

# Unternehmen

## Installateur Veigl setzt auf das Thema barrierefreies Bad

**Günter Veigl setzt auf die Themen altersgerechte Bäder und auf Barrierefreiheit. In seinem neuen Schauraum zeigt er alles, was dazu gehört, erklärt den Unterschied zwischen den beiden Möglichkeiten und berät zu Förderungen für Umbauten.**

„Derzeit werden noch die letzten Schaustücke montiert, doch zu 95 Prozent sind wir fertig“, sagt Günter Veigl. Er hat seinen Installateur-Meisterbetrieb Anfang Jänner in die Meiselstraße 7 übersiedelt - rechtzeitig zum 45-jährigen Firmenjubiläum. „Mein Vater hat den Betrieb 1970 gegründet, ich habe ihn 1990 übernommen“, erzählt er und führt durch den rund 100 Quadratmeter großen Schauraum, der barrierefrei zugänglich ist.

„Wir waren vorher in einem Souterrainlokal und das geht gar nicht, wenn man sich auf das Thema Barrierefreiheit und altersgerechtes Wohnen spezialisiert.“ Das Thema beschäftigte ihn, seit er mehrmals auf der Messe „Senior Aktuell“ ausgestellt habe, erzählt Veigl. Im neuen Schauraum zeigt er nun alles, was dazu gehört und kann Kunden genau

den Unterschied zwischen kompletter Barrierefreiheit und altersgerechtem Bad und WC zeigen. Denn bei Barrierefreiheit gilt die ÖNORM B1600, bei altersgerechtem Wohnen kann man sich freier nach den Wünschen der Kunden richten - egal, ob es sich um ein höheres WC, eine Badewanne mit Einstiegstüre oder mit Sitz oder eine besser zugängliche Dusche handelt. „Was viele nicht wissen, ist, dass man auch in jede bereits vorhandene Badewanne nachträglich eine Einstiegstüre montieren kann“, erzählt er. Auch höhenverstellbare WCs und Waschbecken sind in Veigls Schauraum zu besichtigen, ebenso wie mehrere Modelle von Komfort-WCs und viele Speziallösungen, die bei Umbauten zum Einsatz kommen können: Duschkabinen mit satinieren Glaswänden, die man einfach an den Platz eines zuvor vorhan-

denen Wannens stellen kann, ohne die Wand oder Verrohrung neu gestalten zu müssen, WCs, die auch weit entfernt vom Abflussrohr montiert werden können, oder spezielle Abflusslösungen für barrierefreie Duschen. Für barrierefreie Bäder stellt Veigl von verschiedenfarbigen Haltegriffen, Designer-Waschbecken mit Haltegriffen über Sitzmöglichkeiten, die fix montiert oder abnehmbar sind, und barrierefreien Armaturen alles aus, was dazu gehört.

### Der Chef berät und plant selbst

Bei den Produkten setzt Veigl - ebenso wie beim Werkzeug für seine Mitarbeiter - auf Qualität. „Ich will nicht Billigstbieter sein, ich will ordentliche Qualität und saubere Ausführung liefern. Wir wollen uns von der Masse abheben“, sagt er. Daher arbeite er auch nur mit Marken und Lieferanten seines Vertrauens zusammen - wie Laufen, Geberit, Kludi, Hansa, Sanibroy oder HEWI im Sanitärbereich, Vaillant und Vogel & Noot im Heizungsbereich. „Wo



Fotos (3): wkw/kol

Günter Veigl ist Spezialist für Barrierefreiheit im Bad.

immer es möglich ist, bemühen wir uns, österreichische Produkte zu verwenden“, betont er. Mit dem Geschäftsfeld Heizen mache er rund 30 Prozent seines Umsatzes, mit dem Bereich Sanitär 70 Prozent. Die Aufträge, bei denen es um Barrierefreiheit oder altersgerechte Sanitärlösungen gehe, sind laut Veigl derzeit für rund zehn Prozent des Gesamtumsatzes verantwortlich. „Unser Ziel ist es, hier auf 50 Prozent zu kommen.“

Zum Thema Barrierefreiheit bildet sich Veigl, der auch Mitglied des Vereins „Design for all“ ist, daher ständig weiter. „Als Nächstes mache ich den Lehrgang zum zertifizierten Experten für barrierefreies Bauen“, erzählt er. Denn Veigl plant für seine Kunden selbst, bei barrierefreien Bädern stimmt er die Pläne auch mit seinem Lieferanten HEWI, einem Spezialisten für dieses Thema, ab. „Ich gehe immer selbst zu den Kunden, messe aus, mache den Plan und schicke ihn zu HEWI - denn das ist ein toller Partner



Im neuen Schauraum von Veigl: Das barrierefreie Bad (li), (re.) Duschkabine, die ohne große Umbauarbeiten an den Platz der Wanne kommt, Wanne mit Einstiegstüre und höhenverstellbares Waschbecken.

beim Thema Barrierefreiheit", sagt Veigl. Damit Kunden die Förderungen für barrierefreie Bäder nutzen können, sei es wesentlich, die ÖNORM für Barrierefreiheit genauestens einzuhalten.

Dass die MA 25 inzwischen neben Förderungen für barrierefreie Bäder auch eine Förderung für den altersgerechten Umbau des Sanitärbereichs vergibt, freut Veigl. „Es gibt viele ältere Menschen, die sich freuen, wenn man ihnen zeigt, wie sie Barrieren beseitigen können“, weiß er. Auch jungen Kunden rät er, „schon heute daran zu denken, dass man einmal alt wird und das beim Planen zu berücksichtigen. Zum Beispiel eine Zwischenwand im Sanitärbereich so zu bauen, dass man sie später leicht wegnehmen kann.“

### Fachvorträge für Kunden

Dazu will Veigl künftig in seinem Verkaufsraum auch Fachvorträge abhalten - „gemeinsam mit Lieferanten wie HEWI oder Geberit.“

Den Betrieb mit sechs Mitarbeitern weiter vergrößern wolle er hingegen nicht. „Je größer man wird, desto weniger Zeit hat man selbst für die Kunden. Ich will ein familiärer Betrieb bleiben, hier kommt der Chef zum Kunden“, sagt er. Stolz ist er auf seine „hoch qualifizierten Mitarbeiter, von denen keiner mehr als einen Arbeitgeber vor mir hatte“. Veigl bildet auch selbst aus, aktuell sind zwei Lehrlinge bei ihm tätig.

Auch im Bereich Heizen setzt er auf hohe Qualität der Produkte, gute Beratung und Top-Ausführung. „Wir beraten unsere Kunden beispielsweise zur Wasseraufbereitung für Heizanlagen, oder Hausverwaltungen zu den alle zwölf Jahre durchzuführenden Dichtheitsprüfungen von Gasleitungen. Als Prodrual-Partner können wir Gasleitungen auch nachträglich abdichten, ohne die Wand aufzustemmen“, sagt Veigl. (kol)

www.veigl.com

## AUA-Bilanz 2014: Sparkurs zeigt Wirkung

Trotz Belastungen durch die Krise im Nahen Osten, in Russland und der Ukraine sowie durch Rückstellungen für die Sonderabfertigungen im Zuge des neuen Bord-Kollektivvertrags erzielte die heimische Fluglinie Austrian Airlines (AUA) 2014 ein operatives Ergebnis (vor Steuern und Zinsen) von plus zehn Millionen Euro - das zweite Jahr in Folge mit schwarzen Zahlen für die

AUA. Entsprechend zufrieden ist Chief Executive Officer (CEO) Jaan Albrecht mit dem Ergebnis. Die AUA befinde sich dank striktem Kostenmanagements „auf gutem Kurs“. Insgesamt wurden 2014 mit 75 Flugzeugen knapp 127.000 Flüge absolviert, das sind etwa 350 pro Tag. Die Passagierzahl sank geringfügig gegenüber 2013 auf insgesamt 11,2 Millionen Fluggäste.

Für heuer setzt die AUA auf den Ausbau der Langstrecke und auf touristische Destinationen. In der Sommersaison wird beispielsweise einmal wöchentlich Menorca angefolgt. Miami - ab 16. Oktober fünfmal pro Woche auf dem Flugplan - wird ab Herbst die bereits sechste AUA-Destination in den USA. Neu ist auch ein Direktflug nach Mauritius, der ab Ende Oktober in den Direktflug aufgenommen wird. Die AUA erwartet sich dadurch einen deutlichen Zuwachs an Passagieren. (esp) ■

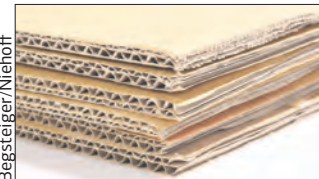


Austrian Airlines Group

AUA-CEO Jaan Albrecht

### KURZ NOTIERT

#### Duropack hat neuen Eigentümer



Begsteiger/Niehoff

Der Finanzinvestor One Equity Partners (OEP), seit dem Jahr 2009 Eigentümer des Papier- und Wellpappeherstellers Duropack, gab dessen Verkauf an den britischen Verpackungshersteller DS Smith um rund 300 Millionen Euro bekannt. Die Transaktion steht laut OEP noch unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch die Wettbewerbsbehörden. Die Duropack GmbH hat ihren Hauptsitz in Wien und zählt mit 15 Fertigungsstandorten in Mittel- und Südosteuropa zu den führenden Herstellern von Papier und Wellpappe in diesen Regionen.



### BEI SCHWIERIGEN JOBS HOLT MAN DEN PROFI.

NISSAN NUTZFAHRZEUGE.



**NISSAN e-NV200**  
KASTENWAGEN PRO  
80 kW (109 PS)

**AB € 20.590,-**  
(netto, zzgl. Batteriemiete\*)

**Zero Emission<sup>1</sup>**

**NISSAN NV200 KASTENWAGEN PRO**  
1.6 16V, 81 kW (110 PS)  
inkl. Cool & Sound-Paket<sup>2</sup>

**AB € 10.990,-** (netto)

**NISSAN EVALIA ACENTA**  
1.6, 81 kW (110 PS)

**AB € 13.860,-** (netto)

Vorbehaltlich Satz- und Druckfehler. Abb. zeigen Symbolfotos. <sup>1</sup>Stromverbrauch (kWh/100 km): kombiniert 16,5. Null CO<sub>2</sub>-Emissionen bei Gebrauch (bei Verwendung von Energie aus regenerativen Quellen) <sup>2</sup>Die monatliche Batteriemiete für dieses Angebot beläuft sich auf € 79,-. Freibleibendes Angebot von NISSAN Finance (RCI Banque S.A. Niederlassung Österreich) gültig bis 31.03.2015. <sup>3</sup>NISSAN NV200 Kastenwagen PRO, Cool & Sound Paket inkl. manueller Klimaanlage und Radio/CD-Kombination mit Bluetooth\*-Freisprechanlage. Gültig bis 31.03.2015. Nur für Firmenkunden.

**NISSAN WIEN**  
Laar Berg-Straße 66 • 1100 Wien  
Tel.: 01/90 550-0 • www.nissan-wien.at

**NISSAN DONAUSTADT**  
Gewerbeparkstraße 11 • 1220 Wien  
Tel.: 01/73 200-0 • www.nissan-donaustadt.at