Großartiger Erfolg – hervorragende Messebilanz

Fachbesuchern aus allen Bundesländern und dem benachbarten Ausland sowie Vertreter aller Großhandelsunternehmen nutzten die Fachtage der WEBUILD Energiesparmesse 2024, um sich über die Trends und Branchenneuheiten zu informieren. Aufgrund des starken Mittwochs wurde ein erfreuliches Gesamtplus von drei Prozent bei den Fachbesuchern aus allen Branchen des SHK- und Bau-Handwerks registriert. Insgesamt kamen 81.740 Besuchern zur WEBUILD Energiesparmesse Wels.

Das Stimmungsbarometer zeigt nach oben und Wels ist der Motor der Gebäudetechnik- und Bau-Branchen. Ein hohes Interesse an Heizungsumstellung und Photovoltaik, an den neuen Förderungen und Innovationen dominierten die Gespräche. Die Messe konnte ihre einmalige Stellung als bekannteste Messe für die Energiewende, als Treffpunkt für die Fachwelt, als wichtigste jährliche Branchenmesse und als SHK-Leitmesse in Österreich unter Beweis stellen. Neben den Vorteilen des Standorts mit der zentralen Erreichbarkeit, 70 Erstausstellern unter den insgesamt 380 Ausstellern und der Präsenz von Unternehmen aus dem 2- und dem 3-stufigen Vertrieb waren es die neuen Ideen, beispielsweise der 3-Tages-Fachmessebereich, dem SHK-Trendpodium und dem Netzwerkabend "Lange Nacht der Installation", die von den Fachbesuchern als "gelungene Bereicherung" angesehen wurden. Die 3-tägige Fachmesse wurde von Ausstellern vielfach als "großartig" bezeichnet, die einen enormen "Schwung und Motivation" in die Branche und unter die Professionisten brachte. Vor dem Hintergrund der mit Jahresanfang von der Bundesregierung aufgestellten attraktiven Förderungen war bei allen Heizungs- und Energietechnik-Anbietern der Aufschwung und die Investitionsbereitschaft der Endkunden spürbar, für die die diesjährige Messe eine kräftige Initialzündung war. Die Aussagen "Es geht bergauf", "Positive Aufbruchsstimmung", "Enormer Zulauf" und "Riesiger Besucherandrang" waren vielfach an den Ständen zu hören.

Zu den Premieren zählte in diesem Jahr der neu geschaffene Fachmesse-Bereich, der für rund 25 Aussteller die Möglichkeit bot, in Halle 21 ihre Präsentation auf die 3 Fachtage von Mittwoch bis Freitag zu konzentrieren. Hierzu gab es positive Reaktionen und es ist zu erwarten, dass dieser Ausstellungsbereich zahlen- und flächenmäßig wächst. Für jene Aussteller, die auch mit dem Endverbraucher in Berührung kommen wollten, bot das Messekonzept in der Kombination aus B2B- und B2C-Tagen einmal mehr die Möglichkeit, ihre Produkte in echt vorzuführen und somit die volle Laufzeit von fünf Messetagen zu nutzen. Sehr erfreulich sind die Rückmeldungen von Ausstellern, die sich nach Jahren der Nichtteilnahme erstmals wieder in Wels präsentiert haben. Reaktionen wie "Es war die richtige Entscheidung", "Messe am Puls der Zeit", "Hauptmesse in Österreich" und die "Messe ist Gold wert" waren mehrfach zu hören.

Wels - Hotspot der Energiewende

Die WEBUILD Energiesparmesse Wels ermöglicht jährlich den Austausch zwischen den Berufsgruppen und bietet einen Blick in die Zukunft der Branchen. Durch ein auf die Bedürfnisse der SHK- und Bau-Branche zugeschnittenes Rahmenprogramm wird das Ausstellungsangebot der Sanitär- und Heizungsindustrie sowie des Bau-Baunebengewerbes perfekt ergänzt. Die WEBUILD Energiesparmesse Wels ist der Hotspot der Energiewende für Handwerker, Visionäre und Umdenker und die treibende Messe-Veranstaltung für die Erneuerbaren-Branche im Jahr 2024. "Wir fühlen uns als Zentrum der Energiewende bestätigt. Die Nachfrage und das Interesse der Besucherinnen und Besucher waren enorm. Sowohl Aussteller als auch Fachbesucher waren mit den Fachtagen von Mittwoch bis Freitag äußerst zufrieden", so das Resümee von Dir. Mag. Robert Schneider, Geschäftsführer Messe Wels GmbH. Seit knapp 40 Jahren – die erste Energiesparmesse fand 1985 in Gmunden statt – steht diese bewährte Plattform für Relevanz und Stabilität. Als Zentrum für Innovationen – sowohl von kreativen Start-ups als auch bewährten Marktführern – ist die WEBUILD das Schaufenster in die Zukunft. Nur hier sind "EnergieGenies" zu finden - eine Auszeichnung der innovativsten Produkte in den Bereichen Energietechnik, Energieeinsparung und Energieeffizienz. "Mit behutsamer Weiterentwicklung unserer Konzepte geben wir unseren Kunden Sicherheit und Perspektiven, sorgen für Stabilität und liefern jedes Jahr eine Messe mit viel Qualität, basierend auf viel Erfahrung, bewährten Konzepten und auch Traditionen. Für 2025 werden wir dieses Erfolgsrezept weiterführen und freuen uns auf neue Herausforderungen", so Schneider weiter.

Bedeutendste SHK-Fachmesse

Von Mittwoch bis Freitag war sowohl das Portfolio der Aussteller als auch das zugeschnittene Rahmenprogramm ein Anziehungspunkt für SHK-Fachbesucher. Das neue SHK Trendpodium, platziert inmitten des Messegeschehens und damit auch optisch als Teil der Fachmesse erkennbar, bot interessante Vorträge und Diskussionen zu aktuellen Branchenthemen. Top-Speaker Ali Mahlodji, Bundes- und Landesinnungsmeister der Sanitär-Heizungs- und Lüftungstechniker, bekannte Influencer wie beispielsweise @nample, @fat_sestak, @lissyshandwerk oder@rubendecebal, Vertreter der österreichischen Kessel- und Heizungsindustrie (VÖK) und der Installations-Zulieferindustrie (VIZ), der Verbände für Wärmepumpe, Photovoltaic, Elektrotechnik oder E-Mobilität standen ebenso wie Experten der ausstellenden Unternehmen oder den Energiesprechern der im Nationalrat vertretenen Parteien auf der neuen Bühne. Diese diskutierten etwa am Freitag darüber, wie Österreich die Energie- und Wärmewende schafft. Der rege Austausch, der untertags an den Messeständen stattfand, wurde beim neuen Branchen-Event fortgesetzt. Mehr als 600 Gäste feierten am Mittwoch Abend die "Lange Nacht der Installation". Auch der traditionelle Abendevent des

Welser Heizungs- und Sanitärgroßhändlers HOLTER wurde von der SHK-Branche zum Netzwerken nach Messeschluss genutzt. "Dieser 3-Tages-Fachmesse-Bereich wurde perfekt gelöst und ist bei Ausstellern und Besuchern sehr gut angekommen. Wir werden das Angebot weiterentwickeln und weiter ausbauen", so Mag. Robert Schneider.

Information und Beratung fanden die Fachbesucher auch an den Gemeinschaftsständen des Vereins Werbegemeinschaft OaseBad, der sich mit der Bundesinnung der Sanitär,- Heizungs- und Lüftungstechniker, dem Zukunftsforum SHL/meineheizung.at sowie Industriepartnern in Halle 21 präsentierte. "Es ist ganz wichtig, dass Oasebad auch bei dieser Energiesparmesse dabei ist. Es ist die Plattform für Industrie, Großhandel und für den Installateur. Wir tun alles für den Installateur, damit er an seine Kunden perfekte und hochwertige Bäder verkaufen kann", resümiert Dr. Wilhelm Jörg, Vorstand OaseBad. Gemeinsame Sache machte auch der Verband Wärmepumpe Austria mit Partnern in Halle 20.

B2B und B2C – der perfekte Mix

In der DNA der WEBUILD Energiesparmesse ist seit vielen Jahren die Kombination aus B2B und B2C Messe fix verankert. Ein Konzept, das sich auch auf Ausstellerseite wiederfindet, wie das folgende Beispiel eines dualen Messeauftritts zeigt. IiVENTO konzentrierte sich an den Fachtagen auf alle B2B-Kunden und Partner wie Planer, Architekten sowie Installateure, während Servicespezialist GLT Austria an den Publikumstagen die Endkonsumenten im Blick hatte. "Wir sind sehr zufrieden über unseren doch kurzfristigen Entschluss, bei der Energiesparmesse Wels 2024 dabei zu sein. Das überraschend große Interesse und die positive Stimmung der Besucher haben uns besonders erfreut, ebenso wie die vielen konkreten Anfragen, die wir erhalten haben. Die Fachbesuchertage waren natürlich für liVENTO von besonderer Bedeutung, doch die Kombination mit GLT hat sich als perfekte Ergänzung erwiesen, sowohl an den Fachbesucher- wie auch an den Publikumstagen. Rückblickend war die Messe 2024 ein voller Erfolg mit großartigem Feedback für uns", so Jürgen Merkle, Geschäftsleitung liVENTO GmbH.

Messen: Direkter Kontakt für mehr Erfolg

"Durch die persönlichen Gespräche bei der Messe und durch die individuelle Beratung können wir eine Verbindung zu unseren Kundinnen und Kunden aufbauen. Wir erhalten persönliches Feedback und verstehen die Bedürfnisse besser", betont Energie AG-CEO Leonhard Schitter. Aus den gleichen Gründen hat sich Fenster- und Türenspezialist INTERNORM nach drei Jahren Pause wieder für die Messeteilnahme entschieden. "Für uns als Industrie mit zweistufigem Vertriebsweg bieten Messen eine einmalige Chance. Man erkennt Markttrends und kann prüfen, ob man mit seinen Produkten auf dem richtigen Weg ist", war die Teilnahme

für Verkaufsleiter Prokurist Christian Neuherz die richtige Entscheidung. Für ihn hat die Sanierung, nicht zuletzt wegen der Förderungen, großes Potential, geht aber aufgrund von Beratungen und der Angebotssituation von einem Zuwachs des Volumens im Neubaubereich im zweiten Halbjahr aus. Die Quote 70:30 zugunsten der Sanierung wird von Neuherz, aber auch von Vertriebsleiter Wolfgang Folie von Synthesa Capatect genannt. "Der Fokus liegt bei der Sanierung. Aber es kamen viele Besucherinnen und Besucher, die sich für den Neubau interessiert haben." Sehr groß war die Nachfrage nach natürlichen Dämmstoffen. "Sechs von zehn Besuchern haben sich über unsere Hanfprodukte und Systeme informiert", bemerkt Folie ein steigendes Bewusstsein. Für ihn, aber auch für Stefanie Etzenberger, Geschäftsführerin der Etzi-Group, ist es als oberösterreichisches Unternehmen wichtig, auf der WEBUILD Energiesparmesse Wels Flagge zu zeigen. Der EnergieGenie-Preisträger 2024 wählte zur Präsentation des neuen Fensterkomplettsystems "Windowment" die Messe Wels als Plattform. Das Produkt von Max-Bausysteme entspricht dem Trend zur Steigerung des Vorfertigungsgrades auf der Baustelle und trifft damit genau den Puls der Zeit. "Wir sprechen hauptsächlich Endkonsumenten an, doch B2B ist ebenso wichtig, da häufig hier entschieden wird, was eingebaut wird", so Etzenberger. Das bestätigt einmal mehr das langjährige Konzept der Energiesparmesse als einzigartige Kombination aus Fachtagen für die Bau- und SHK-Branche und darauffolgenden Publikumstagen für Endkonsumenten. Das Messen längst nicht überholt sind, sondern ein wichtiger Teil des Marketing-Mix, bestätigt Verkaufsleiter Wolfgang Resch vom Ziegelwerk EDER: "Wir haben den Kontakt über online und Internet probiert und genau geprüft, ob eine Messeteilnahme notwendig und sinnvoll ist. Aber die persönliche Beratung auf einer Messe ist einfach das Beste. Darum ist es wichtig, hier auszustellen. "Nach den Gesprächen mit Baumeistern und Händlern am Fachtag freute man sich bei EDER auf die Publikumstage. "Der Endkunde steht an oberster Stelle. Er ist der, der baut und alles bezahlt." Jede Messe dient den ausstellenden Unternehmen auch als Stimmungsbarometer für die Marktsituation. Hier hat sich laut Wolfgang Resch mit den verschiedenen Förderungen etwas getan. "Die Stimmung hat sich innerhalb weniger Wochen zum Positiven verändert, es ist mehr Zuversicht und Stabilität drin."

Messe für Visionäre

Die Energiesparmesse genießt seit knapp 40 Jahren einen Ruf als Messe für Querdenker und Visionäre. Diesen Stellenwert bestätigen die zahlreichen Nachfragen von Besuchern an der Messe-Info, die beispielsweise auf der Suche nach Ausstellern für Windkraftanlagen für den privaten Bereich waren. Der Hype rund um Photovoltaik, Energiegemeinschaften, Energiemanagementlösungen, Smart Home und Energiespeichersysteme zeigte sich an der großen Anzahl an vertretenen Unternehmen, einer Sonderausstellung und zahlreichen Vorträgen an allen fünf Messetagen. Auch Dr. Elisabeth Berger, Geschäftsführerin der

Vereinigung Österreichischer Kessel- und Heizungsindustrie sagt: "Photovoltaik-Paneele sind gerade der große Hype. Die Nachfrage hat sich verdoppelt, weil die Strompreise unberechenbar geworden sind. Zur Energiesparmesse kommen die Leute bereits vorinformiert. Aber sie wollen die Anlage dann auch sehen."

Im Rahmen der offiziellen Eröffnung zur WEBUILD Energiesparmesse 2024 kündigte Bundesministerin Leonore Gewessler an, dass es – zusätzlich zur direkten Förderung von neuen PV-Anlagen und Speichersystemen mit dem Entfall der Mehrwertsteuer auf der Rechnung – ab 10. April dieses Jahres eine Förderung von Stromspeicheranlagen, die Strom aus bereits bestehenden PV-Anlagen bis zu einer nutzbaren Speicherkapazität von 50 kWh speichern, gibt. So kommen nun auch First Mover in den Genuss einer Förderung.

WEBUILD Energiesparmesse ist weiter geöffnet

Die diesjährige WEBUILD wurde erneut als Hybrid-Veranstaltung durchgeführt. Durch dieses Angebot können sich Interessierte noch bis Ende Mai digital über die neuesten Produkte der Aussteller informieren und direkt mit ihnen in Kontakt treten.

Save-the-Date

Die Jubiläumsveranstaltung – 40 Jahre WEBUILD Energiesparmesse – findet von 5. bis 9. März 2025 in der Messe Wels statt. SHK-Fachtage 5. - 7. März, BAU-Fachtag 6. März, Publikumstage 7. - 9. März.

Weitere Ausstellerstimmen

Dr. Gerhard Dell

Geschäftsführer OÖ Energiesparverband, Landesenergiebeauftragter OÖ

"Eine großartige Woche – Wels als das Zentrum der Energiewende. Unsere über 650 internationalen TeilnehmerInnen an der Konferenz "World Sustainable Energy Days" waren begeistert: Die Kombination von Konferenz auf der einen Seite und die konkreten Produkte auf der Energiesparmesse auf der anderen Seite ist optimal. Unser Energieberatungs-Messestand wurde regelrecht gestürmt, viele tausend Kontakte und ausführliche Beratungsgespräche treiben die Umsetzung der Energiewende voran. Renner waren der Heizkesseltausch und die Gebäudesanierung. Die neue Sonderschau "Strom Sparen – Strom Teilen" wurde regelrecht belagert, die Kombination aus Informationen zur Gründung einer Energiegemeinschaft und Stromspar-Möglichkeiten stand dabei im Mittelpunkt."

Dr. Elisabeth Berger

Geschäftsführerin der Vereinigung der Österreichischen Kessel- und Heizungsindustrie (VÖK)

"Viele Fachbesucher und Endkunden haben die einmalige Möglichkeit genutzt, sich auf der Energiesparmesse bei den Experten der Hersteller persönlich über ihre neue Heizung beraten zu lassen. Viele von Ihnen haben sich bereits ausführlich im Internet informiert und wollen aber vor der endgültigen Entscheidung ihr Projekt nochmals mit Fachleuten besprechen und die Anlage in "echt" sehen und angreifen. Genau das bietet die Messe - ein persönliches Gespräch und ein haptisches Erlebnis aller gängigen Produkte der führenden Hersteller."

Präsident Richard Freimüller

Vorstandsvorsitzender des Verbands Wärmepumpe Austria

"Die Energiesparmesse ist am Puls der Zeit. Das dominierende Thema bei den vielen Besucherinnen und Besuchern war der Heizungstausch von Öl und Gas auf Wärmepumpen. Die neuen Förderungen entfalten ihre Wirkung und zogen Kunden auf die Energiesparmesse, um sich beraten zu lassen. Bei den Kunden angekommen ist auch die Botschaft, dass Wärmepumpen mit Heizkörpern eine effiziente Lösung sind. Um unsere Klimaziele zu erreichen, müssen wir bis 2040 mehr als 1.500.000 alte fossile Heizsystemen in Österreich austauschen. Angesichts dieser großen Herausforderung ist die WEBUILD Energiesparmesse auch 2025 ein wichtiger Partner und eine Informationsdrehscheibe, sowohl für das Handwerk wie auch für unzählige Privatkunden."

Energie AG

CEO Leonhard Schitter

"Die Energiesparmesse ist für die Energie AG jedes Jahr die wichtigste Messe im ganzen Jahr. Die Kund:innen konnten sich persönlich vom Dienstleistungsspektrum überzeugen und von den Mitarbeiter:innen beraten lassen. Durch die persönlichen Gespräche bei der Messe und durch die individuelle Beratung können wir eine Verbindung zu unseren Kundinnen und Kunden aufbauen. Wir erhalten persönliches Feedback und verstehen die Bedürfnisse besser. Diese persönliche Ebene ist auch entscheidend für den Erfolg der Messe. Energiesparen stand auch heuer im Mittelpunkt bei der Energiesparakademie der Energie AG am Messestand in Halle 20."

Wolf-Dieter Nastl

Leitung Vertrieb Österreich, Burgbad GmbH

"Als Badmöbelanbieter können wir sagen: Schon die ersten zwei Fachtage waren sehr gut besucht und wir haben gute Gespräche mit unseren Partnern im Handel und im Handwerk geführt. Die Endkunden-Tage waren wirklich hoch frequentiert. Insgesamt sind wir sehr zufrieden damit, unsere Neuheiten wie etwa den Hochschrank MagicTwist, den neuen Siphon burgbad cleanFlow oder unsere Mineralgusswaschtische gleichermaßen bei Installateuren und Badnutzern hervorragend präsentiert zu haben."

Bernhard Ahrer

Country Manager, Sales Austria, Hansa Austria GmbH

"Ich bin positiv überrascht von der sehr guten Frequenz und wir sind insgesamt sehr zufrieden! Mittwoch und Donnerstag konnten wir unsere Kunden, sowohl Installateure als auch Großhandel, wirklich gut betreuen und unsere neuen Produkte vorstellen. Ab Freitag war zu 95% unser Endkunde am Stand, hier überwiegt das Interesse an Produkten und den Fragen nach Ersatzteilen oder Problemlösungen.

Samstag und Sonntag haben wir volle Hallen erlebt, was mich auch sehr gefreut hat! Als Hansa konnten wir ein sehr gutes Zeichen setzen, dass wir "Da sind"! Wir konnten unsere Kontakte zum Installateur und Großhandel pflegen, unsere Neuheit vorstellen."

Florian Mang

Head of Sales, Palme Duschabtrennungen GmbH

"Am ersten Fachbesuchertag hatten wir rund 20% Vertreter des Großhandels und 80% Installateure am Stand. Der Donnerstag konnte dann nochmals zulegen. Am Freitag wurde dann der gewerbliche Anteil erwartungsgemäß niedriger und der Anteil an Privaten deutlich höher. Das Messeziel, unser Neuprodukt Aprejo beim Großhandel bekannt zu machen, ist voll erreicht worden. Ebenso das Ziel, Kontakte zu halten und Networking zu betreiben, wobei hier auch der OaseBad Messestand sicherlich gut dazu beitragen konnte."

Herbert Bachler

Geschäftsführer PAW Vertriebs GmbH

"Wir sind mit unserer Teilnahme an den drei Fachmesse-Tagen sehr zufrieden, insbesondere am ersten Fachtag, denn wir hatten durchgehend Kundenanfragen. Überraschend auch, dass uns noch am Freitag viele Installateure am Stand besucht haben, sodass wir immer gut beschäftigt waren."

Sebastian Dörenkämper

Veranstaltungsmanager/Marketing E3/DC by HagerEnergy GmbH

"Nach unserer Teilnahme im 3-Tages-Bereich der Halle 21 ziehen wir ein sehr positives Resümee: Wir konnten unsere Marke in Österreich noch bekannter machen und mit dem Handwerk und den Fachpartnern vielversprechende Gespräche über unser Konzept des Hauskraftwerks führen."

Ing. Gerhard Schöfberger

Vertriebsleiter Fröling Heizkessel- und Behälterbau GmbH

"Der Besuch ist überdurchschnittlich, die Nachfrage gewaltig."

Sabine Platzl

Teamleiterin Linz AG

"Die Besucher informierten sich bei uns über die Höhe des Strompreises und den Einspeisetarif bei PV-Anlagen. Auch die Frage nach Rabatten kommt immer wieder."

Prok. Ing. Andreas Zottler

Sales & Marketing Direktor Austria Vogel & Noot

"Wir sind mit unserem Messe-Auftritt sehr zufrieden, sowohl was den Hauptstand in der Halle 20 sowie unseren Nebenstand in der unmittelbaren Nähe zum OASE-Bad Stand in der Halle 21 betrifft. Wir waren an den Fachbesuchertagen von den guten Besucherzahlen sehr positiv überrascht, gerade am Mittwoch und speziell am Donnerstag konnten wir unzählige unserer Installateure und Planerkunden auf unserem Stand begrüßen. Es waren diesmal auch deutlich mehr Installateure aus mehreren Bundesländern anwesend. Die Endkundentage beginnend mit Freitag haben die Erwartungen danach mehr als erfüllt: Das aktuelle Thema Heizungssanierung, Förderungen und technische Lösungen stand dabei voll im Fokus. Alles in allem war die Webuild 2024 für uns ein voller Erfolg mit vielen guten und anregenden Kundengesprächen, sowie auch bereits konkreten Projektanfragen, welche wir die nächsten Monate gemeinsam umsetzen können."

KR Karl Pech

Präsident des Vereins Werbegemeinschaft OaseBad

"Mit unserem Gemeinschaftsstand Dachmarke - OaseBad - SHL Zukunftsforum -Innungsorgan - konnten wir speziell an den Fachbesuchertagen unsere Plattform für tolle Veranstaltungen und Gespräche nutzen. Mit unseren Events – dem Partnertreffen von Industrie, Großhandel und Innung, dem Treffen der Steirischen sowie dem Nachmittag der Niederösterreichischen Innung – konnten wir eine gute Stimmung verbreiten, viele Gespräche mit Mitgliedern und Kunden führen und diese von unseren Vorhaben positiv überzeugen. Es war eine stimmige und gut besuchte Messe, sowohl an den Fachbesuchertagen und auch an den Endkundentagen. Es gab viele Fragen der Endkunden, vor allem über Fördermöglichkeiten bei Heizungen, aber auch zu Sanitär. Reges Interesse herrschte auch bei den Präsentationen über aktuelle Fördermöglichkeiten im Heizungsbereich, die vom Salzburger Landesinnungsmeister Andreas Rotter am SHK-Trendpodium als auch am Messestand abgehalten wurden. Andreas Rotter konnte hier viele Fragen der Fachbesucher auf kompetente Weise beantworten. Ein Highlight war auch der Besuch von Bundesministerin für Klimaschutz, Klima und Energie Leonore Gewessler am Freitag am Messestand. Hier wurde angeregt über viele Themen diskutiert und die anwesenden Interessensvertreterinnen und Vertreter konnte einige Wünsche und Anregungen deponieren."

Helge Oberleithner

Country Manager Austria Quooker Österreich GmbH

"Die WEBUILD Energiesparmesse 2024 war für Quooker in Österreich die erste Publikumsmesse und ich kann sagen, ein voller Erfolg! Wir konnten in den vergangenen 5 Tagen dem sehr interessierten Fach- und Privat-Publikum viele offen Fragen beantworten sowie im direkten Gespräch von unseren Produktqualitäten überzeugen. Somit war die Messe in ihrer Gesamtheit die ideale Erweiterung unseres Marketingkonzeptes. Dank der hohen Frequenz und der breiten Positionierung, die sowohl den Häuslbauer als auch den Sanierer anspricht, passt die Messe auch optimal zu unserem Produktportfolio."

Lukas Brenner

Marketing Österreich Ytong Österreich

"Wir schätzen die WEBUILD Energiesparmesse Wels gerade im derzeit schwierigen Marktumfeld. Neben qualitativ hochwertigen Beratungen zu unseren Produkten gab es auch konkrete Anfragen für Bauprojekte: Besonders nachgefragt waren Lösungen für die thermische Sanierung und unsere Ytong Steine für Umbauten, Zubauten und Aufstockungen. Wir kommen wieder!"

Ing. Thomas Teuschler Geschäftsführer, Kronotech GmbH

"Die WEBUILD Energiesparmesse 2024 war ein voller Erfolg für die KRONOTECH Wärmepumpen GmbH. Hunderte Installateure, Planer und Häuslbauer:innen informierten sich persönlich über unsere innovativen Neuheiten und die hohe Effizienz sowie die geringen Schalldaten unserer voll förderfähigen Wärmepumpenserien Luft/Wasser, Sole/Wasser und Wasser/Wasser. Sehr erfreulich für uns: Auch unser informativer virtueller Messestand über die Messe-Plattform DIGITAL+ wurde bereits knapp 700 Mal besucht."

Nina Benetseder Benetseder GmbH

"Wir durften uns dieses Jahr mit unserem neuen Messestand präsentieren und haben uns sehr über die vielen Besucher und positiven Rückmeldungen gefreut. Als langjähriger Aussteller der Energiesparmesse profitierten wir auch heuer, vor allem in Zusammenhang mit dem neuen Messestand, von der guten Kommunikation des Messeteams."

Mag. Christina Sandrini

Holz die Sonne ins Haus, Energieconsulting GmbH

"Die HSH-Lehrlingstage finden einmal im Jahr an jeweils unterschiedlichen Destinationen in Österreich statt und dauern immer 2 Tage (Do-Fr). Heuer waren wir mit gesamt 105 Personen aus der Installations- und Gebäudetechnikbranche (davon 89 Lehrlingen) aus ganz Österreich kommend auf der Energiesparmesse in Wels. Da wir den HSH-Lehrlingen die Möglichkeit eines fachlichen Inputs durch unsere HSH-Lieferantenpartner geben wollten, waren wir - aufgeteilt in 3 rollierende Gruppen - bei den Schauräumen der Firmen Hargassner, Fröling und Geberit zu Besuch. Im Anschluss gab es einen freien Rundgang, bei dem die HSH-Lehrlinge mit Begleitpersonen ihren Interessen entsprechend noch auf der Messe unterwegs waren. Insgesamt war der Messebesuch für unsere Lehrlinge eine großartige Möglichkeit, bei Lieferanten hinter die Kulissen zu schauen, Kontakte zu knüpfen sowie Wissen und Netzwerk zu erweitern. Sie waren beeindruckt von der Größe und Darstellung der Messestände und wurden überall herzlich in Empfang genommen."

Günter Antensteiner

Gebietsverantwortlicher Österreich MITTE, DANA / JELD-WEN Türen GmbH

"Bei der diesjährigen Messe nahmen wir sehr positiv eine steigende Besucherfrequenz zur Kenntnis. Die Interessenten befinden sich zumeist in der Beratungsphase. Im hochwertigen Bereich geht es ohne Beratung auf einer Messe nicht, man kann Interessenten nur mit Beratung zu hochwertigen Produkten bringen. Wir hatten 90% Sanierer am Stand, der Rest waren die wenigen an Neubauten Interessierten. Hier spiegelt sich die derzeitige Marktlage wieder. Die Investitionsbereitschaft ist bei der älteren Generation hoch. Die Durchmischung unterschiedlicher Themen in einer Halle, in unserem Fall der Halle 21, finde ich positiv."

Mario Kokot

Vertriebsleitung, 1 A Edelstahl (Aschl)

"Die SHK-Fachtage und der neu geschaffene 3-Tages-Bereich haben uns dazu bewogen, wieder an der WEBUILD Energiesparmesse nach 14-jähriger Abstinenz teilzunehmen. Wir waren mehr als positiv überrascht und die Energiesparmesse wird ab sofort wieder ein fester Bestandteil unseres Messewesens werden."

Jürgen Merkle

Geschäftsführer, liVENTO GmbH

"Wir sind sehr zufrieden mit unserem doch kurzfristigen Entschluss, bei der Energiesparmesse Wels 2024 dabei zu sein. Das überraschend große Interesse und die positive Stimmung der Besucher haben uns besonders erfreut, ebenso wie die vielen konkreten Anfragen, die wir erhalten haben. Die Fachbesuchertage waren natürlich für liVENTO von besonderer Bedeutung, doch die Kombination mit GLT hat sich als perfekte Ergänzung erwiesen, sowohl an den Fachbesucher- wie auch an den Publikumstagen. Rückblickend war die Messe 2024 ein voller Erfolg mit großartigem Feedback für uns!"

Daniel Huemer

Geschäftsführer BAM Wohnen

"Es kommen Kunden zu uns, die schon einmal etwas gekauft haben. Aber genauso Interessenten. Der Häuslbauer kann sich auf der Energiesparmesse über ganz viele Themen informieren. Da passt das Thema Einrichtung und Küche sehr gut dazu. Wir merken, dass ein persönliches Gespräch immer gut ist – daher ist eine Messe so wichtig. Im Trend sind heuer warme Naturtöne, aber auch dunkle Farben. Am wichtigsten ist für Kunden eine einfache Reinigung."

Jürgen Berner

Verkaufsleiter Artweger

"Das Messekonzept ist auf neue Beine gestellt worden. Wir finden das gut. Für uns sind die Fachpublikumstage wichtig. Wir wollen aber auch dem Endverbraucher unsere Trends – etwa die Dusche als barrierefreie Walk-In-Lösung, in der man auch baden kann – und Produkte präsentieren."

Gerald Nußbaumer KNV Wärmepumpen

"Aufgrund der Fördersituation muss jeder, der eine Sanierung vorhat, das nun auch umsetzen. Darüber erkundigen sich die Leute – die Nachfrage ist sehr groß. Einige haben vermutet, dass nach Corona die klassische Messe keinen Sinn mehr macht. Das stimmt so nicht. Ganz im Gegenteil. Es gibt eine große Nachfrage nach neuen Produkten. Die Menschen wollen diese aber auch sehen."

Sabine Busswald

Ökoteam Solar

"Für uns ist es wichtig, dass uns unsere Kunden sehen. Als Großhändler kennen sie uns und es ist eine Prestigesache, dass wir da sind. Es geht weiter, auch wenn es ein Auf und Ab ist. Wir sind gut dabei!"

DI Ferdinand Tischler

Geschäftsführer ETA Heiztechnik

"Wir sind froh, dass es wieder bergauf geht in der Branche. Wir haben ja doch ein Jahr hinter uns, wo es nicht so war. Mit den Förderungen werden die Endkunden wieder bereit sein, in erneuerbare Energien zu investieren. Nach zwei Fachbesuchertagen ist der Stand am ersten Endkundentag voll."