

myNEWS

SHT KUNDENMAGAZIN

KOMPETENZ
IN DER GESAMTEN
WELT DER HAUSTECHNIK



Internes

Werden Sie mit uns Heizungskaiser
SEITE 2

Save the Date:
Veranstaltungen 2025
SEITE 3

Vorstellung:
Verkaufsleiter der SHT Region OST
SEITE 4

Fokusthema: Photovoltaik

Markt- und Brancheninformationen
AB SEITE 12

Hersteller im Experten-Talk
SEITE 17 UND 19

Aktuelle Aktionen

SEITE 20

Photovoltaik 2025

Chancen und Herausforderungen

Die Photovoltaik erlebt in Österreich einen bemerkenswerten Aufschwung und steht im Zentrum der Energiewende hin zu erneuerbaren Quellen. Mit dem Ziel, bis 2030 mindestens 11 Terawattstunden durch Photovoltaik bereitzustellen, hat die österreichische Bundesregierung ambitionierte Pläne formuliert.

Aktuelle Daten zeigen, dass bis 2023 etwa 6,3 Gigawattpeak PV-Leistung installiert wurden, was rund 30 Prozent des angestrebten Ausbaus entspricht. Besonders die Bundesländer Niederösterreich, Oberösterreich und die Steiermark haben maßgeblich zu diesem Wachstum beigetragen.

Um den Ausbau weiter zu fördern, wurden 2025 neue Förderrichtlinien eingeführt. Diese sehen fixe Zuschüsse von 1.000 Euro für PV-Anlagen ab 5 Kilowattpeak und weitere 1.000 Euro für Stromspeicher ab 5 Kilowattstunden vor. Diese Maßnahmen richten sich an Privatpersonen, Landwirte und Betriebe und sollen den Umstieg auf erneuerbare Energien erleichtern.

Der Nullsteuersatz für Photovoltaikanlagen bis 35 kWp sowie für dazugehörige Speicher, der ursprünglich bis zum 31. Dezember 2025 befristet war, wurde vorzeitig aufgehoben und galt nur noch bis zum 31. März 2025. Seit dem 1. April 2025 wird wieder der reguläre Umsatzsteuersatz von 20 % angewendet.

Damit steht die Branche wieder vor Herausforderungen. Die vorzeitige Abschaffung der Mehrwertsteuerbefreiung könnte die Nachfrage dämpfen und den Ausbau verlangsamen. Branchenvertreter appellieren daher an die Regierung, die Rahmenbedingungen weiterhin förderlich zu gestalten, um die gesteckten Ziele nicht zu gefährden.

Trotz dieser Hürden bleibt die Photovoltaik ein zentraler Pfeiler der österreichischen Energiezukunft. Mit gezielten Förderungen, technologischen Innovationen und einem klaren politischen Willen kann Österreich seine Vorreiterrolle im Bereich der erneuerbaren Energien weiter ausbauen und einen entscheidenden Beitrag zum Klimaschutz leisten.

Quellen: PV Austria, BMK

Erfolgreicher Start in das Jahr 2025

Bad & Energie Breakfast-Club

Im Februar 2025 fand an jedem Mittwochvormittag in allen Bad & Energie Schauräumen österreichweit der "Bad & Energie Breakfast Club" statt. Der Breakfast Club bot nicht nur Energie für den Tag, sondern auch Einblicke in neue Lösungen, Trends und Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung im Arbeitsalltag. Teilnehmer hatten zudem die Chance, an einem exklusiven Gewinnspiel teilzunehmen.

Bad & Energie: Ihr Partner für außergewöhnliche Badlösungen

Im Jahr 2025 setzt Bad & Energie neue Maßstäbe in der Badgestaltung. Mit 18 Ausstellungsräumen in ganz Österreich bietet B&E nicht nur eine beeindruckende Infrastruktur, sondern versteht sich vor allem als starker Partner der Installateure.

Mehr als nur ein Schauraum – Ihre externen Mitarbeiter

Zeitmanagement und qualifiziertes Personal sind oft die größten Herausforderungen für Installateure. Bad & Energie bietet hier eine Lösung: Die Schauräume fungieren als spezialisierte Kompetenzzentren, die zusätzliche Ressourcen zur Verfügung stellen. Die dortigen Experten sind versierte Badplaner und unterstützen Installateure und deren Kunden in allen Design- und Technikfragen.

Die Schauraum-Teams sind stets über die neuesten internationalen Trends sowie Produkte informiert und bieten Inspiration sowie maßgeschneiderte Lösungen für jeden Kundenwunsch. So können Sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, während Bad & Energie sich um die Details kümmert.



© Bad & Energie

Umfassende Unterstützung für Ihren Erfolg

Die Bad Expert Offices (BEOS) übernehmen die detaillierte Planung und Beratung, während die Vertriebsspezialisten Sanitär die Kunden vor Ort unterstützen. Mit dieser neuen 3-Säulen-Struktur profitieren Sie von einer schnelleren und effizienteren Abwicklung Ihrer Projekte. Wir bieten Ihnen erweiterte Leistungen, die Ihnen helfen, Ihre Position im hart umkämpften Sanitärmarkt zu stärken und auszubauen.



BESUCHEN SIE UNS!

www.badundenergie.at

ODER KONTAKTIEREN SIE
IHREN KUNDENBERATER, UM
MEHR ÜBER DIE SERVICES VON
BAD&ENERGIE ZU ERFAHREN.



WIR SETZEN IHNEN DIE KRONE AUF!

Mehr Energie für das Zuhause Ihrer Kunden – mit den Experten von SHT

Energieeffizienz beginnt mit der richtigen Beratung! Die Experten von SHT stehen Ihnen mit Fachwissen und Erfahrung zur Seite, wenn es um moderne Heiz- und Klimälösungen geht. Ob effiziente Wärmeerzeugung mit Gas, Wärmepumpe oder Biomasse oder innovative Klimatechnologien – SHT bietet das passende System für jede Anforderung.

Setzen Sie auf nachhaltige Lösungen, die nicht nur für angenehme Wärme im Winter sorgen, sondern auch für ein optimales Raumklima im Sommer. Dank eines breiten Sortiments und individueller Beratung finden Sie die perfekte Kombination aus Heizung, Kühlung und Energieeffizienz.

Nutzen Sie unseren Service für eine maßgeschneiderte Planung, Beratung zu Fördermöglichkeiten und professionelle Unterstützung bei Montage und Inbetriebnahme. Lassen Sie sich die Krone aufsetzen – für nachhaltige Energie und höchsten Komfort!

Beantworten Sie unsere Fragen richtig und gewinnen Sie mit etwas Glück einen REWE-Gutschein im Wert von € 1.000!

WERDEN SIE MIT UNS

**HEIZUNGSKAISER
UND KLIMAKÖNIG!**

powered by



BOSCH



NOVELAN

Panasonic



Vaillant

HIER GEHT'S ZUM
GEWINNSPIEL!



Bernhard Bauer übernimmt Leitung der Vertriebstechnik für ganz Österreich

Seit Anfang 2022 war Ing. Bernhard Bauer als Vertriebstechnikleiter für den Bereich Heizung und Energie in der SHT tätig. Mit März 2025 übernimmt er die gesamtverantwortliche Leitung der Vertriebstechnik für ganz Österreich. Damit trägt er die strategische Gesamtverantwortung für alle vertriebsrelevanten Bereiche – von Energie und Heizung über Installation und Sanitär bis hin zur Eigenmarke.

Die Vertriebstechnik verantwortet sämtliche verkaufsfördernden Maßnahmen, wie Aktionen und Kundenbindungsprogramme, und fungiert als zentrale Schnittstelle zwischen Industrie und operativem Vertrieb. Ein zentrales Aufgabengebiet ist die Koordination österreichweiter Produkteinführungen, inklusive Produktplatzierung, Pricing und Schulungen.

Gemeinsam mit seinem Team setzt Bernhard Bauer darauf, die Hauptproduktgruppen der SHT gezielt weiterzuentwickeln und optimal auf die Bedürfnisse der Kunden auszurichten.

Ing. Bernhard Bauer
Seit März 2025 gesamtverantwortlicher
Leiter der Vertriebstechnik
für ganz Österreich



© Sabine Klimpt



„Save the Date“

Vorschau:
**Veranstaltungen
2025**



SHT OST
Adventmarkt
27. November 2025

SHT Oberösterreich
Oktoberfest
Oktober 2025

SHT Steiermark
Sommerfest
26. Juni 2025

SHT Salzburg
**Eröffnungsfeier Schauraum-
erweiterung in Wals**
Sommer 2025

SHT Kärnten
Adventmarkt
27. November 2025

SHT Tirol
Adventmarkt
27. November 2025

Ein unvergesslicher Abend am Installateurball Industrievertreter-Voting 2024 der SHT OST



Der Installateurball 2025 war auch dieses Mal wieder ein wunderschöner Abend voller festlicher Stimmung und glänzender Momente. Ein besonderes Highlight war die Siegerehrung des SHT OST Industrievertreter-Voting 2024, bei dem wir die besten Industrievertreter aus Wien, Niederösterreich und dem Burgenland auszeichneten.

SHT-Kunden hatten die Möglichkeit, für ihren Favoriten abzustimmen – und wir gratulieren den Siegern ganz herzlich:

Platz 1: Martin Ehrentraut von LG Electronics Deutschland GmbH

Platz 2: Fabian Kopas von Hansa Armaturen GmbH

Platz 3: Harald Weissenbacher von Wilo Pumpen Österreich GmbH

Doch nicht nur die Industrievertreter gingen als Sieger hervor. Unter allen SHT-Kunden, die am Voting teilgenommen haben, wurde ein ALVA-Gutschein im Wert von 250 € verlost.

Wir gratulieren herzlich dem glücklichen Gewinner und wünschen viel Freude beim Einlösen des Gutscheins!



Platz 1: Martin Ehrentraut, LG Electronics Deutschland GmbH.



Platz 2: Fabian Kopas, Hansa.



Platz 3: Harald Weissenbacher, Wilo.

© Bilder: Gregor Hoheneder



Neuer Verkaufsleiter der SHT Region OST im Gespräch: „Herausfordernde Zeiten, klare Strategie: So stellen wir uns für die Zukunft auf.“



Seit Anfang März lenkt Thomas Waldbauer als Verkaufsleiter die Geschicke der SHT Region OST in einem herausfordernden Marktumfeld. Mit umfassender Erfahrung in Vertrieb und Logistik sowie einer klaren Strategie will er die Region und das Unternehmen weiter stärken. Im Interview spricht er über aktuelle Herausforderungen, seine Pläne für die SHT OST und seine persönliche Motivation.

Drei Fragen an Thomas Waldbauer

Du hast Deine neue Position in einer herausfordernden Zeit übernommen. Was sind Deiner Meinung nach die größten Herausforderungen im Vertrieb in diesem Jahr?

Thomas: Die aktuellen Marktbedingungen sind anspruchsvoll – steigende Kundenanforderungen, wirtschaftliche Unsicherheiten und ein intensiver Wettbewerb fordern sowohl uns als auch unsere Kunden. Das abrupte Ende der Förderaktion „Raus aus Öl und Gas“ im letzten Jahr ist ein Unsicherheitsfaktor: Hier bleibt abzuwarten, in welchem Umfang die eingereichten Heizungssanierungen tatsächlich umgesetzt werden. Das erschwert logischerweise auch die Planbarkeit im Großhandel.

Gleichzeitig bietet die aktuelle Marktdynamik aber auch Chancen. Die Zinslandschaft stabilisiert sich langsam, auch wenn das Niveau voraussichtlich über jenem vor COVID bleiben wird. Ein positiver Impuls könnte durch das Auslaufen der KIM-Verordnung Mitte 2025 entstehen, da dies Bauinvestitionen begünstigen könnte. Insgesamt rechne ich mit einer stabilen Seitwärtsbewegung des Marktes im Vergleich zum Vorjahr.

Wer jedoch jetzt die richtigen Weichen stellt, kann langfristig gestärkt aus dieser Phase hervorgehen. Mein Fokus liegt darauf, unser Vertriebsteam bestmöglich zu unterstützen, um noch näher an unseren Kunden zu sein und schnelle, praxisnahe Lösungen anbieten zu können.

Welche konkreten Maßnahmen setzt Du, um den Vertrieb optimal aufzustellen? Wie willst Du die SHT OST in diesem Umfeld weiterentwickeln?

Thomas: Als Marktführer tragen wir eine große Verantwortung gegenüber unseren Kunden, die sich auf unsere Services verlassen. Zum Glück kann ich auf ein exzellent eingespieltes Team bauen, das tagtäglich Höchstleistungen erbringt – sei es unser starker Telefonverkauf oder unsere 17 Außendienstmitarbeiter, die in Wien, Niederösterreich und dem Burgenland für unsere Kunden unterwegs sind.

Mein Ziel ist es, unsere Stärken gezielt auszubauen und die Kundenbindung weiter zu vertiefen. Dadurch können wir unsere Vertriebsstrategie noch präziser an die Marktanforderungen anpassen und die unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Kunden optimal erfüllen. Dabei setze ich auf effiziente interne Prozesse, ein Höchstmaß an Servicequalität, intensive Schulungen für unser Team sowie eine enge Zusammenarbeit mit anderen Unternehmensbereichen und externen Partnern.

Was motiviert Dich persönlich an dieser Aufgabe?

Thomas: Vertrieb ist für mich weit mehr als der Abschluss eines Geschäfts – es geht darum, Vertrauen aufzubauen, nachhaltige Partnerschaften zu entwickeln und gemeinsam mit unseren Kunden zu wachsen. Dafür müssen viele interne Prozesse wie ein präzises Uhrwerk ineinandergreifen: Jedes Rädchen erfüllt eine wichtige Aufgabe, und selbst kleine Anpassungen können große Auswirkungen haben.

Besonders fasziniert mich die Dynamik dieser Branche. Unser Erfolg hängt maßgeblich vom optimalen Zusammenspiel zwischen Industrie, Großhandel und Kunden ab. Ein starkes Netzwerk und eine enge Zusammenarbeit im gesamten Team sind daher entscheidende Faktoren für nachhaltiges Wachstum.



Steckbrief

© Sabine Klimpt

Thomas Waldbauer

Ein SHT-Eigenbauspielder mit tiefem Branchen-Know-how

Thomas Waldbauer ist ein erfahrener Experte in der Vertriebs- und Logistiksteuerung der SHT und hat sich über die Jahre zu einer zentralen Führungskraft im Unternehmen entwickelt. Seine Karriere begann 2014, als er parallel zu seinem berufsbegleitenden Studium als Trainee ins Unternehmen einstieg und sämtliche Abteilungen durchlief. Diese umfassende Ausbildung legte den Grundstein für seine langjährige Führungsverantwortung innerhalb der SHT.

Nach seiner Zeit als Logistikleiter am Standort Perchtoldsdorf übernahm er die Position des Vertriebsstechnikleiters für ganz Österreich. In dieser Rolle war er in den vergangenen fünf Jahren maßgeblich für verkaufsfördernde Maßnahmen verantwortlich – von Produkteinführungen über Pricing und Aktionen bis hin zu Schulungen. Dabei arbeitete er eng mit den Führungskräften der SHT sowie den Industriepartnern zusammen und baute ein tiefgehendes Know-how in der strategischen Weiterentwicklung des Vertriebs auf.

Als echter „Eigenbauspielder“ bringt Thomas Waldbauer nicht nur umfassendes Wissen über interne Strukturen und Abläufe mit, sondern auch ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse der Kunden und Industriepartner. Mit dieser Erfahrung und seiner strategischen Weitsicht setzt er weiterhin auf innovative Maßnahmen, um den Vertrieb der SHT OST erfolgreich in die Zukunft zu führen.

Erfolgreicher SHT OST Adventmarkt: Ein Winterwunderland für die Sinne



Der SHT OST Adventmarkt 2024 war auch in diesem Jahr ein voller Erfolg – mit rund 650 Gästen wurde ein neuer Besucherrekord aufgestellt!

Unser Bad & Energie Schauraum im 21. Bezirk verwandelte sich wieder in ein festliches Winterwunderland. Die Besucher genossen nicht nur die stimmungsvolle Atmosphäre, sondern auch kulinarische Köstlichkeiten: Punsch, Maroni und Bratkartoffeln, gesponsert von Bosch, sowie leckere Snacks aus dem von Uponor gesponserten Foodtruck verwöhnten die Gaumen. Musikalische Highlights sorgten für besondere Gänsehautmomente. Ein DJ, begleitet von einer Saxophonistin und einem

Sänger, setzte den festlichen Rahmen und brachte den Abend zum Strahlen. Natürlich durfte auch das Christkind nicht fehlen, das mit kleinen Überraschungen die Augen unserer Gäste erleuchtete.

Mit über 60 Industriepartnern – ein weiterer Rekord – wurde der Adventmarkt zu einer beeindruckenden Präsentation der Branche. Besonders der „Frauenthal Handel Gruppe“-Corner mit den Marken ALVA und PASSION fand großen Anklang und begeisterte die Besucher.

Wir freuen uns schon auf einen weiteren Adventmarkt voller Highlights in diesem Jahr!

**BOSCH**

Technik fürs Leben



Einfach cool bleiben.

Split-Klimageräte

- ✓ Effizientes Kühlen und Heizen
- ✓ Frostschutz-Funktion
- ✓ Optionale Internetfähigkeit

www.bosch-homecomfort.at

Pure Freude
an Wasser



Stressfrei, verpackungsfrei, pfandfrei: Die GROHE Blue Wassersysteme

Das flächendeckende Pfandsystem, das Anfang des Jahres eingeführt wurde, ist ein bedeutender Schritt hin zu weniger Verpackungsmüll und mehr Umweltschutz in Österreich. GROHE Blue Wassersysteme lassen Verpackungsmüll gar nicht erst entstehen. Sie bieten gleichzeitig Komfort und Nachhaltigkeit – ganz ohne Pfand. Die Wassersysteme liefern prickelndes Trinkwasser auf Knopfdruck.

Die Vorteile auf einen Blick:

1. Verpackungsfreie Alternative:

Mit den GROHE Blue Wassersystemen entfällt der Kauf von Einweg- und Mehrwegwasserflaschen.

2. Frisch gefiltertes Wasser:

Die integrierte Filtertechnologie sorgt für ausgezeichnete Wasserqualität direkt aus der Leitung.

3. Prickelnd nach Wunsch:

Die integrierte CO₂-Kartusche ermöglicht es, auf Knopfdruck zwischen stillem, medium oder prickelndem Wasser zu wählen – ganz nach persönlichem Geschmack.

4. Weniger Kosten, Aufwand und Umweltbelastung:

Durch den Verzicht auf abgefülltes Wasser sparen Kunden Geld. Außerdem müssen keine Flaschen mehr produziert, transportiert und entsorgt werden – das spart Zeit und schont durch verringerte CO₂-Emissionen die Umwelt.

5. Geld zurück:

Seit dem 1. Februar gibt es eine Cashback-Aktion zur GROHE Blue. Nach der Installation reichen Endkunden den Kaufbeleg ein und erhalten bis zu 150 Euro zurück. Mehr dazu hier: blue.grohe.at.



Dürfen wir vorstellen – Ihr SHT-Team

SHT
OBERÖSTERREICH

Beruflicher Hintergrund

Wie unterstützt du unsere Kunden in deinem Job?

Ich unterstütze unsere Kunden, indem ich ihren täglichen Bedarf abwickle und gleichzeitig an längeren Prozessen wie Projekten arbeite. Dabei Sorge ich dafür, dass alle Schritte effizient und zielgerichtet umgesetzt werden, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

Was gefällt dir besonders an deiner Tätigkeit und der SHT?

Besonders gefallen mir die sozialen Kontakte, die Kompetenz, die in meiner Arbeit erforderlich ist, sowie die strukturierte Herangehensweise. Darüber hinaus schätze ich den gemeinsamen Spaß bei der Arbeit und das gute Miteinander im Team.

Was macht dir besonders Spaß an der Zusammenarbeit mit unseren Kunden?

Am meisten freue ich mich über die täglichen neuen Herausforderungen, die ich gemeinsam mit den Kunden bewältigen kann. Es motiviert mich, gemeinsam mit den Kunden zu wachsen und Lösungen zu finden, die ihnen wirklich weiterhelfen.

Persönliches

Welche 3 Worte beschreiben dich am besten?

Ehrgeizig – Sportlich – Charmant/Frech

Was machst du gerne in deiner Freizeit? Hast du ein besonderes Hobby oder eine Leidenschaft?

Ich verbringe gerne Zeit mit meinen Freunden, besuche Festivals und fahre Motorrad. Außerdem gehe ich regelmäßig ins Fitnessstudio, um mich fit und gesund zu halten.

Gibt es ein lustiges oder besonderes Erlebnis aus der Zusammenarbeit mit einem Kunden?

Ein besonders unvergessliches Erlebnis war die Werksreise nach Italien, bei der wir viele interessante Einblicke gewonnen haben und gleichzeitig viel Spaß hatten. Auch die Werksreisen nach Prag und das Event „Lask – Liverpool“ waren besondere Höhepunkte, die mir in Erinnerung bleiben werden.

Hast du ein Motto oder ein Lieblingszitat, das dich inspiriert?

„Nur wer selbst brennt, kann das Feuer in anderen entfachen.“

**Mathias Rene
Eichinger**

Innendienst Vertrieb

Wie lange bist du schon im
Unternehmen?

Seit 01.02.2025

Neuer Standort für SHT Salzburg

Wir sind umgezogen!

Seit dem 16. Dezember 2024 finden Sie uns in unserem neuen, modernen Büro in der Vilniusstraße 13. Mit viel Teamgeist haben wir gepackt, gesiedelt und eingerichtet – und unseren Einstand gebührend gefeiert.

Neben unserem neuen Standort erweitern wir auch unseren Bad & Energie Schauraums in Wals, Bundesstraße 35, um Ihnen noch mehr Inspiration für Ihr Traumbad zu bieten.



© SHT

SHT Salzburg

Büro

Vilniusstraße 13
5020 Salzburg

Tel.: +43 5 9696-50
Fax: +43 5 9696-5-90
E-Mail: salzburg.info@sht-gruppe.at

Schauraum:

Bad & Energie - Bäderparadies Wals
Bundesstraße 35
5071 Wals

Tel.: +43 5 0780 3550
E-Mail: wals@badundenergie.at



© SHT

Dürfen wir vorstellen – Ihr SHT-Team

Beruflicher Hintergrund

Wie unterstützt du unsere Kunden in deinem Job?

Ich lege großen Wert darauf, unseren Kunden ein sorgfältig ausgearbeitetes und zeitnahes Angebot bereitzustellen. So stelle ich sicher, dass sie schnell und zuverlässig die beste Lösung für ihre Anforderungen erhalten.

Was gefällt dir besonders an deiner Tätigkeit und der SHT?

Ich schätze besonders die starke Kollegialität innerhalb der Betriebsmannschaft Salzburg – hier unterstützen sich alle gegenseitig.

An meiner Tätigkeit gefällt mir vor allem der direkte Austausch mit unseren Kunden und Industriepartnern. Der persönliche Kontakt und die individuelle Beratung machen meinen Job besonders spannend und abwechslungsreich.

Was macht dir besonders Spaß an der Zusammenarbeit mit unseren Kunden?

An meiner Tätigkeit gefällt mir vor allem der direkte Austausch mit unseren Kunden und Industriepartnern. Der persönliche Kontakt und die individuelle Beratung machen meinen Job besonders spannend und abwechslungsreich.

Persönliches

Welche 3 Worte beschreiben dich am besten?

Ruhiger, ausgeglichener Charakter, freundlich, hilfsbereit

Was machst du gerne in deiner Freizeit? Hast du ein besonderes Hobby oder eine Leidenschaft?

In meiner Freizeit widme ich mich mit großer Begeisterung dem Gartenbau, insbesondere alten Apfelsorten. Außerdem bin ich leidenschaftlicher Ganzjahresschwimmer im See.

Gibt es ein lustiges oder besonderes Erlebnis aus der Zusammenarbeit mit einem Kunden?

Aus den vergangenen 22 Jahren gäbe es so manche Geschichte zu erzählen! Allerdings bleiben manche Erlebnisse einfach schöne Erinnerungen :-)

Hast du ein Motto oder ein Lieblingszitat, das dich inspiriert?

„Zeit hat man nicht, die nimmt man sich einfach – für das, was einem wirklich wichtig ist.“



© SHT

Andreas Schmözl

Kalkulation Heizung,
Betriebsrat SHT Salzburg und
Zentralbetriebsrat

Wie lange bist du schon im Unternehmen?

Seit 22 Jahren und 2 Monaten

Dürfen wir vorstellen – Ihr SHT-Team

SHT
 STEIERMARK

© SHT


Martin Kohl

Außendienstleiter

Wie lange bist du schon im Unternehmen?

Seit September 2022

Beruflicher Hintergrund
Wie unterstützt du unsere Kunden in deinem Job?

Ein wichtiger Aspekt meiner Arbeit ist die offene und zielgerichtete Kommunikation mit unseren Kunden. Ich lege großen Wert darauf, ihre Bedürfnisse genau zu verstehen, um ihnen maßgeschneiderte Lösungen anbieten zu können. Regelmäßige Besuche und das Einholen von Feedback sind für mich essenzielle Bestandteile, um sicherzustellen, dass wir ihre Erwartungen stets erfüllen.

Was gefällt dir besonders an deiner Tätigkeit und der SHT?

Die Vielfalt der Aufgaben bereichert mich täglich. Besonders schätze ich die Möglichkeit, meine Mitarbeiter zu führen und zu unterstützen, und es ist eine Freude zu sehen, wie sie wachsen und ihre Fähigkeiten stetig verbessern.

Die direkte Interaktion mit unseren Kunden empfinde ich als sehr bereichernd, und die gemeinsamen Erfolge mit meinen Kollegen motivieren mich immer wieder. Zudem ermöglichen mir die wertvollen Einblicke in die Branche, frühzeitig neue Trends zu erkennen.

Was macht dir besonders Spaß an der Zusammenarbeit mit unseren Kunden?

Die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden sorgt für ein starkes Gemeinschaftsgefühl, was die Motivation fördert, gemeinsam auf ein Ziel hinzuarbeiten und Erfolge zu feiern. Die Vielzahl an Perspektiven, die wir durch den Austausch gewinnen, regt kreative Lösungen und neue Ansätze an. Ich genieße es auch, mein Wissen und meine Fähigkeiten zu teilen, und besonders schätze ich die tiefgründigen Gespräche, die wir führen können.

Persönliches
Welche 3 Worte beschreiben dich am besten?

Hilfsbereit – Verantwortungsbewusst – Wertschätzend

Was machst du gerne in deiner Freizeit? Hast du ein besonderes Hobby oder eine Leidenschaft?

In meiner Freizeit reise ich gerne und entdecke neue Orte. Auch koche ich leidenschaftlich gern. Zudem begeistere ich mich für „soft“ Downhill, was für mich eine perfekte Mischung aus Abenteuer und Naturerlebnis darstellt.

Gibt es ein lustiges oder besonderes Erlebnis aus der Zusammenarbeit mit einem Kunden?

(Lachen) ...

Hast du ein Motto oder ein Lieblingszitat, das dich inspiriert?

„Time waits for no one.“

Der neue Duofix Herzstück des Geberit WC-Systems

■ GEBERIT

Die neue Generation des Sanitärklassikers von Geberit bietet eine noch bessere und schnellere Montage sowie eine flexible Anpassung an die Bausituation.

Neue Montagevorteile am Duofix Installationselement sorgen ab Mai 2025 für mehr Flexibilität bei unterschiedlichen Installationssituationen.

Der neue Duofix lässt sich einfacher, flexibler und sicherer montieren. In engen Bausituationen beispielsweise ermöglichen ausziehbare Laschen die seitliche Ständerbefestigung mit einem Akku-Schrauber. Eine alternative Montageposition für Wandanker bietet zusätzliche Möglichkeiten für die Befestigung des Duofix Elements an der Rückwand. Für eine spannungsfreie Montage kann die Befestigung des Abgangsbogens stufenlos und ohne Werkzeug in die richtige Position gebracht werden.

Besser im WC-System

Der neue Duofix bildet zusammen mit den TurboFlush WC-Keramiken und den Sigma Betätigungsplatten das Geberit WC-System. Neben den vielen Montagevorteilen sorgt die verbesserte Hydraulik des Spülkastens mit neuem Füll- und Spülventil für einen effizienten und flüsterleisen Spülvorgang.


TIPP

 MEHR INFORMATION:
www.geberit.at/duofix

 Herzstück des WC-Systems:
 Der neue Geberit Duofix


© Geberit

DHTECO Entkalkungsgerät

Effektive Entfernung von Kalkstein und dauerhafter Schutz!



Johann Thier berichtet: Als Verkaufsleiter der SHT Steiermark habe ich das DHTECO Entkalkungsgerät nicht nur beruflich, sondern auch privat getestet und war von der Effektivität beeindruckt. Eine schnelle und einfache Installation sowie die Wirkung des Produkts zur Entfernung des Kalksteins in Rohrleitungen, Warmwasserboiler, Waschmaschine usw. hat mich überzeugt.

Nach ca. 3 Monaten seit der Installation merke ich durchaus ein Ausspülen der Kalkablagerungen. Auch die Reinigung der Armaturen und der Badkeramik gestaltet sich leichter als vorher und ein weiterer Vorteil ist, dass alle gesunden Mineralien im Trinkwasser bleiben und auch keine Substanzen hinzugefügt werden.

Technische Daten

DHTECO-Standardgerät:

- Optimaler Durchflussbereich: 300 l/h bis 600 l/h
- Maximale Temperatur im Gerät: 80 °C
- Gerätegewicht: 1,41 kg
- Länge: 300 mm
- Maximaler Durchmesser: 50 mm
- Gewindeanschluss: Rohraußengewinde DN 20 (3/4") (DIN ISO 228/1)
- Rohraußendurchmesser: 26,9 mm

Dürfen wir vorstellen – Ihr SHT-Team

Beruflicher Hintergrund

Wie unterstützt du unsere Kunden in deinem Job?

Ich bin das organisatorische Herzstück zwischen unserem Außendienst und unseren Kunden – immer einen Schritt voraus, damit alles reibungslos läuft. Meine Mission? Den Außendienst optimal unterstützen, damit er sich voll und ganz auf unsere Kunden konzentrieren kann. Ob maßgeschneiderte Marketing- und Vertriebsmaterialien oder die Planung von Reisen und Veranstaltungen – ich Sorge dafür, dass aus Konzepten echte Erlebnisse werden. Besonders Events sind für mich weit mehr als reine Termine: Sie sind die perfekte Gelegenheit, um Menschen zu vernetzen, Beziehungen zu stärken und unvergessliche Erinnerungen zu schaffen. Wenn ein Kunde nach einer Veranstaltung mit neuen Impulsen und einem Lächeln nach Hause geht, weiß ich: Mission erfüllt!

Was gefällt dir besonders an deiner Tätigkeit und der SHT?

Die perfekte Mischung aus Strategie und Kreativität! Zahlen, Daten, Fakten – ja, das gehört dazu. Aber erst durch kreatives Feintuning entstehen daraus einzigartige Konzepte. Jede Reise, jedes Event beginnt mit einer Frage: Was begeistert unsere Kunden wirklich? Die Antwort darauf ist mein Antrieb – denn genau hier beginnt der kreative Prozess, bei dem ich maßgeschneiderte Erlebnisse entwickle, die in Erinnerung bleiben. Diese Mischung aus analytischem Denken und kreativer Freiheit macht meinen Job so abwechslungsreich – und genau das macht ihn für mich perfekt!

Was macht dir besonders Spaß an der Zusammenarbeit mit unseren Kunden?

Das schönste Feedback ist ein begeistertes „Wow, das war großartig!“ nach einer Veranstaltung oder Reise. Zu sehen, dass wir nicht nur organisiert, sondern wirklich begeistert haben, ist für mich das größte Erfolgserlebnis. Denn am Ende geht es nicht um Zahlen oder Konzepte – es geht um echte Erlebnisse, die in Erinnerung bleiben. Diese Momente sind der Grund, warum ich meinen Job liebe!

Persönliches

Welche 3 Worte beschreiben dich am besten?

Abenteuerlustig – Kreativ – Zielstrebig

Was machst du gerne in deiner Freizeit? Hast du ein besonderes Hobby oder eine Leidenschaft?

Meine Freizeit ist genauso vielseitig wie mein Job! Ich liebe es, mich in spannende Thriller und Horrorgeschichten zu vertiefen – sei es als Roman, Comic oder Manga. Videospiele bieten mir die perfekte Möglichkeit, in andere Welten einzutauchen und neue Herausforderungen zu meistern. Wenn ich abschalten will, genieße ich Serien und Filme oder probiere in der Küche neue Rezepte aus. Auch Weinverkostungen faszinieren mich – die Aromen, die Geschichten dahinter, einfach spannend! Und dann ist da noch das Tanzen – für mich der perfekte Ausgleich, um Energie zu tanken und kreativ zu sein. Wenn ich den Kopf freibekommen möchte, schnappe ich mir meine Wanderschuhe und entdecke malerische Naturpfade oder außergewöhnliche Hotels mit ganz besonderem Charme.

Gibt es ein lustiges oder besonderes Erlebnis aus der Zusammenarbeit mit einem Kunden?

Oh ja! Ein Anruf, den ich nie vergessen werde: Eine Kundin meldete sich – voller Vorfreude, fast schon euphorisch – und rief begeistert: „Endlich! Endlich findet der SHT OST Adventmarkt wieder statt!“ Für sie war es nicht einfach nur eine Veranstaltung, sondern das Highlight des Jahres, das sie während der Pandemie so sehr vermisst hatte. In diesem Moment wurde mir klar, wie viel meine Arbeit für die Kunden bedeutet. Es geht nicht nur um Events – es geht darum, Erinnerungen zu schaffen, die wirklich etwas bedeuten.

Hast du ein Motto oder ein Lieblingszitat, das dich inspiriert?

„Erfolg ist das Ergebnis von kleinen, konstanten Fortschritten.“

Dieses Zitat begleitet mich täglich – beruflich wie privat. Es erinnert mich daran, dass nicht die großen, schnellen Erfolge entscheidend sind, sondern die kleinen Schritte, die uns stetig unserem Ziel näherbringen.



© Sabine Klimpt

**Janine Dorfinger,
BSc**

**Vertriebskoordination /
Marketing Region OST**

*Wie lange bist du schon im
Unternehmen?*

Seit 01.01.2022 – also mittlerweile stolze 3 Jahre!



Die Sonne schickt keine Rechnung

Wie schon in den letzten Geschäftsjahren war auch 2024 das Thema Photovoltaik ein wesentlicher Bestandteil unseres Erfolgs. Im Vergleich zu den vergangenen Jahren ist jedoch das Thema Speicher noch stärker in den Fokus gerückt.

In enger Zusammenarbeit mit unseren Industriepartnern haben wir auch dieses Jahr wieder viele spannende Projekte in ganz Kärnten erfolgreich umgesetzt. Vom ersten Kontakt mit dem Endverbraucher vor Ort, über die detaillierte Planung

und Angebotserstellung bis hin zur Unterstützung bei Förderungsanfragen übernehmen die Außendienstmitarbeiter – insbesondere unser PV-Spezialist Andreas Haas – sämtliche Aufgaben zur vollsten Zufriedenheit unserer Kunden.

Auch die exzellente Lieferqualität unserer Logistik trägt dazu bei, dass wir jedes Jahr immer mehr zufriedene Kunden mit hochwertigen Solaranlagen versorgen.

Im Folgenden finden Sie zwei kürzlich umgesetzte Projekte, die einen Einblick in unsere Arbeit geben:



PV Projekt 1

Aufstellungsort: Villach

- 8,2 kW Anlage von Huawei
- Flachdachfolie ohne Durchdringung der Dachhaut
- Ost-West Aufständigung von Novotegra
- Ballast mit Betonrandleisten



PV Projekt 2

Aufstellungsort: Landskron

- 12,5 kW Anlage von Huawei mit 10 kWh Speicher
- Ziegeldach, Ost-West Ausrichtung
- Befestigung mit Aerocompact Dachhaken und Abdeckblech als Ziegelerersatz

Wir freuen uns darauf, auch weiterhin mit innovativen Lösungen zur Energiewende beizutragen und unseren Kunden maßgeschneiderte Photovoltaikanlagen zu bieten.

Dürfen wir vorstellen – Ihr SHT-Team



Andreas Haas

Vertrieb Außendienst SHT Kärnten

Wie lange bist du schon im Unternehmen?

Seit 2008, mit unterschiedlichen Aufgabenbereichen

Beruflicher Hintergrund

Was waren deine bisherigen Aufgabenbereiche bei SHT?

Ich war von 2008 bis 2011 im ISZ Abholmarkt Villach im Verkauf und der Beratung, dann von 2011 bis 2023 war ich ISZ-Leiter im Abholmarkt Klagenfurt Triplatstraße.

Seit dem 01.09.2023 bin ich im Vertrieb Außendienst bei SHT Kärnten tätig.

Wie unterstützt du unsere Kunden in deinem Job?

Ich unterstütze unsere Kunden mit meinem technischen Know-how, indem ich Angebote ausarbeite, Beratung und Verkauf durchführe und als erster Ansprechpartner für sie da bin. Als Problemlöser stehe ich ihnen bei allen Herausforderungen zur Seite.

Was gefällt dir besonders an deiner Tätigkeit und der SHT?

Ich schätze die abwechslungsreichen Aufgaben, die mir in meiner Tätigkeit bei der SHT geboten werden. Diese Vielfalt sorgt dafür, dass es nie langweilig wird und ich stets neue Herausforderungen meistern kann.

Was macht dir besonders Spaß an der Zusammenarbeit mit unseren Kunden?

Es macht mir besonders Spaß, gemeinsam mit unseren Kunden Lösungen zu erarbeiten. Als gelernter Installateur mit dem Schwerpunkt Photovoltaik kann ich sie bestmöglich betreuen und mit meiner Expertise eine maßgeschneiderte Lösung finden.

Persönliches

Welche 3 Worte beschreiben dich am besten?

Ich bin hilfsbereit, ehrgeizig und ein Teamplayer

Was machst du gerne in deiner Freizeit? Hast du ein besonderes Hobby oder eine Leidenschaft?

In meiner Freizeit verbringe ich gerne Zeit mit meiner Familie, gehe klettern und fahre Motorrad.

Gibt es ein lustiges oder besonderes Erlebnis aus der Zusammenarbeit mit einem Kunden?

...

Hast du ein Motto oder ein Lieblingszitat, das dich inspiriert?

„Geht nicht – gibt es nicht. Es gibt für alles eine Lösung!“



SHT Adventmarkt TIROL

Am 28. November 2024 war es endlich wieder so weit: Der traditionelle SHT Adventmarkt TIROL öffnete seine Türen und tauchte den Bad & Energie Schauraum in Innsbruck in eine festliche Atmosphäre.

Der Abend bot die perfekte Gelegenheit, in entspannter, vorweihnachtlicher Atmosphäre neue Kontakte zu knüpfen und altbekannte Gesichter zu treffen. Kulinarisch wurde mit einem abwechslungsreichen Flying Buffet für jeden Geschmack etwas geboten, während unsere Industriepartner an ihren Ständen nicht nur mit köstlichen Leckereien, sondern auch mit interessanten Gesprächen lockten.

Die energiegeladene Musik der Live-Band „The Bannskis“ sorgte für eine lebendige Stimmung, und viele Gäste ließen sich zum Tanzen begeistern. Ein besonderes Highlight war die Live-Gravur: Als kleines Dankeschön erhielt jeder Gast einen individuell gravierten Flachmann oder einen Coffee-to-go-Becher – eine schöne Erinnerung an diesen Adventmarkt.

Wir blicken schon jetzt voller Vorfreude auf den Adventmarkt 2025, der am 27. November 2025 stattfinden wird.
Ein herzliches Dankeschön an alle, die dabei waren – es war ein großartiger Abend!



© Bilder: Lucie Halajova / luciehalajova.com

BERATEN
PLANEN
WOHLFÜHLEN

MIT UNS KÖNNEN SIE IHRE VERKAUFSERFOLGE MAXIMIEREN.

Wir bieten **Inspiration, Beratung** und **maßgeschneiderte Planung** in unseren Schauräumen; österreichweit für Sie und Ihre Kunden. Unsere Ausstellungen sind Ihre Ausstellungen. Unsere Berater machen für Sie aus Interessenten loyale Kunden.

HIER GEHT ES ZU DEN STANDORTEN:

UNSER ANGEBOT:

Beratung und Planung vor Ort:
Lassen Sie sich von unseren erfahrenen Mitarbeitern bei der 3D-Planung Ihrer Bäder unterstützen.

Bäderkojen und Präsentationsflächen:
Tauchen Sie ein in echte Baderlebnisse zum Anfassen und Erleben.

Wir kommen zu Ihnen:
Unsere Außendienstmitarbeiter besuchen Sie gerne – ideal für Termine nach Ihren Wünschen.

IHRE VORTEILE:

Kein eigener Schauraum nötig: Sparen Sie Ressourcen und Kosten – nutzen Sie unsere Schauräume und spezialisierten Mitarbeiter.

Klassiker, Trends und Neuheiten:
Unsere Schauräume sind immer up-to-date und zeigen Klassiker, aktuelle Trends und Neuheiten.

Keine teure Planungssoftware: Vermeiden Sie hohe Lizenzkosten – wir bieten Ihnen unsere Expertise gratis.

badundenergie.at

Dürfen wir vorstellen – Ihr SHT-Team

Beruflicher Hintergrund

Wie unterstützt du unsere Kunden in deinem Job?
Ich unterstütze unsere Kunden, indem ich schnelle Lösungen finde. Dadurch ist der Kunde rasch zufrieden, und ich kann ihm gleichzeitig eine Last abnehmen.

Was gefällt dir besonders an deiner Tätigkeit und der SHT?
Besonders gefällt mir die Arbeit mit Menschen und der persönliche Kontakt zu den Kunden.

Was macht dir besonders Spaß an der Zusammenarbeit mit unseren Kunden?
Es bereitet mir Freude, mit den Kunden auf Augenhöhe gute Gespräche zu führen sowie Verhandlungen und Geschäfte abzuschließen.

Persönliches

Welche 3 Worte beschreiben dich am besten?
Pünktlich – Verlässlich – Humorvoll

Was machst du gerne in deiner Freizeit? Hast du ein besonderes Hobby oder eine Leidenschaft?
In meiner Freizeit bin ich gerne in den Bergen – ob mit dem Rad, zu Fuß, auf Skiern oder auf einem Klettersteig.

Gibt es ein lustiges oder besonderes Erlebnis aus der Zusammenarbeit mit einem Kunden?
Es gibt oft lustige Erlebnisse. Besonders lustig und ein tolles Erlebnis war die Zeit mit den Kunden auf unserer Expo in Wien.

Hast du ein Motto oder ein Lieblingszitat, das dich inspiriert?
„Mit jeder Tür, die zufällt, öffnet sich irgendwo eine andere.“



© Sabine Klimpt

Andreas Siller
Außendienst SHT Tirol

Wie lange bist du schon im Unternehmen?
Seit Jänner 2023



Photovoltaik: Marktentwicklung in Österreich

Die Photovoltaikbranche boomt! Immer mehr Haushalte und Unternehmen setzen auf Solarstrom. Die steigenden Energiepreise, das wachsende Bewusstsein für Nachhaltigkeit und nicht zuletzt die attraktiven Förderungen in den letzten Jahren trieben den Boom voran. Doch wie entwickelt sich der Markt konkret in Österreich? Welche Trends sollten Installateure auf dem Schirm haben? Ein Blick auf aktuelle Zahlen und Entwicklungen gibt Aufschluss.

Photovoltaik-Wachstum in Zahlen:

Laut dem Bundesverband Photovoltaic Austria wurden 2023 in Österreich rund 2,5 Gigawatt (GW) an neuer Photovoltaikleistung installiert – ein neuer Rekord! Damit wuchs die Gesamtleistung auf knapp 6 GW. Der Trend setzt sich fort: Bis 2030 soll die Kapazität laut der Regierung auf 13 GW ausgebaut werden, um die Klimaziele zu erreichen.

Besonders stark ist die Nachfrage im privaten Wohnbau, aber auch Gewerbebetriebe setzen zunehmend auf eigene PV-Anlagen zur Senkung ihrer Energiekosten. Zudem gewinnt die Agri-Photovoltaik (Kombination von Landwirtschaft und PV) an Bedeutung.

Trends und Entwicklungen:

Speichertechnologie im Aufwind

Die Kombination aus PV-Anlagen und Batteriespeichern wird immer beliebter. 2023 wurden bereits rund 40 % der neuen Anlagen mit einem Speicher ausgestattet. Installateure sollten sich daher auf moderne Speicherlösungen spezialisieren.

Netzkapazitäten und Smart Grids

Mit dem rasanten Ausbau der PV-Technologie entstehen Herausforderungen für die Stromnetze. Intelligente Steuerungssysteme, Lastmanagement und innovative Netzdienstleistungen sind gefragt denn je.

Plug-and-Play-Solarlösungen

Balkonkraftwerke und steckerfertige Solarsysteme erleben einen Boom. Zwar sind diese Systeme meist klein, dennoch eröffnen sie neue Märkte und können ein Einstiegspunkt für größere PV-Lösungen sein.

Förderungen treiben den Markt an

Die „EAG-Investitionsförderung“ sowie verschiedene regionale Programme sorgen dafür, dass sich Photovoltaik schneller amortisiert. *Installateure sollten ihre Kunden aktiv über Fördermöglichkeiten informieren.*



TIPP
INFORMATIONEN ZU
EAG-INVESTITIONSFÖRDERUNGEN:
www.eag-abwicklungsstelle.at/



© gettyimages / ArtistGNDphotography

Chancen für Installateure

Angesichts der steigenden Nachfrage nach Photovoltaik ergeben sich lukrative Möglichkeiten für Installateure:

- Spezialisierung auf Speichertechnik
- Erweiterung des Angebots um intelligente Steuerungssysteme
- Beratung zu Förderungen als Zusatzleistung
- Partnerschaften mit Landwirten für Agri-Photovoltaik-Projekte

Die Photovoltaikbranche in Österreich wächst rasant und bietet Installateuren enorme Chancen. Wer sich frühzeitig mit Trends wie Speichertechnik, intelligenten Netzen und Agri-PV beschäftigt, kann sich langfristig Wettbewerbsvorteile sichern. Jetzt ist der ideale Zeitpunkt, um das eigene Portfolio zu erweitern und von der Energiewende zu profitieren!



Wussten Sie, dass...

...die derzeit größte Solarstromanlage der Welt in Indien steht?

Der Solarpark Bhadla in Rajasthan hat eine Fläche von etwa 57 Quadratkilometern und eine Leistung von rund 2,2 Gigawatt. Der Bhadla-Solarpark versorgt Millionen von Haushalten mit sauberem Strom und ist ein Symbol für Indiens ambitionierte Energiewende.

...China weltweit führend in der Produktion von Photovoltaik-Modulen ist?

Über 70 % der weltweit produzierten Module stammen von dort.

...dass das erste Gebäude mit einer integrierten Photovoltaikanlage bereits 1979 in den USA gebaut wurde?

Im Jahr 1979 ließ der damalige US-Präsident Jimmy Carter 32 Solarthermie-Kollektoren auf dem Dach des Weißen Hauses installieren. Diese dienten jedoch nicht der Stromerzeugung, sondern der Erwärmung von Wasser für die Kantine des Weißen Hauses.

Druckfrisch eingetroffen!

**Jetzt den neuen
Photovoltaik-Katalog
anfordern!**



Photovoltaikanlagen: Aktuelle Förderungen in Österreich

[Stand März 2025]

Die Förderung von Photovoltaikanlagen in Österreich hat sich im Jahr 2025 weiterentwickelt, mit neuen und attraktiven Programmen, die sowohl private Haushalte als auch Unternehmen unterstützen sollen, in erneuerbare Energien zu investieren. Im Rahmen des Erneuerbaren-Ausbau-Gesetzes sowie regionaler Förderprogramme in den einzelnen Bundesländern wurden wesentliche Verbesserungen und Erleichterungen eingeführt. Hier eine Zusammenfassung der wichtigsten Fördermaßnahmen.



© gettyimages / deepblue4you

Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz (EAG) – Förderungen ab 2025

Das **EAG** bildet die Grundlage für den Ausbau erneuerbarer Energien in Österreich und umfasst Förderungen für Photovoltaikanlagen und Stromspeicher.

Investitionszuschüsse: Ab 2025 werden fixe Zuschüsse für die Installation von Photovoltaikanlagen und Stromspeichern gewährt. Private Haushalte und Unternehmen können mit einem Zuschuss von bis zu **1.000 Euro** für Photovoltaikanlagen ab **5 kWp** rechnen. Für Stromspeicher ab **5 kWh** gibt es ebenfalls einen Zuschuss von **1.000 Euro**.

Regionale Förderprogramme in den Bundesländern

In Österreich ist die Förderung von PV-Anlagen nicht nur auf Bundesebene geregelt, sondern wird auch in den einzelnen Bundesländern weiter ausgebaut. Die meisten Bundesländer bieten zusätzliche Zuschüsse oder spezielle Programme für die Installation von Photovoltaikanlagen und Stromspeichern.

Kärnten: Seit dem 7. Januar 2025 können private Haushalte und Unternehmen in Kärnten eine Förderung für die Installation von Photovoltaikanlagen und Stromspeichern über ein voll digitales System beantragen. Dies erleichtert den Zugang zu Fördermitteln erheblich.

Wien: In Wien wurden Förderungen für das Nachrüsten von Stromspeichern bei bestehenden Photovoltaikanlagen eingeführt. Neue Fördermöglichkeiten für 2025 wurden im Frühjahr eingeführt und sind weiterhin verfügbar, solange die Mittel nicht aufgebraucht sind.

Oberösterreich und Niederösterreich: Diese Bundesländer bieten ebenfalls interessante Fördermöglichkeiten, darunter Zuschüsse für PV-Anlagen und die Installation von Stromspeichern. In Oberösterreich gibt es auch Förderungen für sogenannte Mieterstrommodelle, bei denen Mieter von der Solarstromnutzung profitieren können.

Steiermark: In der Steiermark gibt es diverse Programme, die von privaten Haushalten bis hin zu landwirtschaftlichen Betrieben reichen. Es werden Zuschüsse für den Bau von Photovoltaikanlagen sowie für die Installation von Batteriespeichern gewährt.

Weitere Fördermöglichkeiten und Anreize

Zusätzlich zu den spezifischen Förderungen für PV-Anlagen und Speicher gibt es in Österreich auch zahlreiche andere **finanzielle Anreize**, die den Umstieg auf erneuerbare Energien unterstützen:

Förderung von Mieterstrommodellen: Diese Form der Förderung ermöglicht es, dass Strom aus Photovoltaikanlagen direkt an die Mieter eines Gebäudes verkauft wird, was den Strompreis für die Mieter senkt und gleichzeitig die Betreiber der PV-Anlage unterstützt.

Stromspeicherförderung: Die Kombination von Photovoltaikanlagen mit Stromspeichern wird zunehmend gefördert. Dies ermöglicht eine effizientere Nutzung des erzeugten Solarstroms und eine größere Unabhängigkeit von externen Stromanbietern.

Finanzielle Erleichterungen: Weitere steuerliche Maßnahmen, wie die Möglichkeit, die Installationskosten von Photovoltaikanlagen und Stromspeichern steuerlich abzusetzen, tragen dazu bei, dass Anfangsinvestitionen für die Anlagen leichter zu stemmen sind.

Die Photovoltaikförderungen in Österreich bleiben auch 2025 attraktiv. Während Investitionszuschüsse und länderspezifische Förderungen weiterhin bestehen, endet der Nullsteuersatz für Photovoltaikanlagen vorzeitig am 31. März 2025. Ab dem 1. April 2025 wird wieder die reguläre Umsatzsteuer von 20 % fällig. Trotz dieser Änderung erleichtern Zuschüsse und regionale Programme den Umstieg auf Solarenergie für private Haushalte und Unternehmen.



Auf einen Blick:

Auf diesen Websites finden Sie stets die aktuellsten Informationen zu Fördermöglichkeiten, Antragsbedingungen, Förderhöhen und Fristen.

BMK – Förderungen im Bereich erneuerbare Energien:

- Hier finden Sie detaillierte Informationen zu allen Fördermöglichkeiten für PV-Anlagen, Stromspeicher und andere erneuerbare Energien auf Bundesebene.

Kommunkredit Public Consulting (KPC) – Umweltförderung im Inland (UFI):

- Diese Seite bietet detaillierte Informationen zu den Fördermöglichkeiten für Photovoltaikanlagen und Stromspeicher, insbesondere auf Landes- und Projektebene.

Bundesländer-spezifische Förderwebsites:

Jedes Bundesland in Österreich hat eigene Förderprogramme und Websites, die spezifische Informationen zu Förderungen für Photovoltaikanlagen und Stromspeicher bieten. Einige wichtige Websites sind:

- Wiener Umweltförderungen
- Niederösterreichische Förderungen
- Oberösterreichische Förderungen
- Kärntner Förderungen
- Steirische Förderungen

Auf diesen Websites finden Sie stets die aktuellsten Informationen zu Fördermöglichkeiten, Antragsbedingungen, Förderhöhen und Fristen.



BMK – Förderungen



Kommunkredit Public Consulting (KPC)



Wiener Umweltförderungen



Niederösterreichische Förderungen



Oberösterreichische Förderungen



Kärntner Förderungen



Steirische Förderungen

ALVA Alpin Photovoltaik- Modul 430 WP



Qualität
zum Leben.

ENERGIE

Robuste Zuverlässigkeit und Belastbarkeit

Zertifiziert für extreme Belastungen:

- Windlast bis 2400 Pa.
- Schneelast bis 8000 Pa.

Nachhaltigkeit und Effizienz

Hervorragender Temperaturkoeffizient:
Niedrigere Betriebsströme führen zu
besserer Leistung auch bei extremen
Temperaturen.

Bifaziale Technologie

Zusätzliche Energiegewinnung
von der Rückseite der Module
(bis zu 30% mehr Energieausbeute).

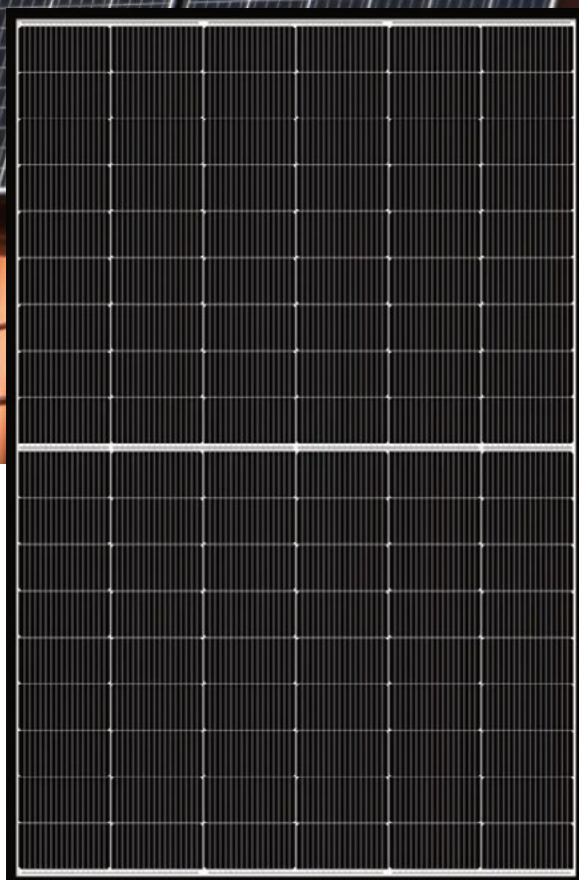
Benutzerfreundlichkeit

Vielfältige Einsatzmöglichkeiten:
Optimiert für Residential- und
C&I-Märkte.

Schneelasttauglich

Die hohe Belastbarkeit von 8000 Pa.
Schneelast macht die Module besonders
geeignet für Gebiete mit starkem Schnee-
fall. Diese Eigenschaft garantiert eine
sichere und effiziente Stromerzeugung
auch unter extremen klimatischen
Bedingungen.

MC: ALALPIN430GG



*Alle Details finden Sie auf alva-haustechnik.at

5 JAHRE
GEWÄHRLEISTUNG
inkl. Austausch-Kostenübernahme*

Einfach. Sicher. Innovativ.

alva-haustechnik.at

Sicherheit bei Photovoltaikanlagen: Wichtige Aspekte und Maßnahmen

PV-Anlagen gelten als zuverlässige und nachhaltige Energiequelle. Doch um eine langfristige und sichere Nutzung zu gewährleisten, sind bestimmte Sicherheitsvorkehrungen erforderlich. Fehler bei der Planung, Installation oder Wartung können zu Schäden oder gar Gefahren führen. Dieser Artikel beleuchtet die wichtigsten Sicherheitsaspekte von PV-Anlagen und gibt Empfehlungen zur Risikominimierung.

Brandschutz und elektrische Sicherheit

Obwohl PV-Anlagen selten Brände verursachen, gibt es Risiken, die durch unsachgemäße Installation oder mangelhafte Komponenten entstehen können. Folgende Maßnahmen helfen, Brandgefahren zu minimieren:

- **Qualitativ hochwertige Komponenten:** Zertifizierte Module, Wechselrichter und Verkabelungen reduzieren das Risiko von Kurzschlüssen.
- **Fachgerechte Installation:** Unsachgemäße Verbindungen oder fehlerhafte Verkabelungen können Lichtbögen erzeugen und Brände auslösen. Die Installation sollte daher nur von geschultem Fachpersonal durchgeführt werden.
- **Regelmäßige Inspektionen:** Wartungen und Sichtprüfungen können potenzielle Gefahren frühzeitig erkennen.

Mechanische Sicherheit und Befestigungssysteme

Die mechanische Sicherheit spielt insbesondere in wind- und schneereichen Regionen eine entscheidende Rolle. Ein unzureichend befestigtes Montagesystem kann zu weitreichenden Schäden führen.

- **Statikberechnung:** Vor der Installation sollte geprüft werden, ob das Dach die zusätzliche Last der PV-Module sicher tragen kann.
- **Widerstandsfähige Montagesysteme:** Hochwertige Befestigungen, die Windlasten und Witterungseinflüssen standhalten, erhöhen die Stabilität der Anlage.
- **Einhaltung von Normen:** Die Montage sollte gemäß geltender Normen und Herstellerangaben erfolgen, um eine langfristige Betriebssicherheit zu gewährleisten.

Schutz vor Überspannung und Blitzschlag

PV-Anlagen sind durch ihre exponierte Lage auf Dächern besonders anfällig für Blitzeinschläge und Überspannungsschäden.

- **Blitzschutzkonzept:** Eine fachgerechte Erdung und die Integration der Anlage in das Blitzschutzsystem des Gebäudes sind essenziell.
- **Überspannungsschutz:** Spezielle Schutzgeräte können Spannungsspitzen durch Blitzeinschläge oder Netzschwankungen ableiten und so Schäden an Wechselrichtern und Modulen verhindern.

Sicherheit bei PV-Anlagen ist eine Kombination aus fachgerechter Installation, hochwertigen Komponenten und regelmäßiger Wartung. Wer auf geprüfte Materialien setzt und Normen sowie Vorschriften einhält, kann das Risiko von Schäden oder Unfällen erheblich minimieren.

Sicherheit bei Wartung und Betrieb

Sicherheit endet nicht mit der Installation – auch der laufende Betrieb erfordert regelmäßige Kontrollen.

- **Wartungsintervalle:** PV-Anlagen sollten in festgelegten Abständen überprüft werden, um Leistungseinbußen oder Schäden frühzeitig zu erkennen.
- **Zugänglichkeit:** Bei Wartungsarbeiten muss sichergestellt sein, dass sich Fachkräfte sicher auf dem Dach oder an anderen Anlagenteilen bewegen können.
- **Schulung des Personals:** Betreiber und Wartungspersonal sollten über grundlegende Sicherheitsvorkehrungen und die richtige Handhabung der Anlage informiert sein.



© gettyimages / Pedro Castellano



© gettyimages / Rawpixel

PV-Systeme richtig dimensionieren – Optimierung von Anlagen

Die richtige Dimensionierung von Photovoltaik-Systemen ist essenziell, um eine hohe Wirtschaftlichkeit und Effizienz sicherzustellen. In Österreich gibt es spezifische Anforderungen und Rahmenbedingungen, die bei der Planung und Optimierung einer PV-Anlage berücksichtigt werden müssen. Als Installateur ist es wichtig, die wichtigsten Faktoren und Best Practices zu kennen und Kunden fundierte Empfehlungen zu geben.

Standortanalyse und Energiebedarf

Die optimale Größe einer PV-Anlage hängt von verschiedenen Faktoren ab:

- **Dachausrichtung und Neigung:** Südausrichtungen mit einem Neigungswinkel von 30–35° sind ideal, aber auch Ost-West-Varianten bieten wirtschaftliche Vorteile.
- **Regionale Strahlungswerte:** In Österreich variiert die Sonneneinstrahlung je nach Region. In südlichen Bundesländern wie Kärnten oder der Steiermark sind höhere Erträge zu erwarten als in nördlichen Gebieten.
- **Eigenverbrauchsquote:** Eine zu große Anlage kann wirtschaftlich ineffizient sein, wenn der Eigenverbrauch nicht optimiert wird. Ziel ist es, möglichst viel des erzeugten Stroms selbst zu nutzen.

Dimensionierung von Speichersystemen

Batteriespeicher werden zunehmend wichtiger, um Eigenverbrauchsquoten zu erhöhen und Netzeinspeisungen zu reduzieren. Installateure sollten folgende Aspekte beachten:

- **Speichergröße an Verbrauch anpassen:** Zu große Speicher verursachen unnötige Kosten, während zu kleine Systeme den Nutzen begrenzen.
- **Lastprofile analysieren:** Tagsüber hoher Verbrauch erfordert eine andere Speicherstrategie als Haushalte mit primär abendlicher Nutzung.
- **Netzdienlichkeit berücksichtigen:** Intelligente Speicherlösungen können Netzspitzen reduzieren und so langfristig zur Netzstabilität beitragen.

Netzanschluss und Fördermöglichkeiten

Die Netzkapazität in Österreich ist nicht überall gleich, weshalb die Anschlussbedingungen geprüft werden müssen. Wichtige Punkte:

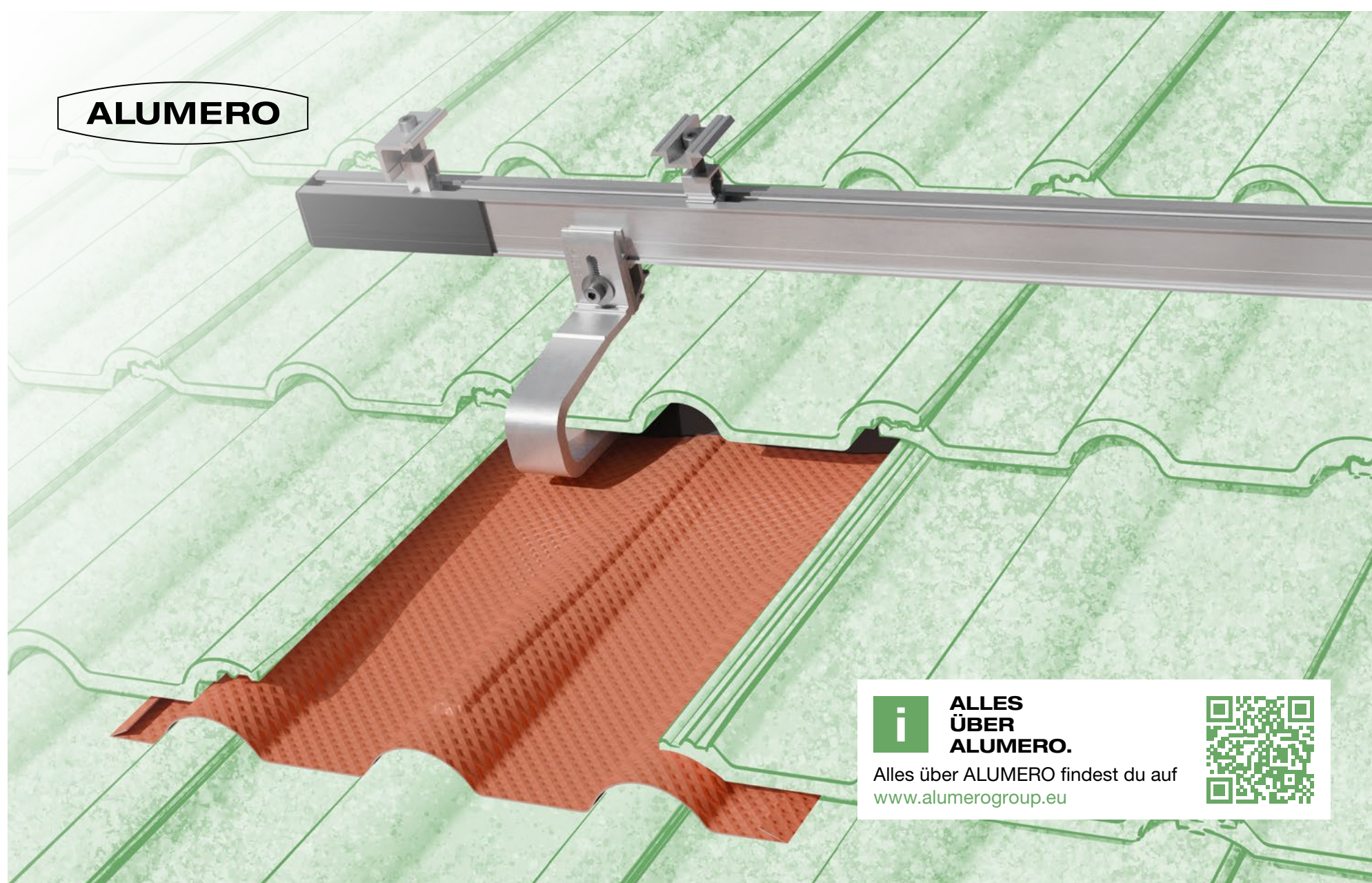
- **Einspeisegrenzen beachten:** Abhängig von lokalen Netzbetreibern kann die maximale Einspeiseleistung limitiert sein.
- **Förderungen nutzen:** Österreich bietet auch 2025 attraktive Förderprogramme, sowohl auf Bundes- als auch auf Landesebene.
- **Netzverträglichkeitsprüfung:** Besonders in ländlichen Gebieten kann eine vorherige Netzprüfung notwendig sein, um Engpässe zu vermeiden.

Optimierung der Wirtschaftlichkeit

Eine überdimensionierte Anlage bedeutet nicht automatisch höhere Einsparungen. Folgende Maßnahmen tragen zur optimalen Wirtschaftlichkeit bei:

- **Dynamische Verbrauchsanpassung:** Durch gezielte Steuerung energieintensiver Geräte kann die Eigenverbrauchsquote gesteigert werden.
- **Hochwertige Komponenten einsetzen:** Hochwertige Module und Wechselrichter sorgen für eine lange Lebensdauer und geringere Wartungskosten.
- **Langfristige Ertragssimulationen durchführen:** Mithilfe von professioneller Software lassen sich Erträge über Jahre hinweg prognostizieren und die Wirtschaftlichkeit berechnen.

Für Installateure ist es entscheidend, Standortbedingungen, Verbrauchsverhalten und Netzanschlussmöglichkeiten genau zu analysieren und ihre Kunden aktiv zu beraten, um optimale Lösungen zu finden. Eine sorgfältige Planung unter Berücksichtigung technischer Gegebenheiten und Fördermöglichkeiten sichert eine effiziente und wirtschaftliche Nutzung der Solarenergie. Wer diese Faktoren gezielt einsetzt, bietet maßgeschneiderte Lösungen und ermöglicht eine nachhaltige, kosteneffiziente Stromversorgung mit langfristigen Vorteilen für die Kunden.



PV MONTAGE SYSTEME

ALUMERO ist ein österreichisches Unternehmen.
Wir entwickeln und produzieren in Europa
Photovoltaik Montage-Systeme aus recyceltem
metagreen Aluminium.

- + Einfache und effektive Montage
- + Vormontierte Komponenten
- + Produkte aus recyceltem metagreen Aluminium
- + Die richtige Lösung für jedes Projekt



**SUSTAINABLE
SOLAR
SOLUTIONS**



FLACHDACH



SCHRÄGDACH



FREIFLÄCHE

myNEWS Experten-Talk: Fokusthema Photovoltaik

Im Gespräch: Patrick Pfeiffer

Wie tragen ALUMEROs Lösungen und Technologie dazu bei, die Effizienz und Nachhaltigkeit von Photovoltaikanlagen zu steigern?

Patrick Pfeiffer: Unser Montagesystem ist ein zentraler Bestandteil von Photovoltaikanlagen und besteht aus hochwertigem und langlebigem metagreen Aluminium. metagreen Aluminium besteht zu 80 % aus recyceltem Aluminium und senkt den Energieverbrauch um bis zu 95 % und die CO₂-Emissionen um bis zu 80 %. Dadurch reduzieren wir unseren CO₂-Fußabdruck erheblich und bieten nachhaltige Lösungen an. Zudem sind unsere Montagesysteme so konzipiert, dass sie leicht und schnell zu installieren sind, was sowohl die Arbeitszeit als auch die Kosten minimiert. Durch unsere optimierten Systeme verbessern wir nicht nur die Langlebigkeit der Anlagen, sondern tragen aktiv zur Effizienzsteigerung in der PV-Industrie bei.

Welche Rolle spielen Forschung und Entwicklung in Ihrem Unternehmen, und auf welche zukünftigen Trends oder Technologien setzen Sie besonders?

Patrick Pfeiffer: Forschung und Entwicklung sind essenziell für unser Unternehmen, um kontinuierlich innovative Lösungen für die PV-Industrie zu schaffen. Wir investieren jährlich in die Entwicklung neuer Produkte wie beispielsweise PV-Carports oder solarfold, ein mobiles PV-System für verschiedene Anwendungen. Wir verfolgen Zukunftstrends in der Photovoltaik-Industrie, um so immer auf die aktuellen Bedürfnisse unserer Kunden und Partner eingehen zu können.

Welche Maßnahmen ergreift ALUMERO, um die Produktion klimaneutral oder ressourcenschonend zu gestalten?

Patrick Pfeiffer: Metagreen ist das Nachhaltigkeitskonzept der ALUMERO Gruppe, mit dem wir unseren Beitrag zum Erreichen der Klimaziele leisten, unsere Lebensgrundlagen bewahren und Verantwortung für nachkommende Generationen übernehmen. Wir verwenden recyceltes metagreen Aluminium, wie eingangs erwähnt, recyceln aber auch das Filament, welches für unsere 3D-Drucke in der Entwicklung verwendet wird. Zudem steigern wir die Effizienz in Büro und Produktion durch z. B. LED-Beleuchtung, E-Fahrzeuge oder die

Digitalisierung der Büroabläufe. Wir setzen uns laufend mit Optimierungsmöglichkeiten auseinander und garantieren mit unserem Code of Conduct, dass alle Mitarbeiter der ALUMERO Gruppe an einem Strang ziehen.

Auch innovative PV-Lösungen wie das Smart PV-Carport oder der Solar Container solarfold tragen zu unserer Nachhaltigkeitsstrategie metagreen bei.

Wie bewerten Sie die derzeitigen politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen für die Photovoltaik-Industrie, und welche Änderungen würden Sie sich wünschen?

Patrick Pfeiffer: Die politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen für die Photovoltaik-Industrie sind oft unzureichend, insbesondere beim dringend benötigten Netzausbau. Um das volle Potenzial erneuerbarer Energien zu nutzen, muss die Politik eine stabile regulatorische Basis schaffen und Investitionen in die Netzinfrastruktur gezielt vorantreiben. Ohne diese Maßnahmen drohen Engpässe und eine ineffiziente Nutzung der erzeugten Solarenergie. Gleichzeitig setzen wir mit Sunify auf eine digitale Lösung, um alle Teilnehmer der Photovoltaikbranche zu verbinden. Dadurch erleichtern wir es Kunden, Anbieter zu vergleichen und die besten PV-Lösungen für ihre Bedürfnisse zu finden. Gleichzeitig unterstützen wir Planer und Professionisten dabei, sich untereinander zu vernetzen.

Welche Märkte oder Anwendungen sehen Sie als besonders wachstumsstark für die Photovoltaik in den nächsten fünf bis zehn Jahren?

Patrick Pfeiffer: Ein enormes Wachstumspotenzial sehen wir in der Nutzung versiegelter Flächen, wie Parkplätze, Gewerbegebiete und Infrastrukturbauten, die bislang ungenutzt bleiben. Zudem gewinnen aufstrebende Märkte, insbesondere in Osteuropa, zunehmend an Bedeutung. Der steigende Energiebedarf, sinkende Systemkosten und politische Fördermaßnahmen treiben die Expansion in diesen Regionen voran. Als Unternehmen setzen wir darauf, diese Entwicklungen aktiv mit nachhaltigen und wirtschaftlich attraktiven Lösungen zu unterstützen.



© ALUMERO Systematic Solutions GmbH

Patrick Pfeiffer
CoCEO

Unternehmen:
ALUMERO Systematic Solutions GmbH

Die ALUMERO Group ist einer der führenden Produzenten und Systemgeber für PV-Montagesysteme in Europa mit über 30 Jahren Erfahrung. Wir produzieren ausschließlich in unseren Werken in der EU aus recyceltem metagreen Aluminium europäischer Herkunft.
www.alumerogroup.eu

Qualität zum Leben.

Gleich loslegen!

Volle Leistung: Klimaanlagen & Zubehör auf 48 Seiten.



© Huawei Technologies Austria

Liesa Zhou
Solution Managerin

Unternehmen:
Huawei Technologies Austria
Wir sind ein führender Anbieter nachhaltiger Energielösungen, spezialisiert auf Photovoltaik, Energiespeicherung und intelligentes Energiemanagement, um CO₂-Emissionen zu reduzieren und eine grüne Zukunft zu fördern.
<https://solar.huawei.com/at/>



© SKE Engineering GmbH

Petra Reder
Channel Tier 2/Managerin

Unternehmen:
SKE Engineering GmbH
SKE Value Added Partner von Huawei für 16 Länder in Europa.
www.ske-solar.at

Fehlersuche und Wartung von PV-Anlagen

Wichtige Tipps für Installateure

Photovoltaikanlagen sind langlebig und zuverlässig, doch regelmäßige Wartung und eine strukturierte Fehlersuche sind essenziell, um eine gleichbleibend hohe Leistung zu gewährleisten. Gerade für Installateure ist es wichtig, häufige Fehlerquellen zu kennen und vorbeugende Maßnahmen zu ergreifen.

Häufige Fehlerquellen in PV-Anlagen:

Moduldefekte und Verschmutzung

- Mikrorisse in den Modulen können zu Leistungsverlusten führen.
- Verschmutzungen durch Staub, Pollen oder Laub reduzieren die Effizienz.
- Schneeablagerungen im Winter beeinträchtigen die Stromproduktion.

Fehler in der Verkabelung

- Locker sitzende Steckverbindungen oder beschädigte Kabel führen zu Leistungsverlusten.
- Erdungsprobleme können Sicherheitsrisiken darstellen.
- Marderbisse oder andere mechanische Beschädigungen treten häufiger auf als vermutet.

Wechselrichterprobleme

- Fehlerhafte Einstellungen oder eine unzureichende Dimensionierung des Wechselrichters können Ertragseinbußen verursachen.
- Überhitzung durch mangelnde Belüftung beeinflusst die Lebensdauer.
- Softwarefehler oder Kommunikationsprobleme mit Monitoring-Systemen können Warnsignale unterdrücken.

Effektive Wartungstipps für eine langlebige PV-Anlage:

Regelmäßige Sicht- und Funktionsprüfung

- Mindestens einmal jährlich sollte eine visuelle Inspektion der Module, Kabel und Montagestrukturen erfolgen.
- Der Wechselrichter sollte auf Fehlermeldungen oder ungewöhnliche Geräusche geprüft werden.
- Bei Anlagen mit Batteriespeicher ist eine Überprüfung der Lade- und Entladezyklen ratsam.

Reinigung und Pflege

- Leicht verschmutzte Module können durch Regen gereinigt werden, bei hartnäckigem Schmutz empfiehlt sich eine professionelle Reinigung.
- Besonders in landwirtschaftlichen Gebieten oder Industrieanlagen sind häufigere Reinigungen erforderlich.

Software-Updates und Monitoring

- Wechselrichter und Energiemanagement-Systeme sollten regelmäßig auf Software-Updates überprüft werden.
- Moderne Monitoring-Lösungen helfen, Anomalien frühzeitig zu erkennen und Wartungsarbeiten zu optimieren.

Systematische Fehlersuche bei Leistungseinbußen:

Wenn eine PV-Anlage nicht mehr die erwartete Leistung liefert, sollte systematisch vorgegangen werden:

- **Monitoring-System prüfen:** Gibt es Fehlermeldungen oder Hinweise auf Abweichungen?
- **Visuelle Kontrolle durchführen:** Sind sichtbare Schäden an Modulen oder Kabeln erkennbar?
- **Messungen vornehmen:** Spannungs- und Strommessungen helfen, defekte Strings oder Komponenten zu identifizieren.
- **Wechselrichter analysieren:** Ist die Spannung stabil? Gibt es Fehlermeldungen?
- **Netzanschluss überprüfen:** Probleme mit der Netzintegration können zu Leistungsschwankungen führen.

Für Installateure ist eine fundierte Fehlersuche und regelmäßige Wartung entscheidend, um PV-Anlagen langfristig effizient und sicher zu betreiben. Informieren Sie Ihre Kunden darüber, dass sich durch präventive Maßnahmen wie regelmäßige Inspektionen, Monitoring und Reinigung viele Probleme bereits im Vorfeld vermeiden lassen. Eine gut gewartete PV-Anlage sorgt nicht nur für eine höhere Rentabilität, sondern minimiert auch Ausfallzeiten und teure Reparaturen.

myNEWS Experten-Talk: Fokusthema Photovoltaik

Im Gespräch: Liesa Zhou und Petra Reder

Wie tragen Huawei's Lösungen und Technologie dazu bei, die Effizienz und Nachhaltigkeit von Photovoltaikanlagen zu steigern?

Liesa Zhou: Huawei's Technologien, wie Smart Inverter und Energiespeichersysteme, steigern die Effizienz von Photovoltaikanlagen durch präzise Überwachung, eine optimierte Eigenverbrauchsquote und die Integration von Energiespeichern. Damit maximieren wir die Nutzung von Solarstrom, reduzieren den Bedarf an Netzstrom und verbessern die Nachhaltigkeit der Anlagen.

Welche Rolle spielen Forschung und Entwicklung bei Huawei, und auf welche zukünftigen Trends oder Technologien setzen Sie besonders?

Liesa Zhou: Forschung und Entwicklung spielen eine entscheidende Rolle in unserem Unternehmen, da sie die Grundlage für die kontinuierliche Verbesserung und Innovation unserer Produkte darstellen. 55 % der rund 210.000 Mitarbeiter arbeiten in F&E. Wir investieren gezielt in die Weiterentwicklung von Energiemanagementsystemen, Smart Inverters und Speichermöglichkeiten, um die Effizienz und Nachhaltigkeit

unserer Lösungen zu erhöhen. Ein besonderer Fokus liegt auf Grid-Forming-Technologien, die eine stabile Netzversorgung auch bei zunehmender dezentraler Energieerzeugung gewährleisten. Mit diesen Innovationen treiben wir die Energiewende voran und bereiten uns auf die zukünftigen Anforderungen der Energiebranche vor.

Welche Maßnahmen ergreift Huawei, um die Produktion klimaneutral oder ressourcenschonend zu gestalten?

Liesa Zhou: Wir optimieren unsere Produktionsprozesse, um den Energieverbrauch zu senken und setzen verstärkt auf erneuerbare Energien. Durch den Einsatz nachhaltiger Materialien, Recycling und Kreislaufwirtschaft verringern wir den Ressourcenverbrauch und minimieren Abfall. Zur Verbesserung unserer Klimabilanz kompensieren wir verbleibende CO₂-Emissionen und engagieren uns in nachhaltigen Projekten. Bis Ende 2023 haben unsere PV-ESS-Produkte bereits dazu beigetragen, rund 495 Millionen Tonnen CO₂-Emissionen einzusparen.

Wie bewerten Sie die derzeitigen politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen für die Photovoltaik-Industrie, und welche Änderungen würden Sie sich wünschen?

Petra Reder: Die politische Situation in Österreich ist zurzeit für die PV-Industrie nicht einfach. Hier benötigen wir unbedingt die Unterstützung der Politiker, damit wir unsere Klimaziele bis 2030 erreichen können. Wünschen würden wir uns, dass es kontinuierliche Förderungen für Privatanlagen und Gewerbespeicher gäbe.

Welche Märkte oder Anwendungen sehen Sie als besonders wachstumsstark für die Photovoltaik in den nächsten fünf bis zehn Jahren?

Petra Reder: Mit Huawei's Gewerbespeichern über 100 kWh auf der 400-Volt-Seite können wir den Anforderungen großer Industriebetriebe, Hotels, Speditionen, Landwirtschaft gerecht werden. Die netzdienlichen Speicher ab 1 MWh mit Trafostationen decken darüber hinaus Szenarien für die Netz- und Kraftwerksbetreiber ab.

Nachhaltige Batteriespeicherlösungen für jedes Szenario.



Die coolste Lösung für Betriebe & Industrie: Huawei LUNA2000-215kWh mit Hybrid-Kühlung

Die neue LUNA2000-215kWh mit Hybrid-Kühlung bietet eine hochentwickelte Lösung für Unternehmen mit anspruchsvollen Energieanforderungen. Mit der innovativen C2C Dual-Link-Sicherheit gewährleistet das System umfangreichen Schutz – von der Zelle bis zum Verbrauch. Dank intelligenter Kühlung und thermischen Router werden die Zellen effizient gekühlt, was den Energieverbrauch um bis zu 30 %¹ reduziert und die Lebensdauer verlängert. Die erhöhte Systemeffizienz von bis zu 91,3 %¹ und eine einfache Installation machen dieses System besonders wirtschaftlich. Das Smart Design sorgt für eine unkomplizierte Wartung und eine optimierte Nutzung des gesamten Lebenszyklus.

Entdecken Sie weitere (hybrid-)coole Features unseres neusten Produktes <https://solar.huawei.com/at/professionals/all-products/LUNA2000-215-Series>

Intelligente Energie für Eigenheime: Huawei LUNA2000-7/14/21-S1

Mit der weltweit höchsten nutzbaren Energiekapazität und einem integrierten Energieoptimierer sind nicht nur für über 40 % mehr Energie nutzbar, auch verlängern sie die Lebensdauer auf mindestens 15 Jahre^{1,2}.

Ein 5-stufiges Sicherheitssystem und ein breiter Betriebstemperaturbereich von -20 °C bis +55 °C bieten zudem höchste Zuverlässigkeit im Innen- und Außenbereich. Und mit einem nahezu geräuschlosen Betrieb von nur 29 dB genießt du Komfort auf höchstem Niveau.³

Weitere Highlights finden Sie unter <https://solar.huawei.com/at/professionals/all-products/LUNA2000-7-14-21-S1>

¹ Unter Laborbedingungen

² Die 15-Jahres-Garantie gilt nur, wenn die LUNA2000-S1 an das Smart PV MS angeschlossen ist. Einzelheiten findest Du in den Garantiebedingungen.

³ Bei einem Meter Abstand und typischer Betriebsspannung.



TIPP

JETZT TEIL DER HUAWEI SMART PV COMMUNITY WERDEN UND COOLE PRÄMIEN ERHALTEN!



AKTUELLE AKTIONEN!



Pure Freude
an Wasser

GROHE

GROHE Blue

Hier geht's
zur Aktion:



**Solange der
Vorrat reicht!**

Gültig bis 30.4.2025

 **Vaillant**

**Frühjahrsaktion
GASGERÄTE**



**Solange der
Vorrat reicht!**

Hier geht's
zur Aktion:



Gültig bis 30.4.2025

10 + 1 STÜCK
GRATIS
ALVA



**Solange der
Vorrat reicht!**

ALVA
Qualität
zum Leben.

**Thermostatkopf
REGUS**

Hier geht's
zur Aktion:



Gültig bis 30.6.2025

Einfach. Sicher. Innovativ.

**Die neuen
ALVA-KATALOGE
sind ab Mai verfügbar!**

**Ab Mai 2025
erhältlich!**

Weitere Informationen:
<https://alva-haustechnik.at/>

ALVA
Qualität
zum Leben.



ALVA Klima-Set Aktion
Klima-Set
Single Nova



**Solange der
Vorrat reicht!**

**Klima-Set
MULTI NOVA**



**Solange der
Vorrat reicht!**

Optional: USB-Schnittstelle
für die WIFI-Funktion
(App-steuerbar)

**Klima-Set
KASSETTE
NOVA**



**Solange der
Vorrat reicht!**

ALVA
Qualität
zum Leben.

Hier geht's
zur Aktion:



Gültig bis 30.6.2025

Unsere Community wächst –
Folge uns auf Facebook und Instagram

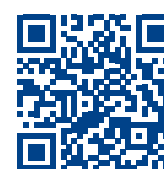


Impressum:

Medieninhaber: SHT Haustechnik GmbH,
Brunnerfeld Straße 53, 2380 Perchtoldsdorf
Redaktion: SHT Marketing, DI Tanja Helfrich
Satz: one.six e.U., 2011 Sierndorf
Druck: Salzkammergut-Media Ges.m.b.H., 4810 Gmunden
Auflage: 5.000 Exemplare

**ONLINE
AUSGABE!**

myNEWS
ONLINE LESEN



Vorbehaltlich Satz- und Druckfehler.