

Florian Günther und Roman Hürner sind „Förderraum“: Der Fokus liegt auf Förderberatung für die Sanierung der Haustechnik in Gewerbeobjekten.



Förderraum

Honorar nur bei Erfolg

10 Prozent der Fördersumme für Beratung, Einreichung und Abwicklung der Förderung: Was hinter dem neuen Geschäftsmodell für gebäudetechnische Förderungen steckt.

VON KLAUS PAUKOVITS

Die Förderabhängigkeit der Österreicher*innen wird allenthalben beklagt, und gerade innerhalb der Heizungsbranche sind die Sorgenfalten im Moment tief: Nach dem vorläufigen Aus für die Kesseltauschförderung „Raus aus Öl und Gas“ gibt es große Unsicherheit, wie und in welcher Höhe es 2026 mit der Förderung weitergehen wird und welchen Effekt das auf den Heizungsmarkt haben wird.

Es gibt genug Förderungen

Ganz anders sehen das hingegen die Förderungsexperten Florian Günther und Roman Hürner: „Das Fehlen an Informationen über die Bundesförderung für den Heizungstausch macht uns keine Sorgen.“ Die beiden beschäftigen sich schon länger mit Förderungen und sind ständige Änderungen gewohnt. Und vor allem wissen sie: „Es gibt noch genug Förderungen, die weitergeführt werden!“ Sie verweisen dabei auf den Gewerbebereich, wo viele Förderungen weitergeführt werden, und

die Bundesländer, die für TGA und thermische Sanierung nach wie vor gute Förderprogramme haben. Vor allem gäbe es zu wenig Wissen darüber, welche Förderprogramme es gibt und wie man an diese Töpfe herankommt – wie etwa das Förderprogramm für den hydraulischen Abgleich. Wegen dieser Marktlücke, wegen des auch unter Professionisten üblichen Unwissens über die tatsächlich verfügbaren Förderungen, haben die beiden das Beratungsunternehmen „Förderraum“ gegründet. Das Geschäftsmodell ist recht einfach: Es ist auf Förderberatung und -abwicklung für Haustechnik und thermische Sanierung fokussiert. „Unser Ziel ist es, das volle

„ Wir bieten im Vorfeld auch eine kostenlose Förderabschätzung, damit der Kunde ein realistisches Bild bekommt. “

FLORIAN GÜNTHER

Potenzial von Fördermitteln auszuschöpfen, um die Projekte effizient und nachhaltig umzusetzen“, so definieren die Jungunternehmer ihren Unternehmensgegenstand.

Planer und Installateure froh machen

Völlig neu für Österreich ist das ausschließlich erfolgsabhängige Modell: 10 Prozent der Fördersumme, aber nur wenn die Förderung tatsächlich kommt. Günther: „Wir bieten aber im Vorfeld auch eine kostenlose Förderabschätzung, damit der Kunde ein realistisches Bild bekommt.“ Die Ansprechpartner sind zum einen Planer und Installateure, zum anderen aber auch Bauherren und Generalunternehmer – und bei denen kommt dieses einfache Geschäftsmodell gut an, meint Hürner: „Unsere Erfahrung ist, dass die Planer sehr froh sind, wenn das ein anderer macht. Die Installateure sind sogar noch froher über dieses Angebot.“ Auch auf Kundenseite werde das sehr positiv gesehen, denn die klare Summe von 10 Prozent lässt sich in einem Projekt recht einfach

kalkulieren. Vor allem aber braucht es dafür jemanden, der tatsächlich weiß, wo die Fördertöpfe stehen: „Es ändert sich so viel im Förderwesen auf Bundes-, Landes- und Regionalebene, dass es schwierig ist, dabei den Überblick zu behalten. So bieten wir einen Mehrwert für viele verschiedene Zielgruppen.“

Gewerbeobjekte und großvolumiger Wohnbau

Die beiden haben einander bei Bauprojekten kennen gelernt und sind bald dahintergekommen, dass sie zu den wenigen gehören, die sich bei Förderungen wirklich auskennen – und dass sich außerdem ihre Kompetenzen sehr gut ergänzen: Florian Günther ist selbstständiger Finanzierungsexperte und Verbundpartner des Wohnbau-Finanzierungsnetzwerks Infina, Roman Hürner ist selbstständiger Gebäudetechniker und Energieberater. Nach einer Lehre bei einem Wärmepumpenhersteller hat er den Bachelor in „Energietechnik“ an der FH Wels und den Master in „Gebäudetechnik“ an der FH Pinkafeld gemacht. Mit Förderraum konzentrieren sich die beiden auf thermische Sanierung und Haustechnik für Gewerbeobjekte und großvolumigen Wohnbau. Dafür haben sie aus ihrer jeweiligen langjährigen



„Unsere Erfahrung ist, dass die Planer sehr froh sind, wenn das ein anderer macht – und Installateure sind sogar noch froher.“

ROMAN HÜRNER

Erfahrung auch ein gutes Netzwerk aus HLKS-Planern und Herstellern von Heizungsanlagen aufgebaut, das stets erweitert wird: So haben sie erst kürzlich für einen Kunden die Förderung eines Beleuchtungsaustauschs abgewickelt; auch hierfür gibt es gute Förderungen.

Förderkonzept gehört immer dazu

Für zukünftige Kunden haben sie zwei Ratschläge parat. Der erste lautet: „Wenn wir von Anfang an bei einem Projekt dabei sind, zahlt sich das aus.“ Es macht für die Förderung zum Beispiel einen Unterschied, ob ein Kessel 90 kW oder 100 kW hat, denn das sind unterschiedli-

che Fördertöpfe – und nachträglich lässt sich das nicht mehr ändern. Der zweite Tipp ist, dass zu jedem Sanierungs- und Neubaukonzept für die Gebäudetechnik ein Förderkonzept dazugehört. So gäbe es beispielsweise im Land NÖ 6 Prozent Annuitätenzuschuss für den großvolumigen Wohnbau. Im Neubau könnten Kunden im Gewerbebereich beispielsweise ein innerbetriebliches Mikronetz gefördert bekommen, auch das sei wenig bekannt. „Da sind wirklich große Summen dahinter“, so Günther und Hürner – und deshalb sind sie sicher, dass der Bedarf an Förderberatung in Zukunft sogar zunehmen wird. ▲

Fotos: beige stellt

Industrie kongress

Veranstalter

INDUSTRIE
MAGAZIN

Goldsponsor

aws

Mobilitätspartner

BYD
BUILD YOUR DREAMS



GEORG KNILL

Industriellen-
vereinigung

HERBERT DECKER

Maschinenfabrik
Ljezen und Gießerei
Ges.m.b.H.

ANETTE KLINGER

IFN Beteiligungs
GmbH

ANDREAS KLAUSER

PALFINGER AG

ROBERT MACHTLINGER

FACC AG



IMLAUER Hotel Schloss Pichlarn

02. – 03. JULI '25

→ → → [industriekongress.com](https://www.industriekongress.com)