verlässlichkeit und kontinuierlicher Weiterentwicklung im Handwerk. Über die Jahrzehnte hinweg hat sich 1a-Installateur Biedermann als verlässlicher Partner für Kunden und Auftraggeber etabliert.

Das Ziel für die Zukunft bleibt gleich: bewährte Tradition mit modernen Lösungen zu verbinden. Mit einem engagierten Team und hoher Servicequalität wird das Unternehmen weiterhin Maßstäbe in der Branche setzen. 



Martin und Armin Biedermann erhalten von der Wirtschaftskammer die Urkunde zum 65-jährigen Firmenjubiläum.

Foto: Biedermann

Christoph Marcik steht als Josef Schwejk auf der Bühne

Christoph Marcik, Installateur und 1a-Beirat, übernimmt die Hauptrolle des Josef Schwejk im Theaterstück „Im Gasthaus zum braven Soldaten“. Die Premiere findet am 7. Mai im Schlosskeller in Waidhofen an der Ybbs statt. Mit Humor und Charme bringt Marcik den legendären Schelmen auf die Bühne und verspricht einen unterhaltsamen Abend. 



Der Theaterverein Il Salottino bringt mit **Christoph Marcik** eine humorvolle Inszenierung auf die Bühne.

Fotos: Il Salottino

Nachwuchsförderung bei 1a-Installateur Perl in Gleisdorf

Beim 1a-Installateur Perl in Gleisdorf stand die Förderung junger Talente im Mittelpunkt.

Eine Schulklasse erhielt spannende Einblicke in die Welt der Installationstechnik – von modernen Heizsystemen bis zu innovativen Sanitär Lösungen.

Die neugierigen Jugendlichen zeigten großes Interesse, und vielleicht waren sogar zukünftige Installateur:innen dabei.



Die Schüler durften bei **1a-Installateur Perl** selbst Hand anlegen und moderne Installationstechnik hautnah erleben.

Fotos: Perl



KURIER I SCHNAPPSCHUSS



Sebastian Pojar – Wiener Juniorbeirat – vom 1a-Installateur Pojar in Perchtoldsdorf, feierte seinen 30. Geburtstag – herzliche Glückwünsche!

Foto: Pojar





Fotos: Gregor Hoheneder, Holter-Fotobox

Instalateurball in Wien

Alles Walzer

Der Ball der Wiener Installateure fand am 21. Februar 2025 im Festsaal des Wiener Rathauses statt. Bis auf den letzten Platz ausverkauft feierten 770 Gäste bis spät in die Nacht.

Für die musikalische Unterhaltung sorgte die Band Weinmeister & Die Flucht8erl, die Mitternachtseinlage kam von Insieme, die mit einem Italo-Pop-Minikonzert für ausgelassene Stimmung und eine volle Tanzfläche verantwortlich war. DJ Peter SAX sorgte mit Discomusik und Live-Saxofon-Performance in der Disko für gute Stimmung.

Für weitere Unterhaltung sorgten „Die ZauberKoffer“ mit hochklassiger Tischzauberei, zwei Fotoboxen und

ein tolles Gewinnspiel mit attraktiven Preisen. Zahlreiche 1a-Installateure waren im Organisationskomitee sowie als Gäste vor Ort. Die 1a-Marketingberatung lud die führende Fachpresse auf einen eigenen Tisch ein.

Herzliche Gratulation dem Organisationsteam für diese gelungene Veranstaltung. Wir freuen uns auf den nächsten Ball der Wiener Installateure!





DIE GRÖSSTE VIELFALT BEI WÄRMEPUMPEN

- High-End Technologie von 2 kW bis 2,5 MW Heizleistung
- Neue Erdwärmepumpen-Baureihe TERRA FOX für höchste Ansprüche an Effizienz und Qualität
- Leisester Lauf mit der neuen Luft/Wasser-Wärmepumpe OCHSNER AIR HAWK 726 – Schalldruckpegel von nur 31,6 dB(A)!
- Serie AIR MILAN* mit natürlichem Kältemittel R290 für Heizlasten zwischen 6 und 16 kW

OCHSNER
WÄRMEPUMPEN

ochsner.com

YouTube Instagram 

*Diese Monoblock-Wärmepumpe ist mit dem natürlichen jedoch hoch entflammaren Kältemittel R290 gefüllt. Bitte Sicherheitshinweise unbedingt beachten. Alternativ bietet OCHSNER die AIR HAWK Baureihe mit dem schwer entflammaren Kältemittel R32 mit dadurch flexibleren Aufstellmöglichkeiten an.





Leon und Lukas vom **#1AINSTALLATEUR** Glatz in Pinggau wurden von der WKO Hartberg-Fürstenfeld mit dem „Star of Styria“ ausgezeichnet.



Mitarbeiter vom **#1AINSTALLATEUR** Menhart in Furth wurden für ihre langjährige Treue geehrt.



#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.



Matthias vom **#1AINSTALLATEUR** Biedermann in Kalsdorf hat sein Berufsschuljahr mit einem herausragenden 1er-Schnitt abgeschlossen.



Daniel vom **#1AINSTALLATEUR** Erhart in Steinach schaffte das silberne Leistungsabzeichen beim Lehrlingswettbewerb TyrolSkills.



Florian vom **#1AINSTALLATEUR** Tschernuth in Gallneukirchen nimmt nach der Montage der Wandheizung noch die Maße, damit alles passt.

Fotos: Glatz, Erhart, Biedermann, Tschernuth, Menhart

NÖS/BN

ERFA 2: Di, 27.05.

ERFA 3: Di, 09.09.

ERFA 4: Di, 11.11.

WIEN

ERFA 2: Mi, 11.06.

ERFA 3: Mi, 10.09.

ERFA 4: Mi, 12.11.

NÖN

ERFA 2: Do, 12.06.

ERFA 3: Do, 11.09.

ERFA 4: Do, 13.11.

OÖ/NÖW

ERFA 2: Di, 20.05.

ERFA 3: Di, 16.09.

ERFA 4: Di, 18.11.

SBG

ERFA 2: Do, 05.06.

ERFA 3: Do, 25.09.

ERFA 4: Do, 27.11.

STMK/BS

ERFA 2: Mi, 21.05.

ERFA 3: Mi, 17.09.

ERFA 4: Mi, 19.11.

KTN

ERFA 2: Do, 22.05.

ERFA 3: Do, 18.09.

ERFA 4: Do, 20.11.

TIROL

ERFA 2: Mi, 04.06.

ERFA 3: Mi, 24.09.

ERFA 4: Mi, 26.11.

VBG

ERFA 2: Di, 03.06.

ERFA 3: Di, 23.09.

ERFA 4: Di, 25.11.

Vollversammlung

Beiratssitzungen



Foto: CCV

1a-VOLLVERSAMMLUNG
9. und 10. Mai 2025 in Villach

Beiratssitzung Mi, 26.03. bis Do, 27.03.

Konstituierende Beiratssitzung Sa, 10.05.

Beiratssitzung Online kompakt Do, 26.05.

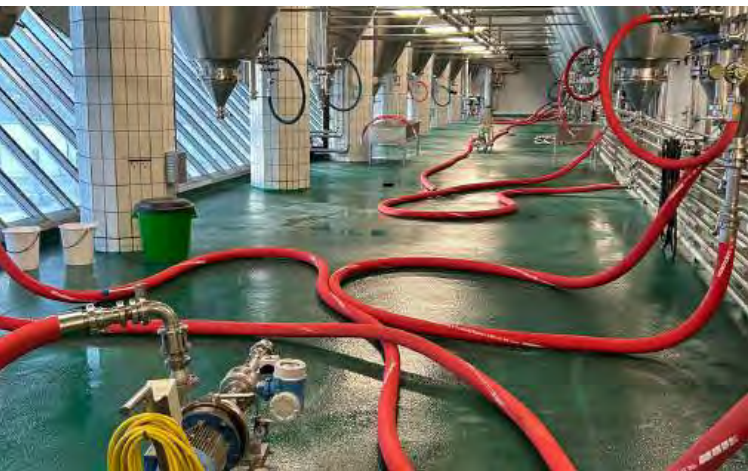
Beiratsklausur Do, 21.08. - Sa, 23.08.

Beiratssitzung Do, 16.10.



1a-Beiräte auf Exkursion im Ländle

Ende Jänner traten 14 Beiräte die Reise nach Vorarlberg an. Am Programm standen die Besichtigung der Illwerke vkw sowie der Föhrenburger Brauerei in Bludenz.



Im Sinne der sicheren Anreise, des Komforts und der Nachhaltigkeit entschlossen sich die Teilnehmer für eine Anfahrt mit der ÖBB. Somit konnte wahlweise in Wien gestartet oder in St. Pölten, Linz, Salzburg oder Kufstein eingestiegen werden. Mit einer Reisegeschwindigkeit von bis zu 230 km/h ist die Dauer mit 6:01 h von Wien nach Bludenz jedenfalls rekordverdächtig und ein entspanntes Erlebnis.

Die gemeinsame Anreise am Mittwochnachmittag konnte dadurch auch gleich für einen Erfahrungsaustausch und das Netzwerken genutzt werden.

Am Donnerstag stand dann eine Spezialführung + Präsentation der Illwerke vkw und des Lünenseewerks statt. Beeindruckende Technik und Dimension: Bei der Inbetriebnahme war das Lünenseewerk das leistungstärkste Pumpspeicherkraftwerk der Welt. Im Durchschnitt wird 15 mal am Tag zwischen Stromentnahme über die Pumpen und Strom einspeisung über die Turbinen gewechselt. Eine Umschaltung dauert selbst nur 10 sek. Die Illwerke vkw sind damit maßgeblich für die Netzstabilität des süddeutschen Raums verantwortlich. Im Anschluss an die Besichtigung gab es noch einen Fachvortrag zur Strompreisbildung und den Handel an der Börse. Der Donnerstagnachmittag fand dann bei der Föhrenburger Brauerei statt. Nach der Besichtigung der Produktion wurde dann fleißig verkostet.



Die Rückreise fand am Freitag in der Früh statt.



Der 1a-Adventkalender

Mehr als 40.000 Menschen nahmen am digitalen Adventkalender 2024 teil. Die Reichweite und Sichtbarkeit noch dazu ein Vielfaches. Das Konzept ist es, die Marke 1a weiter zu bewerben und mit der Industrie gemeinsam eine Kommunikationsplattform aufzubauen.

Umgesetzt wurde der Adventkalender auf der Seite 1a-advent.at. Die Bewerbung erfolgte ausschließlich digital über Meta (Facebook und Instagram).

Die Industrie stellte 24 tolle Preis zur Verfügung und erhielt im Gegenzug neben dem Werbeeffekt auch ausführliche Performancedaten zu den einzelnen Gewinnspieltagen.



PLISSÈ SYSTEM by Bizzarri Design

Die Kollektion Plissé wird mit neuen Elementen erweitert und wird zu einer echten Kollektion von Schränken, Regalen und Zubehör. Plissé wird jetzt in der nussbaumfarbenen Holz Ausführung „Groove“, kombiniert mit Abdeckplatten und Accessoires aus farbigem oder verspiegeltem Glas, angeboten.

P. KLEIN HANDELSVERTRETUNGEN GMBH

Landstrasse 89, A-4020 Linz
+43 732 668800 | office@p-klein.at

WWW.ARTELINEA.IT

Das neue Schulungsprogramm

Mit einem Schwerpunkt auf Webinare / Kurzformate sowie Mitarbeiter-Events ist das neue 1a-Schulungsprogramm Ende Jänner erschienen. Im Bereich der technischen Schulungen gibt es Ansprechpersonen und Infos zum Kursprogramm der führenden Hersteller angeführt.

Alle Schulungs- und Eventtermine sind auch auf 1a-intern hinterlegt.

Sollten Betriebe individuelle Wünsche oder einen speziellen Bedarf haben, steht die 1a-Marketingberatung natürlich weiterhin als Organisator und Vermittler zur Verfügung.

Wir freuen uns auf zahlreiche gemeinsame Erlebnisse!



1a VIP-Event – Cirque du Soleil

Am 24. April 2025 veranstaltet die 1a-Marketingberatung ein VIP-Event beim Cirque du Soleil-Gastspiel in Wien.

Das Unternehmen wurde 1984 von dem Straßenkünstler Guy Laliberté unter Assistenz von Daniel Gauthier und Gilles Ste-Croix gegründet. Es beschäftigt weltweit ca. 4.000 Menschen, davon etwa 1.200 Artisten aus etwa 80 Ländern.

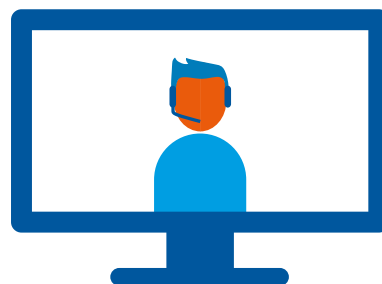
Cirque du Soleil zeigt Shows, deren Hauptaugenmerk auf Artistik, Theaterkunst und Livemusik liegt. Im Unterschied zum klassischen Zirkus, zu dem unter anderem Tierdressuren und eine mit Sägespänen ausgestreute Manege gehören, verzichtet der Cirque du Soleil auf diese Elemente.

Für das VIP-Event der 1a-Installateure gibt es nur noch Restkarten. Zum Redaktionsschluss waren bereits 45 Personen angemeldet.



Fotos: Martin Glard





WEBINARE IM 1a-SCHULUNGSPROGRAMM 2025

Stundensatzkalkulation Betriebliche Ausgangssituation, aktueller KV, Lohnnebenkosten, Musterkalkulationen	Peter Voithofer	25. März 2025
Rechtlicher Umgang mit schlechten Bewertungen im Internet Rechtliche Möglichkeiten gegen schlechte Bewertungen	Völkl Rechtsanwälte	09. April 2025
Budgetierung & Erstellung eines Businessplans Grundlagen, Voraussetzungen und Nutzen	Peter Voithofer	10. April 2025
Situation und Entwicklung der Branche (HKLS) Gesamtwirtschaftliche Situation und Entwicklung, Herausforderungen	Peter Voithofer	15. April 2025
Arbeitsrecht kompakt Grundbegriffe des Arbeitsrechts, Vertragstypen, Beendigungsmöglichkeiten	Völkl Rechtsanwälte	15. Mai 2025
Haftung mit beigestelltem Material Gewährleistung im Werkvertrag & Warnpflicht des Unternehmens	Völkl Rechtsanwälte	25. Juni 2025

Anmeldungen per E-Mail an info@1a-installateure.at oder direkt beim Termin auf 1a-intern.at

APREJO PLUS MIT NEUER EDELSTAHOPTIK

DER NÄCHSTE SCHRITT IN DESIGN UND ELEGANZ!

**AB SOFORT GLÄNZT UNSER TOP-MODELL
IN EINER NEUEN AUSFÜHRUNG**

Die APREJO PLUS 8 CLASSIC VARIO Serie präsentiert sich nun in **Edelstahloptik**, die das bewährte Design mit einem modernen, hochwertigen Look ergänzt.

Diese neue Profilarbe vereint zeitlose Ästhetik mit praktischer Flexibilität – perfekt für alle, die Wert auf Qualität und Design legen.



www.palme.com

PALME First Glass Shower Comfort.



Die 1a-Grohe Zusatzkampagne

Die Einführung des Pfandsystems in Österreich ergibt ein großes Potenzial für den Verkauf von Sodaarmaturen. Aus diesem Grund startet Grohe eine nationale Kampagne unter dem Titel „Pfandfrei – stressfrei“.

Nach Präsentation und Diskussion der Kampagne in der ERFA 1 haben sich zudem 42 1a-Betriebe österreichweit entschlossen, an einer eigens kreierten Verstärkerkampagne teilzunehmen.

Jeder teilnehmende Betrieb erhält dabei ein Roll-up für den Schau-raum, Flyer mit eigenem Logoeindruck und Shop-Poster für die Auslagen. Zudem wird mit einer Kampagne mit digitalem Focus sowohl lokal im Umfeld des 1a-Mitglieds sowie überregional auf LinkedIn, Facebook, Instagram und Google/Youtube geschaltet.

Für die Sichtbarkeit im öffentlichen Raum sorgen ein Megaboard an der Süd-Ost-Tangente sowie 1.000 Stk 8 Bogen-Plakate in den relevanten Bundesländern.

Der Schwerpunkt der Kampagne findet von Mai – Juni 2025 statt. Wir wünschen allen teilnehmenden Betrieben viel Erfolg.



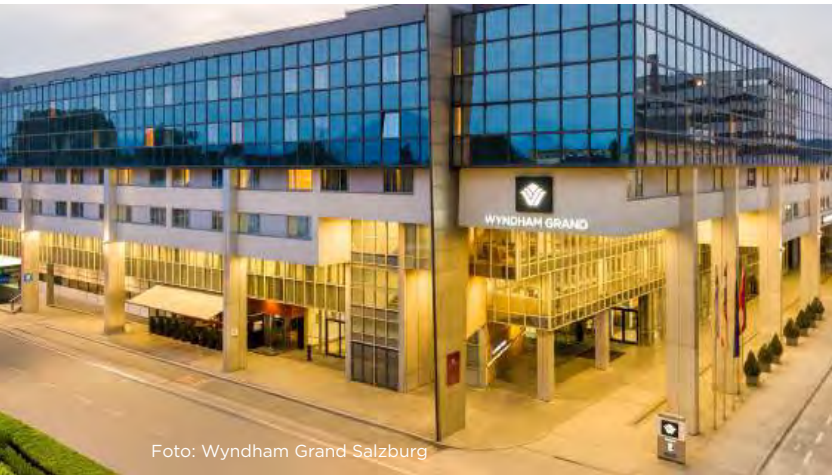


Foto: Wyndham Grand Salzburg

1a-Bildungsgipfel

Im Jahr 2023 waren die 1a-Installateure im intensiven Austausch mit den Berufsschulen ganz Österreichs. Überall wurden wir mit großem Interesse und Gastfreundschaft empfangen.

Nachdem es den 1a-Installateuren ein großes Anliegen ist, die Berufsschulen in der Arbeit bestmöglich zu unterstützen und gemeinsam an der Weiterentwicklung zu arbeiten, wurde der 1a-Bildungsgipfel ins Leben gerufen.

Die Idee dabei ist, dass EntscheidungsträgerInnen der Berufsschulen, VertreterInnen aus Handwerk sowie Industrie praxisnahe und lösungsorientiert diskutieren.

Das Konzept:

- Kurzpräsentationen von Berufsschulen, Diskussionsrunden und Netzwerk
- An einem Standort zentral erreichbar in Österreich
- 30 Teilnehmer der Berufsschulen, Handwerk und Industrie
- Arbeitstitel: Die Herausforderungen des Fachkräftemangels gemeinsam lösen
- Ziel:
Ihnen die Plattform und das Netzwerk bieten, Regionale Unterschiede erkennen, Gemeinsamkeiten finden, Wünsche an die Partner formulieren
- Termin: 13. März 2025 in Salzburg

Über den Ausgang und die Ergebnisse des 1a-Bildungsgipfels erfahren Sie natürlich mehr in den EREA-Sitzungen und über unsere Social-Media-Kanäle. 



DYNAMISCHE THERMOSTATVENTILE

Vorteile

- ☑ Dynamische Konstanthaltung des eingestellten Durchflusses am Radiator
- ☑ Selbsttätiges Ausregeln von Druckschwankungen durch integrierten Differenzdruckregler
- ☑ Präzise Leistungsregelung des Radiators in Kombination mit einem Thermostatkopf
- ☑ Kontinuierliche exakte Raumtemperaturregelung
- ☑ Kein Nachregulierungsaufwand bei Anlagenerweiterung



Technische Daten

- | | |
|-----------------------------------|-----------------|
| ☑ Differenzdruck: | 10 - 60 kPa |
| ☑ Geregelter Durchflussbereich: | 10 l/h - 95 l/h |
| ☑ Voll geöffnet, "I" Einstellung: | 120 l/h |
| ☑ Anschluss Rohr: | 1/2" IG |
| ☑ Anschluss Radiator: | 1/2" AG |
| ☑ Dimension: | DN 15 |

www.herz.eu

Joey Kelly

No Limits - Wie
erreiche ich mein Ziel?

9. Mai um 16:00 Uhr



Fotos: Joey Kelly

Joey Kelly beeindruckt in seinem Vortrag NO LIMITS – Wie schaffe ich mein Ziel mit seiner außergewöhnlichen Lebensgeschichte als Unternehmer und Extremsportler. Mit Disziplin, Ehrgeiz und unerschütterlichem Willen verfolgt er konsequent seine Ziele.

Seine sportlichen Leistungen sind beeindruckend: Über 100 Marathons, Ultramarathons und Ironmans, dazu herausfordernde Wettkämpfe wie das „Race Across America“ oder der legendäre Badwater Run. Einen besonderen Rekord hält er mit acht IronMan-Triathlons innerhalb eines Jahres.

Auch extreme Herausforderungen schrecken ihn nicht ab. 2010 durchquerte er Deutschland zu Fuß – 900 km in 17 Tagen, ohne Geld, allein mit der Nahrung aus der Natur. Im selben Jahr nahm er mit Markus Lanz am „Wettlauf zum Südpol“ teil und bewältigte 400 km bei eisigen -40 Grad.

Seine außergewöhnliche Karriere begann mit einer Wette – und entwickelte sich zu einer lebenslangen Leidenschaft. Ursprünglich als Musiker der Kelly Family bekannt, fand er im Extremsport seinen Ausgleich und seine neue Berufung. Mit seinem Vortrag inspiriert Joey Kelly sein Publikum, Grenzen zu überwinden und persönliche Ziele mit Leidenschaft zu verfolgen.



Leo Martin

Geheimwaffen der Kommunikation:
Sanfte Strategien mit durch-
schlagender Wirkung

10. Mai um 09:30 Uhr

Ex-Geheimagent Leo Martin entführt sein Publikum in die Welt der geheimen Kommunikationstechniken und zeigt, wie Vertrauen, Menschenkenntnis und Führung in Extremsituationen funktionieren. Sein interaktiver Vortrag „Geheimwaffen der Kommunikation: Sanfte Strategien mit durchschlagender Wirkung“ begeistert seit über zehn Jahren auf Tagungen, Kongressen und Top-Events.

Leo Martin studierte Kriminalwissenschaften und war zehn Jahre für einen deutschen Geheimdienst tätig. Seine Aufgabe: Vertrauenspersonen in der organisierten Kriminalität gewinnen. Dafür musste er in kürzester Zeit Vertrauen aufbauen – mit gezielter Kommunikation und psychologischem Feingefühl.

Heute gibt er dieses Wissen weiter. In seinen Vorträgen und Intensivtrainings vermittelt er praxisnahe Strategien, um Menschen für sich zu gewinnen – ob im Geschäftsleben oder im Alltag. Seine Bestseller über Menschenkenntnis und Vertrauen machen ihn zu einem der gefragtesten Experten auf diesem Gebiet. Ein Vortrag, der fesselt, begeistert und neue Perspektiven eröffnet!



Fotos: Leo Martin

Besuchen Sie uns auf der WeBuild: **Halle 20 Stand C300**

Das leise Supertalent:
Luft-Wasser-Wärmepumpe
Compress 5800i/6800i AW
www.bosch-homecomfort.at

red dot winner 2023

R290



Technik fürs Leben

1a-Installateure im Radio



Es wird zunehmend herausfordernd, mit Marken, Botschaften oder auch Produkten die Menschen heutzutage zu erreichen. Jeden Tag entstehen neue Medien, neue Kanäle und Optionen, Werbung zu machen.



Hörfunk ist traditionell in Österreich ein extrem starkes Medium. Rund 6,1 Mio. Menschen ab zehn Jahren hörten 2024 täglich Radio, das entspricht 75 Prozent der Bevölkerung. Radio punktet somit mit hoher Reichweite, starker Aktivierung, begleitet Menschen durch den Tag und ist überall dabei.

Somit nehmen die 1a-Installateure den Muttertag zum Anlass, um österreichweit im Radio zu werben. Mit 11 Singlespots auf jedem Sender werden die 1a-Installateure unmittelbar vor Verkehr, Nachrichten oder Wetter allen Müttern zum Festtag gratulieren.



1a-Kinopremieren

Nach erfolgreichen Kinoevents in Wien, Niederösterreich, Oberösterreich und der Steiermark gibt es auch 2025 bereits fixierte Termine. Im Cineplexx Villach werden die 1a-Mitarbeiter und deren Begleitungen die Premiere von Mission Impossible sehen. Im Juni folgen Innsbruck und Salzburg, jeweils im lokalen Cineplexx und mit der Österreichpremiere von F1, dem neuen Film mit Brad Pitt. Organisiert werden die Veranstaltungen von der 1a-Marketingberatung, die auch vor Ort die Kinotickets und Gutscheine für Popcorn/Nachos sowie ein Getränk verteilen werden.



TERMINE 2025

Cineplexx Villach

22. Mai 2025

Cineplexx Innsbruck

26. Juni 2025

Cineplexx Salzburg

26. Juni 2025

Starke Zahlen: Das 1a-Cert feiert fast ein Jahr Erfolg



Zufriedenheit

96%

836 Voting

Empfehlung

100%

836 Voting

Seit der Neuauflage des 1a-Cert hat sich viel getan. Dank der Neuprogrammierung, der flexiblen Nutzung des QR-Codes und der optimierten Befragung konnten die Rückläufe deutlich gesteigert werden – und das Ergebnis spricht für sich:

Von April bis Dezember 2024 wurden **766 Bewertungen** abgegeben, 2025 sind es bereits 52. Die Zufriedenheit liegt bei 96 %, die Weiterempfehlungsrate sogar bei 100 %.

Ein großartiger Erfolg – Gratulation an alle teilnehmenden Betriebe! Ihr seid 1a!



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

Die „hohe Kunst der Sichtbarkeit“:

1a-Werbehighlight im Frühjahr

Auch im Frühjahr 2025 führen die 1a-Installateure ihre erfolgreiche Kampagnenreihe fort und präsentieren sich erneut als erste Adresse für erstklassige Bad- und Energielösungen in Österreich.

Unter der neuen Headline „**Handwerkskunst garantiert.**“ steht die herausragende Qualität unserer Mitgliedsbetriebe im Fokus – ein Können, das sie tagtäglich unter Beweis stellen. Dank der engen Zusammenarbeit mit unseren langjährigen Partnern Geberit und Vaillant wird die Kampagne in diesem Jahr sichtbarer denn je. Sie unterstützen uns mit zahlreichen zusätzlichen Werbeflächen und machen die Botschaft noch prägnanter.

Österreichweite Präsenz ab April

Vom 07. April bis weit in den Mai hinein kommunizieren wir mit über 1.800 (!) Außenwerbeflächen – ein Werbedruck, wie es ihn noch nie gab:

- 650 personalisierte Großplakate (16- und 24-Bogenflächen) in den Bundesländern
- 65 beleuchtete Posterlights in Wien
- 67 weitere Großplakate in Wien
- 32 digitale Außenwerbeflächen,
- 1.000 Acht-Bogen-Plakate als österreichweite Füllkampagne,
- spezielle Online-Formate in Sozialen Medien

Start mit starker Wirkung

Ab dem 07. April ziehen die auffälligen Großplakate österreichweit die Blicke auf sich. In den Bundesländern (außer Wien) wurden erneut die besten Standorte in der Nähe unserer Mitgliedsbetriebe gewählt, um maximale Aufmerksamkeit zu erzielen. Die Auswahl der Plakatstellen entstand in enger Abstimmung mit unseren Mitgliedern, sodass die Kampagne perfekt auf die Zielgruppe abgestimmt ist.



Ein Visual, das begeistert

Das Hauptmotiv zeigt die Perfektion und das handwerkliche Können der 1a-Installateure. Es setzt das Installationsobjekt in den Mittelpunkt und verbindet Technik mit Ästhetik auf eindrucksvolle Weise. So entsteht eine emotionale Botschaft, die beim Betrachter hängen bleibt.

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

Unsere Mitgliedsbetriebe finden auf 1a-intern.at alle Sujetvorlagen und digitalen Formate – ideal für den persönlichen Einsatz, auch mit eigenem Firmenlogo.

Starke Sichtbarkeit durch starke Partner

Ein Highlight der Kampagne ist die Zusammenarbeit mit unseren Industriepartnern Geberit und Vaillant. Sie bringen unsere Botschaften auf zusätzliche Werbeflächen – von klassischen Plakaten bis hin





Fotos: Cayenne

zu digitalen Formaten wie Roadside-LEDs, Citylights und LED-Billboards – und setzen sie besonders prominent in Szene.

Freuen wir uns gemeinsam auf eine Frühjahreskampagne, die die hohe Handwerkskunst der 1a-Installateure eindrucksvoll sichtbar macht!

Mag. Lukas Leitner

Cayenne Marketingagentur GmbH



Be sure. **testo**

Neu!

Erfahren Sie mehr auf www.testo.at!

“Das Handwerk zwischen Tradition und digitaler Revolution”



Die Ausbildung im Installationsgewerbe hat sich stark gewandelt. Im Interview spricht Lehrlingsausbildner Johannes Lechner über die Herausforderungen der Lehrlingsausbildung, neue Technologien und die Zukunft des Handwerks.

Was ist der größte Unterschied zwischen der Ausbildung früher und heute?

Ausbildung hat sich fundamental verändert. Heute haben Lehrlinge Zugang zu moderner Technik, digitalen Planungstools und innovativen Arbeitsmethoden, die unsere Arbeit effizienter und präziser machen. Die Förderung durch Weiterbildungsangebote ist intensiver, und die arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen sind deutlich besser. Auch der Teamgedanke und die Wertschätzung für junge Fachkräfte sind heute stärker ausgeprägt. Allerdings sind auch die Anforderungen gestiegen: Neben dem klassischen Handwerk müssen sich Lehrlinge mit digitalen Systemen, neuen Materialien und komplexen Vorschriften auseinandersetzen. Der Fachkräftemangel macht sich bemerkbar, wodurch oft mehr Verantwortung auf weniger Schultern lastet.

Wie sieht es mit weiblichen Lehrlingen aus?

Leider haben wir noch keine weiblichen Lehrlinge ausgebildet, würden uns aber über jede junge Frau sehr freuen. Die klassischen Rollenbilder und fehlende weibliche Vorbilder sind noch immer große Hindernisse, obwohl technisches Verständnis und handwerkliches Geschick keine Frage des Geschlechts sind. Wir setzen uns aktiv dafür ein, mehr junge Frauen für eine Ausbildung

in unserem Bereich zu begeistern – sei es durch Praktika, gezielte Ansprache oder das Aufzeigen der vielfältigen Karrierechancen. Die Branche würde von mehr Vielfalt definitiv profitieren.

Rentiert sich die Ausbildung von Lehrlingen finanziell?

Absolut. Die Ausbildung erfordert zwar eine Investition, vor allem in Form von Zeit und Engagement, aber sie zahlt sich mehrfach aus. Durch die Ausbildung eigener Fachkräfte stellen wir sicher, dass unsere Mitarbeitenden genau die Fähigkeiten mitbringen, die wir brauchen. Sie kennen von Anfang an unsere Abläufe, Werte und Qualitätsansprüche. Das sorgt für eine hohe Identifikation mit dem Unternehmen. Angesichts des Fachkräftemangels wird es immer schwieriger, qualifiziertes Personal auf dem Arbeitsmarkt zu finden. Wer selbst ausbildet, sichert sich frühzeitig gut geschulte Mitarbeiter.

bleiben die Lehrlinge nach der Ausbildung im Betrieb?

Der größte Teil unserer Lehrlinge bleibt bei uns – darauf sind wir sehr stolz. Wir schaffen ein Arbeitsumfeld, in dem sich junge Fachkräfte langfristig entwickeln können. Natürlich gibt es immer einige, die sich nach der Lehre umorientieren möchten. Doch durch Weiterbildungen, Karrierechancen und ein gutes Betriebsklima gelingt es uns meist, unseren Nachwuchs zu halten.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit den Berufsschulen?

Die duale Ausbildung ist ein bewährtes System, das

Theorie und Praxis optimal verbindet. Grundsätzlich funktioniert die Zusammenarbeit gut, aber es gibt Verbesserungspotenzial. Eine Herausforderung ist die zeitliche Abstimmung der Lerninhalte – manchmal werden in der Schule Themen behandelt, die in der Praxis noch nicht relevant sind, oder umgekehrt. Auch bei der Vermittlung moderner technischer Entwicklungen könnte mancher Lehrplan aktueller sein, besonders in Bereichen wie Digitalisierung oder nachhaltige Installationssysteme.

Gibt es genügend Interessenten für die Ausbildung?

Wir erleben aktuell eine sehr erfreuliche Trendwende. Nach Jahren ohne Initiativbewerbungen können wir heuer wieder aus dem Vollen schöpfen und haben gleich drei hervorragende Lehrlinge aufgenommen. Das zeigt, dass das Handwerk weiterhin goldenen Boden hat und junge Menschen sich mit einer soliden Ausbildung etwas aufbauen möchten.

Welche Aufgaben übernehmen die Lehrlinge in Ihrem Betrieb?

Unsere Lehrlinge sind von Anfang an aktiv dabei. Sie übernehmen grundlegende Installationsarbeiten wie das Verlegen von Rohrleitungen oder die Montage

von Heizungs- und Sanitäranlagen. Sie unterstützen bei Wartung und Reparatur, lernen den Umgang mit technischen Zeichnungen und die Materialvorbereitung für Baustellen. Besonders spannend ist der Bereich der modernen Technologien – von erneuerbaren Energien bis zu Smart-Home-Systemen. Dabei arbeiten sie stets unter Anleitung erfahrener Fachkräfte, die ihr Wissen weitergeben.

Welche Rolle spielen moderne Technologien und KI in der Ausbildung?

Moderne Techniken werden immer wichtiger. Die Installationstechnik hat sich stark weiterentwickelt – von energieeffizienten Heizsystemen über smarte Gebäudetechnik bis zur digitalen Planung mit 3D-Software. KI hält zunehmend Einzug, etwa bei der Fehleranalyse von Heizungsanlagen oder der Energieverbrauchsoptimierung. Wir sensibilisieren unsere Lehrlinge für diese Innovationen und zeigen ihnen, wie sie ihren Arbeitsalltag erleichtern können. Unser Ziel ist eine Balance zwischen traditionellem Handwerk und modernen Technologien. Denn auch wenn die Digitalisierung vieles verändert – das handwerkliche Können bleibt die wichtigste Grundlage unseres Berufs. 

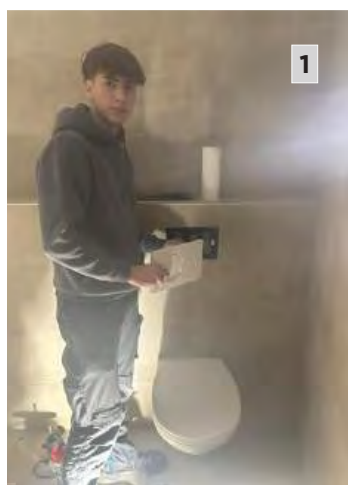


Fotos: Lechner

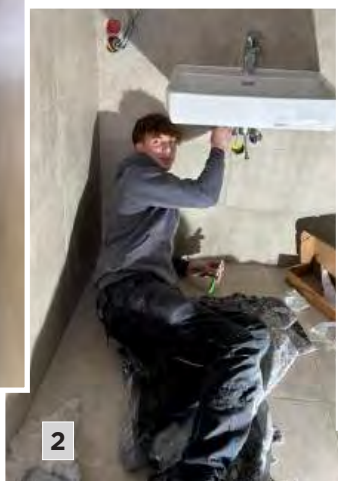


„MAN LERNT IMMER WAS NEUES DAZU“

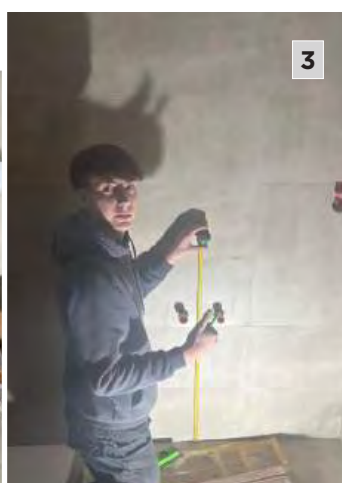
*Ein Tag mit
unserem 1a-Lehrling
im ersten Lehrjahr
Fabian Bader*



1



2



3



4

Foto 1: Montage Druckerplatte
Foto 2: Montage der Waschtischarmatur
Foto 3: Abmessen zur Montage eines Waschbeckens
Foto 4: Montage der Sicherheitsgruppe beim Speicher

Fotos: Lechner

NAME» Fabian Bader | **ALTER»** 16 | **LEHRJAHR»** 1. Lehrjahr | **WAS MACHT BESONDERS SPASS AN DER ARBEIT?** | Besonders Spaß macht an der Arbeit, dass sie so abwechslungsreich ist und man ständig Neues dazu lernt. Jeder Tag bringt neue Herausforderungen und Möglichkeiten, sich weiterzuentwickeln | **WAS WAR ANFANGS „TRICKY“?** | Vermessen und ausmessen, dazu hat mir mein Chef erklärt, wie es einfacher geht, dass es gerade ist und das ist gar nicht so einfach | **DAS BESTE IST»** Der Umgang mit den Kollegen ist sehr gut, wir haben ein gutes Miteinander | **DREI WORTE ZU DEINEM BERUF»** Abwechslungsreich, Lehrreich, Flexibilität

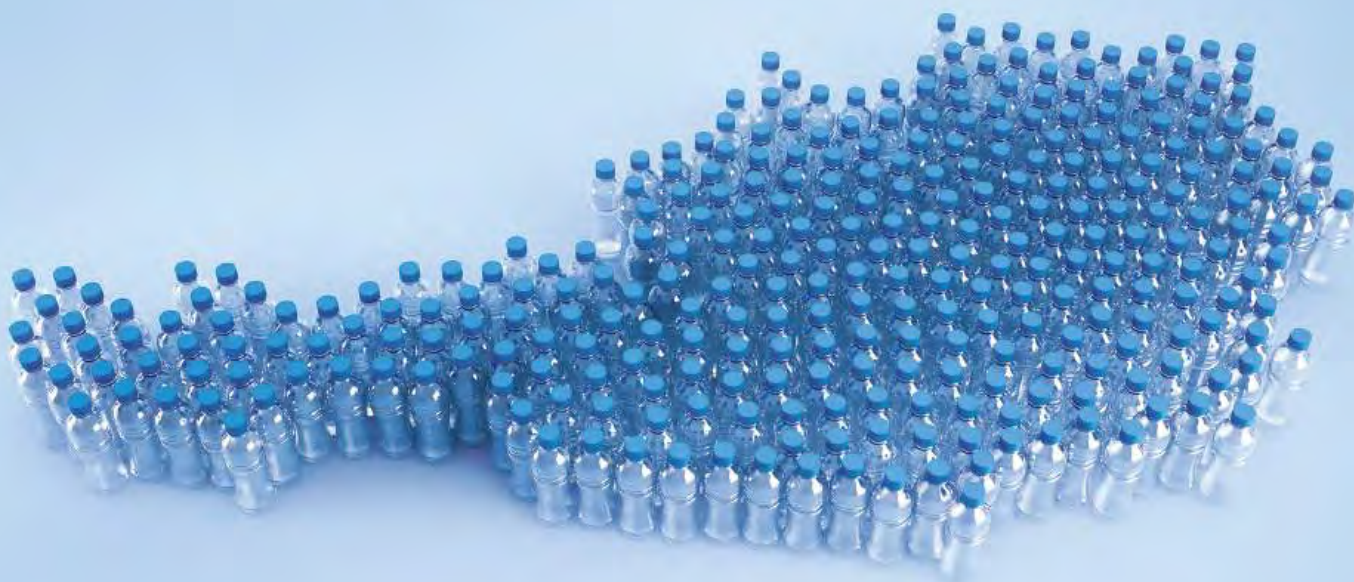


Pure Freude
an Wasser

GROHE

GROHE BLUE - PFANDFREI! STRESSFREI!

ERLEBE DEN GENUSS VON PRICKELNDEM
TRINKWASSER OHNE PFAND



BIS ZU
150€
CASHBACK*

WECHSELN SIE JETZT ZUM GROHE BLUE WASSERSYSTEM

Ihre Vorteile:

- + **Kein Pfand**
- + Nachhaltig: keine Plastikflaschen mehr
- + **Perfekter Geschmack: still, medium oder prickelnd**
- + Gekühlt und gefiltert
- + Auswahl an verschiedenen Filtern
- + Bequem und ohne Schleppen



Mehr Informationen

* Detaillierte Teilnahmebedingungen unter blue.grohe.at

PART OF **LIXIL**

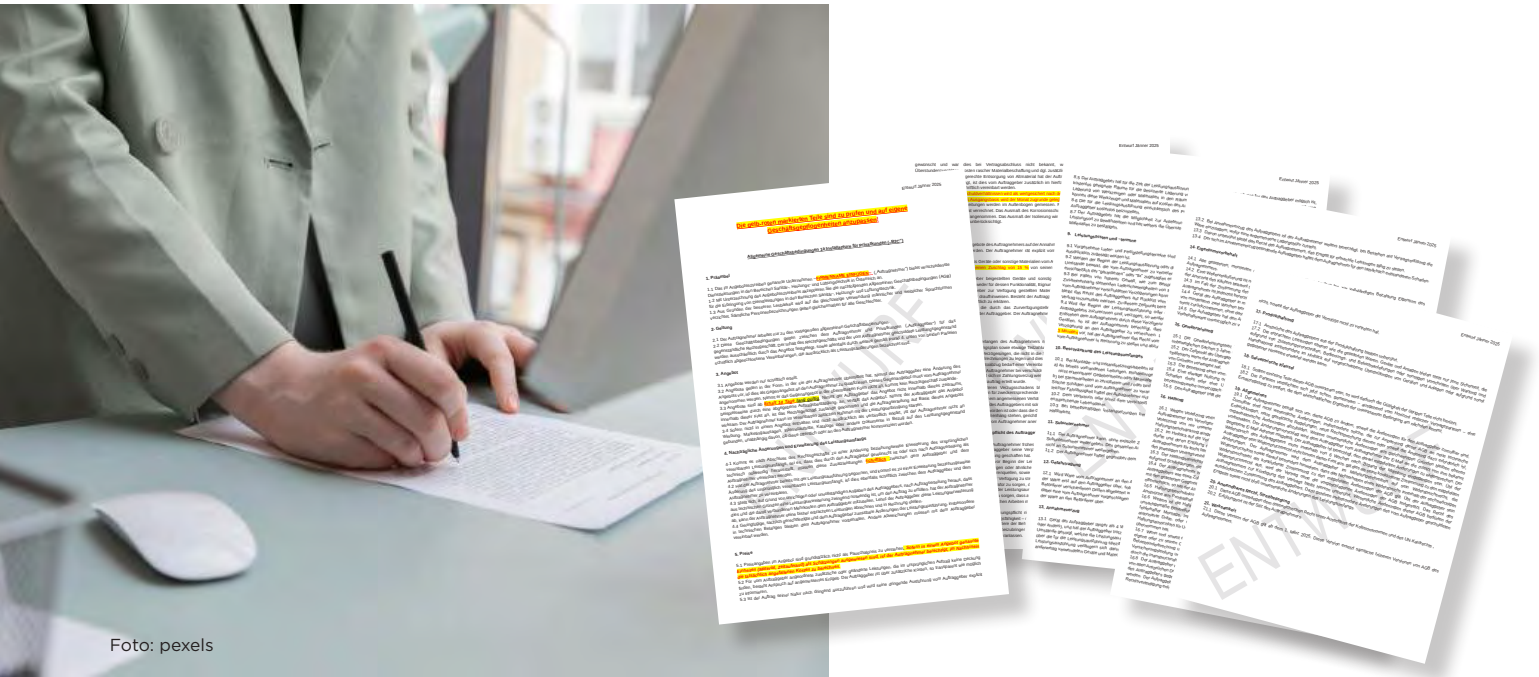


Foto: pexels

AGBs als Geschäftsgrundlage

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) werden zur Vereinheitlichung der abzuschließenden Geschäfte formuliert. Auf Basis der AGB sollen die Verträge zustande kommen. Ist der Vertragspartner Verbraucher im Sinne des Konsumentenschutzgesetzes (KSchG), gelten zahlreiche zwingende Sonderregelungen.

Um die 1a-Betriebe bestmöglich zu unterstützen, wurde jetzt eine neue Vorlage der AGBs erstellt. Für die Erstellung verantwortlich ist die Kanzlei Gassauer & Fleissner, ein langjähriger Partner der 1a-Installateure.

Zudem wurde am 27. Februar ein begleitendes Webinar angeboten, an dem fast 40 Betriebe teilgenommen haben. Im Rahmen dieses Webinars wurden die wesentlichen Themen erläutert.

Wann sind AGBs gültig?

Wie sieht es mit nachteiligen, ungewöhnlichen Klauseln aus?

Was ist sachlich angemessen?

Wie sind unklare AGB Formulierungen auszulegen?

Was sind häufig verwendete Klauseln?

Die AGB Vorlage ist seit 1. März auf der 1a-Intern Seite kostenlos für alle Mitglieder verfügbar. 

**Vorlage gleich
downloaden:**



1a-Aktionen

1a-Multitool

- mit Karabiner
 - mit Schutztasche
- Tools:**
- Zange
 - Messer
 - Schraubenzieher

Aktion: 2+1
€ 5,30/stk



1a-Bio- Sanitärreiniger

- Inhalt: 1.000 ml
- im Karton á 6 Stück

Aktion: 1+1
€ 8,99/stk



1a-Tasse

- dunkelblaue Tasse mit weißem Logo
- Inhalt: 370 ml
- einzeln verpackt in Schachtel

Aktion 2+1
€ 5,25/stk



Effizienz neu definiert: aroTHERM Split plus

Mehr Informationen auf www.vaillant.at

**JETZT
NEU**

Scannen und
mehr erfahren:



R32

**EFFICIENT
PERFORMANCE**



Vaillant



Fotos: SHT

Die Zukunft der Heizungstechnik: Chancen für Installateure

Die Heizungsbranche in Österreich steht vor einer herausfordernden Zeit. Angesichts steigender Energiepreise, strengerer Umweltauflagen und technologischer Entwicklungen gewinnt die Umstellung auf erneuerbare Heizsysteme weiter zunehmend an Bedeutung. Besonders Wärmepumpen, Biomasseheizungen und hybride Systeme rücken immer stärker in den Fokus – und damit auch die Chancen für Installateure, sich als Experten für moderne Heizlösungen zu positionieren.

Bernhard Bauer ist Leiter der Vertriebstechnik bei SHT Haustechnik. Mit seiner langjährigen Erfahrung unter anderem in der Heizungsbranche und seiner Expertise im Bereich erneuerbare Energien kennt er die aktuellen Herausforderungen und Chancen, die Installateure in der Branche erwarten. Wir haben mit ihm über die Entwicklungen auf dem Markt, die Rolle der Installateure und die Unterstützung durch SHT Haustechnik gesprochen.

Trotz der politischen Unsicherheit bleibt die Nachfrage nach nachhaltigen Heizlösungen hoch

– wie sehen Sie die wirtschaftliche Attraktivität der Heizsystemmodernisierung in diesem Umfeld?

Bernhard Bauer: Die Nachfrage nach nachhaltigen Heizlösungen bleibt hoch, doch die politische Unsicherheit über künftige Förderprogramme sorgt für Skepsis am Markt. Der bisherige Fördertopf des Bundes wurde mit Ende 2024 kurzfristig beendet. Nun ist unklar, ob und in welcher Form Förderungen fortgesetzt werden. Dennoch bleibt die Modernisierung von Heizsystemen wirtschaftlich attraktiv – durch Einsparungen bei den Energiekosten, technologische Innovationen und

den steigenden Wunsch nach Unabhängigkeit von fossilen Brennstoffen als auch natürlich zuletzt dem Umweltgedanken.

Wie sehen Sie den Trend zur Wärmepumpe als bevorzugte Heiztechnologie, insbesondere im Neubau und bei Sanierungsprojekten, und welche technologischen Entwicklungen fördern dieses Produktsegment?

Bernhard Bauer: Ein klarer Trend zeichnet sich ab: Die Wärmepumpe entwickelt sich immer weiter zur bevorzugten Heiztechnologie für den Neubau und zunehmend auch für Sanierungsprojekte. Neue, innovative Kältemittel, höhere Vorlauftemperaturen, modernste elektronische Steuerungen als auch flüsterleiser Betrieb moderner Geräte fördern dieses Produktsegment.

Die SHT Haustechnik bietet ein Rundum-Sortiment für Energie – mit über 200.000 gelisteten Energieartikeln und 7.000 ständig lagernden Produkten. Dies umfasst Wärmeerzeugung für alle Energieträger, wie Wärmepumpen, Biomasse, Gas- und Ölheizungen sowie Solarthermie, und bietet zudem eine starke Ersatzteilversorgung. Auch die Wärmeverteilung wird abgedeckt, einschließlich Pumpensysteme, Expansionstechnik, Regelungen, Verteiler und Pumpengruppen, Wärmetauscher sowie Übergabestationen. Darüber hinaus reicht das Angebot bis hin zu Speichertechniken, wie Register-, Puffer-, Hochleistungs- und Systemspeicher, aber auch altbewährte Elektro-Hängespeicher und Kleinspeicher. Für die Wärmeabgabe werden Flächenheizungen, Heizkörper, Konvektoren, Infrarotheizungen und Luftheizapparate angeboten. Ergänzt wird dies durch Photovoltaikanlagen für die Energieversorgung des gesamten Gebäudes, Wohnraumlüftungssysteme – sowohl aktiv als auch passiv – und Kühltechnik, wie Single- und Multisplit-Anlagen, Wärmepumpenanlagen sowie Kaltwassersätze.

Wie unterstützt SHT Haustechnik Installateure, insbesondere unabhängig von staatlichen Förderungen?

Bernhard Bauer: SHT Haustechnik bietet Installateuren umfassende Unterstützung durch technische Beratung und maßgeschneiderte Systemkonfigurationen für jedes Projekt. Wir übernehmen auch die Berechnung und Planung, inklusive Wärmebedarfsanalysen und der Auslegung von Fußbodenheizungen und Radiatoren. Darüber hinaus bieten wir Montage- und Servicelösungen, wie die Planung, Inbetriebnahme und Wartung von Wärmepumpen, Klimaanlage und PV-Anlagen sogar inklusive der Montage. Und nicht zuletzt stellen wir einen schnellen Ersatzteilservice sicher – von kleinen Komponenten bis hin zur gesamten Heizungsanlage.

Wie sehen Sie die Chancen für Installateure in den kommenden Jahren?

Bernhard Bauer: Die kommenden Jahre bieten Installateuren eine hervorragende Chance, mit innovativen Lösungen und fundierter Beratung zu punkten – unabhängig von politischen Rahmenbedingungen. Wer sich als Spezialist für nachhaltige Heizsysteme positioniert, wird in der Heizungsbranche stark gefragt sein. Besonders in Zeiten des Wandels und der technologischen Weiterentwicklungen ist das eine enorme Chance.

Wie unterstützt SHT Haustechnik Installateure bei dieser Entwicklung?

Bernhard Bauer: Wir als Österreichs Nr. 1-Partner unterstützen Installateure umfassend in sämtlichen Bereichen der Haustechnik, sowohl bei privaten als auch gewerblichen Projekten. Wir bieten unabhängige Beratung durch Fachleute aus allen Regionen und stellen auch persönliche Beratung zur Verfügung. Mit unseren digitalen Möglichkeiten, wie dem Online-Shop und der App, haben Installateure rund um die Uhr Zugriff auf tagesaktuelle Lagerbestände und technische Daten – das erleichtert ihre Arbeit und sorgt für schnelle Entscheidungen.



**SHT-KATALOGE ZU DEN THEMEN:
KLIMA, PHOTOVOLTAIK UND WÄRMEPUMPEN**

Nutzen Sie unsere Unterlagen, um Ihre Kunden bestmöglich beraten und gemeinsam eine nachhaltige Zukunft gestalten.



Foto: pixabay

Herausforderungen für die Baubranche

2024 gab es in Österreich laut KSV1870 6.587 Insolvenzen – ein Plus von 22 %. Besonders betroffen: die Bauwirtschaft mit 1.067 Pleiten. Steigende Kosten und Liquiditätsprobleme setzen die Branche unter Druck.

Die Zahl der Unternehmenspleiten hat 2024 ein historisches Hoch erreicht. Besonders betroffen sind der Handel, das Gastgewerbe und das Baugewerbe. Während die Passiva insgesamt um 35 % auf 18,9 Mrd. Euro gestiegen sind, machen große Insolvenzen mit über 10 Mio. Euro Passiva einen erheblichen Anteil aus.

Laut KSV1870 hat sich die Zahl der Großinsolvenzen (Passiva über 10 Mio. Euro) mehr als verdoppelt – von 44 Fällen im Vorjahr auf 86 Fälle im Jahr 2024. Diese Großpleiten führen zu erheblichen finanziellen Schäden für Gläubiger und beeinflussen die gesamte Wirtschaftslage. Hinzu kommen zahlreiche mittelständische Betriebe, die ebenfalls verstärkt Insolvenz anmelden mussten.

Bauwirtschaft unter Druck: 1.067 Insolvenzen

Mit 1.067 Insolvenzen ist die Bauwirtschaft eine der am stärksten betroffenen Branchen. Während der Tiefbau stabil blieb, sind vor allem der Hochbau (318 Fälle) und das Baunebengewerbe (740 Fälle) schwer getroffen. Ergänzend dazu verzeichnet das Grundstücks- und Wohnungswesen einen starken Anstieg der Insolvenzen um 80 % auf 331 Fälle. Ein zentrales Problem ist die sinkende Auftragslage aufgrund hoher Finanzierungskosten und eines zurückhaltenden Investitionsverhaltens. Der hohe Material- und Energiepreisdruck sowie der Fachkräftemangel verschärfen die wirtschaftliche Situation. Besonders für kleinere Unternehmen ohne finanzielle Rücklagen wird es zunehmend schwer, am Markt zu bestehen.

INSOLVENZSTATISTIK FÜR DIE BAUBRANCHE

Branchen nach ÖNACE		eröffnete Fälle 2024	Nicht eröffnete Fälle 2024	Gesamt Fälle 2024	Passiva in Mio. EUR 2024
F	F - Bau	843	224	1.067	932

Steigende Passiva und Gläubigerverluste

Die finanziellen Auswirkungen der Insolvenzwellen sind erheblich. Die Passiva in der Baubranche summierten sich 2024 auf 932 Mio. Euro. Besonders betroffen sind die zahlreichen Gläubiger: Insgesamt sind 50.300 Unternehmen und Privatpersonen von Insolvenzen betroffen – ein Anstieg von 10 % gegenüber dem Vorjahr.

Für Arbeitnehmer verschärft sich die Lage ebenfalls. Insgesamt verloren 29.600 Personen im Zuge von Insolvenzen ihren Arbeitsplatz – ein Anstieg von 25 %. Die Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt sind insbesondere in der Baubranche spürbar, da sich offene Stellen nicht so schnell neu besetzen lassen und die Unsicherheit über zukünftige Aufträge viele Unternehmen zur Vorsicht zwingt.

Zunahme nicht eröffneter Verfahren

Neben den regulären Insolvenzverfahren ist auch die Zahl der nicht eröffneten Verfahren angestiegen. 2024 wurden 2.429 Insolvenzen mangels ausreichender Mittel nicht eröffnet – das sind 21 % mehr als im Vorjahr. In der Baubranche betraf dies 224 Fälle.

Ein Insolvenzverfahren wird nur eröffnet, wenn mindestens 4.000 Euro zur Deckung der Verfahrenskosten vorhanden sind. In vielen Fällen fehlt jedoch selbst dieses Mindestvermögen. Dadurch entstehen wirtschaftliche Schäden, da keine geordnete Abwicklung stattfindet und Gläubiger kaum eine Chance auf Rückzahlung ihrer Forderungen haben.

Prognose: Keine schneller Erholung in Sicht

Für 2025 prognostiziert der KSV1870 zwischen 6.500 und 7.000 Unternehmensinsolvenzen. Die Gründe für die anhaltend hohen Fallzahlen sind vielfältig: steigende Energiekosten, eine schwache Konjunktur, hohe Zinsen und eine unsichere geopolitische Lage.

Besonders die Baubranche wird auch im kommenden Jahr unter Druck bleiben. Die Entwicklung des Immobilienmarktes, die Verfügbarkeit von Krediten und staatliche Regulierungen spielen eine entscheidende Rolle. Das geplante Auslaufen der KIM-Verordnung könnte hier Entlastung bringen, doch bleibt abzuwarten, ob dies bereits 2025 spürbare Effekte zeigen wird.

Die Insolvenzentwicklung wird weiterhin eine zentrale Herausforderung für Unternehmen und die gesamte Wirtschaft bleiben. Der KSV1870 rät betroffenen Betrieben dazu, frühzeitig Maßnahmen zur finanziellen Stabilisierung zu ergreifen, um Liquiditätsengpässe zu vermeiden und sich gegen potenzielle Folgewirkungen abzusichern.



Design by **STUDIO F·A·PORSCHÉ**

Besuchen Sie uns auf der **ENERGIESPARMESSE WELS**

**HALLE 21
STAND A80**

Ein Design, das rundum begeistert!

Artweger PRESTIGE,
die innovative Drehrohr Duschkabine

- + neues extrem reduziertes Designkonzept
- + einzige Duschenserie Design by Studio F. A. Porsche
- + einzigartiges 360° Drehrohr-Scharnier
- + voll farbfähig ohne sichtbare Kunststoffteile
- + Artweger Preis-Leistungs-Champion
- + TOP-Direktkonditionen

Artweger®
Die feine ART im Bad

Artweger GmbH. & Co. KG
Sulzbacherstraße 60
4820 Bad Ischl
Tel: +43 6132 205-0
info@artweger.at



www.artweger.at

Microsoft Copilot: Ein Leitfaden für Anfänger

von Alex Schwartz (WebArtists)



Microsoft Copilot ist ein KI-gestütztes Tool, das in verschiedenen Microsoft 365-Apps integriert ist, wie z. B. Word, Excel, PowerPoint, Outlook und Teams. Es hilft dir, deine Arbeitsaufgaben effizienter zu erledigen, indem es dir Echtzeit-Vorschläge und -Antworten basierend auf deinen Eingaben liefert.

Wichtige Informationen für Anfänger

1. Einführung: Microsoft Copilot ist einfach zu bedienen und erfordert keine vorherigen KI-Kenntnisse. Es ist darauf ausgelegt, deine Produktivität zu steigern und repetitive Aufgaben zu automatisieren.

2. Funktionen: Copilot kann dir helfen, Dokumente zu erstellen, E-Mails zusammenzufassen, Besprechungen zu protokollieren und vieles mehr. Es nutzt die Daten, auf die du Zugriff hast, um kontextbezogene Antworten zu liefern.

3. Integration: Copilot ist nahtlos in die Microsoft 365-Apps integriert, was bedeutet, dass du es direkt in deinen gewohnten Arbeitsabläufen verwenden kannst.

Nutzen von Microsoft Copilot

Effizienzsteigerung: Automatisiere repetitive Aufgaben und spare Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten.

Produktivitätssteigerung: Erhalte intelligente Vorschläge und Antworten in Echtzeit, die dir helfen, schneller und präziser zu arbeiten.

Vielseitigkeit: Nutze Copilot in verschiedenen Apps und für unterschiedliche Aufgaben, von der Dokumentenerstellung bis zur Datenanalyse.

Nutzungsbeispiele für Installateure

1. Projektplanung: Copilot kann dabei helfen, Zeitpläne zu optimieren und sicherzustellen, dass alle Aufgaben rechtzeitig abgeschlossen werden.

2. Dokumentation: Copilot kann bei der Erstellung und Verwaltung von Dokumentationen unterstützen, indem es automatisch Berichte und Protokolle basierend auf den eingegebenen Daten generiert.

3. Kommunikation: Mit Copilot können E-Mails und andere Kommunikationsmittel effizienter verwaltet werden, indem es Vorschläge für Antworten und Zusammenfassungen von Nachrichten liefert.

4. Fehlerbehebung: Copilot kann bei der Fehlerbehebung helfen, indem es relevante Informationen und Lösungsvorschläge basierend auf den eingegebenen Problemen bereitstellt.

Wie bekomme ich ein Abo?

Es gibt verschiedene Abonnementpläne für Microsoft Copilot:

1. Standard Copilot: Kostenloser Chat verfügbar und bietet grundlegende Funktionen.

2. Copilot Pro: Für 22,00 € pro Monat erhältst du bevorzugten Zugang zu den neuesten KI-Modellen und erweiterten Funktionen.

3. Copilot für Microsoft 365: Ab 28,00 € pro Monat, ideal für geschäftliche Zwecke mit nahtloser Integration in Microsoft 365-Apps und erweiterten Sicherheitsfunktionen.

Du kannst ein Abo direkt über die Microsoft-Website abschließen oder es zu deinem bestehenden Microsoft 365-Abonnement hinzufügen.

Fazit

Microsoft Copilot ist ein leistungsstarkes Tool, das sowohl für Anfänger als auch für erfahrene Benutzer viele Vorteile bietet. Durch die Integration in die Microsoft 365-Apps und die Nutzung fortschrittlicher KI-Technologien kann Copilot die Produktivität und Effizienz erheblich steigern.





TECE

SPOT AN

für die Highlights der TECE-Produktneuheiten



Jetzt entdecken unter:
spotlight.tece.com/at

close to you

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.

