

TitelThema:
DUSCHFLÄCHEN FÜR SICHERE BÄDER

Besonders im Bad ist eine barrierefreie, zeitlose und wirtschaftliche Ausstattung gefragt. Bodenebene, emaillierte Duschflächen verbinden auf besondere Weise Komfort, Ästhetik und Sicherheit (Seite 28).



**DOPPEL-DUSCHER⁶ + FUSSBALL-FEST⁸ + DIE WELT ZU FÜSSEN¹⁰ + FAMILIENWAPPEN¹³ +
SCHUPPEN + WELLEN¹⁵ + FÜR WARMER FÜSSE¹⁹ + WEIBLICHER WOHNEN²⁰ + FLIESEN-TRADITION⁴⁴**



AKKIT 405 -

der emissionsarme Flexkleber schnell



- sehr emissionsarm, EC1 Plus
- für innen/außen, Wand/Boden
- für keramische Fliesen, Mosaik, Steingut, Spaltplatten, Feinsteinzeug, Klinkerplatten, Handformsteine, Ziegelfliesen, verfärbungsunempfindliche Natursteine
- auch geeignet für großformatige Platten
- speziell geeignet für die Verlegung von Fliese auf Fliese sowie Fußbodenheizung
- Korrigierzeit bis 5 Min.
- begehbar bei Verlegung im Dünnbettverfahren bereits nach ca. 3 Stunden
- Verbrauch: ca. 2,0–3,5 kg/qm

9,89 € / 5 kg (1,98 € / Kilogramm)

27,89 € / 25 kg (1,12 € / Kilogramm)

Preisvorteil:



Bei Abnahme von 24 Stück à 25 kg:

23,89 € / Stück (0,96 € / Kilogramm)



Kunden meinen:
„Top Kleber“

Alle Kundenbewertungen unter www.hornbach.de



AkKit®

Einfach. Flexibel. Beständig.

Alle Systemprodukte unter www.akkkit.com

Exklusiv erhältlich bei HORNACH

Info-Serviceziffer [11601]

MEINE MEINUNG SKS



Wenn „Nerds“ vom „Smart home“ träumen

Wissen Sie eigentlich ganz genau, was unter dem Begriff „Smart Home“ zu verstehen ist? Gut, „Smart Phone“ kennt man ja inzwischen zu genüge: ein Telefon, mit dem man alles machen kann, natürlich auch telefonieren im klassischen Sinne (wenn denn das Netz es auch will). Aber „smart home“? Der Begriff ist zwar in aller Munde, aber für einen normalen Durchschnittsbürger ist er derzeit doch wohl eher ein Modewort, taff und modern. Für mich ist es immerhin schon ziemlich „smart“, wenn ich mein Wohnzimmerlicht per Fernbedienung ein- und ausschalten kann. Aber da bin ich womöglich nicht repräsentativ.

Aber schauen wir doch mal ins Englisch-Deutsche Wörterbuch (geht heute ja ganz „smart“ via Internet). Da finde ich unglaublich viele Übersetzungen für dieses kleine, unscheinbare Wort. Zum Beispiel „geschickt“, „elegant“, „proper“, „pfffig“ oder auch „schick“. Wussten Sie übrigens, dass „smart alec“ wörtlich übersetzt „der Neumalkluger“ bedeutet? Also: Beim „smart phone“ würde das in meinem Fall durchaus passen, denn mein Telefon ist mindestens neun Mal klüger als ich. Also wäre dann mein „smart home“ das auch. Aber will ich das denn wirklich? Es reicht doch schon, wenn mir mein Telefon das Leben erklärt.

Ich vermute ganz einfach: hier haben sich einige „Nerds“ (wörtlich übersetzt übrigens ursprünglich „Schwachkopf“, „Trottel“, heute laut Duden „sehr intelligenter, aber sozial isolierter Computerfan“) zusammengesetzt und sich eine di-

gitale Welt zusammen gebaut mit allem, was die digitale Welt so hergibt. Dabei aber vergessen, Sinn und Zweck der nicht digitalen Welt zu erklären.

Aber wie komme ich bloß von meiner Englisch-Stunde zurück zu unserer Branche? Ich versuch's mal mit dem Thema Fachmesse. Gute Idee, denn gerade jetzt öffnet sich auf dem Essener Messegelände die Welt von Sanitär, Heizung und Klima, die „SHK Essen 2016“ (siehe auch Seite 22), gefolgt von der „IFH/Intherm 2016“ im April in Nürnberg dem interessierten Fachpublikum. Und dort werde ich Menschen treffen, mit denen ich leibhaftig und von Angesicht zu Angesicht reden kann und die mir das Thema „smarte Welt“ verständlich erklären können (sollten, wenn es denn keine „Nerds“ sind). Ich finde, unter diesem Aspekt machen Fachmessen heute wirklich Sinn: Im persönlichen Gespräch Frage und Antwort stehen und an praktischen Beispielen haptisch erleben lassen, damit ich mich nicht mühsam durch den Internet-Dschungel kämpfen muss, um am Ende dank der sehr oft verkopften Informationen immer noch ratlos zu bleiben. Ich erinnere mich, das Thema „verbale statt digitaler Kommunikation“ schon einmal in meiner „Meinung“ zur letzten Ausgabe angeschnitten zu haben.

Die Aussteller (einschließlich der Messe-Veranstalter) der beiden bevorstehenden Messen in Essen und Nürnberg haben sich, gemessen an den Vorabinformationen, gerade in dieser Hinsicht viel vorgenommen. Dass sie dieses Versprechen auch halten, hoffe

Heinrich Koehler
gkoehler@stein-keramik-sanitaer.de

P.S.: Ich finde, es gibt durchaus auch „smarte“ keramische Fliesen. Nein, nicht was Sie denken, die im digitalen Druckverfahren dekorierten, sondern schicke oder elegante ... (siehe Übersetzung weiter oben)

Info-Serviceziffer [11602]



STEIN.KERAMIK.SANITAR. 1|2016

Objekte



10
Stadtcafé Ottensen, Hamburg:
Hundertwasser, Cotto
und der Boden der Welt

Technik



16
Problemboden:
Wenn Naturstein auf Guss-
asphalt trifft

eXtra Messe-Vorschau

22
SHK Essen 2016:
Jubiläum für eine Erfolgs-
geschichte

Produkte



32
Wer mit Fliesen mauert:
Für Wände mit ur-
sprünglichem Cha-
rakter

Bildquellen siehe Beitrag

[www.stein-keramik-
sanitaer.de/inhalte/
ausgabe-12016/](http://www.stein-keramik-sanitaer.de/inhalte/ausgabe-12016/)



MEHR INHALT:

Doppel-Dusch: AM VALENTINSTAG WIRD ES HEISS UNTER DER DUSCHE (6) ☐ Gesundheit: KNEIPPEN IST IMMATRIELLES KULTURERBE (6) ☐ Fußball-Museum: VOLLTREFFER IN DER MUSEUMSWELT (8) ☐ Bäckerei Kraus: BRÖTCHEN BACKEN – STILVOLL INSZENIERT (12) ☐ Bäckerei Ganseforth: FLIESENTEPPICH DEMONSTRIERT BÄCKEREI-TRADITION (13) ☐ Architektur-Preis: SCHUPPEN UND WELLEN FÜR EINE HAFENBAR (15) ☐ Fußbodentemperierung: DER SCHNELLE WEG ZU WARMEN FÜSSEN (18) ☐ Wohnen 2016: NACHHALTIGER, EMOTIONALER, WEIBLICHER (20) ☐ Vorbildrolle: ESSEN IST GRÜNE HAUPTSTADT (27) ☐ Fliesen aus Mettlach: DEUTSCHE FLIESEN-TRADITION MIT MARKEN-POTENTIAL (44) ☐ Konjunktur: SPANISCHE FLIESEN AM ENDE DER DURSTSTRECKE? (46) ☐ SERVICE/IMPRESSUM/REGISTER (38 - 43)

Single-Apartments gefragt wie nie

Deutschland baut kleiner! 20 bis 25 Quadratmeter große Micro-Apartments werden vor allem in den Großstädten immer gefragter. Rund 25 000 solcher Wohneinheiten existieren bereits in Deutschland, Tendenz steigend. Der Grund: Ein-Personen-Haushalte sind mit über 37 Prozent der häufigste Typ unter den Haushalten, in den Innenstadt-Lagen sogar bis zu 70 Prozent. Gerade dort besteht das Wohnungsangebot aber meist aus teuren Mehrzimmerwohnungen. „Die Bauwirtschaft wird sich noch mehr als bisher auf

die veränderten Bedürfnisse einstellen. Singles wollen funktional, günstig und in guter Lage wohnen“, sagt Stefanie Binder von der BHW Bausparkasse. Auch der Komfort stimmt in den Micro-Apartments, die mit Allraum-Grundriss und Extras wie Gemeinschaftsterassen aufwarten. Mit Kosten zwischen 80 000 und 150 000 Euro sind sie sowohl für private Käufer als auch für Vermieter eine lohnende Investition. In barrierefreier Ausführung können sie auch für Senioren attraktiv werden, die weiterhin mitten im Leben bleiben wollen.

Pause für strengere Energiesparauflagen?

Am 1. Januar 2016 ist eine weitere Verschärfung der Energieeinsparverordnung (EnEV) in Kraft getreten. Den Ergebnissen einer neuen Umfrage von BHW zufolge würde jedoch eine Mehrheit der Deutschen eine vorübergehende Aussetzung des Gesetzes unterstützen. Danach sind 40 Prozent der Bundesbürger dafür, die Regeln der Energieeinsparverordnung vorerst nicht zu verschärfen. 14 Prozent wollen sogar eine Verschiebung ohne jeden Vorbehalt. Der Grund dafür: Der Bedarf an bezahlbarem Wohnraum hat in vielen Städten durch den Zuzug stark zugenommen.

Auch Branchenverbände und Politik diskutieren derzeit, die Energieeffizienz-Auflagen zu reduzieren, um den Neubau zu beschleunigen.

Die Mehrheit der Bundesbürger sieht beim Bauen Handlungsbedarf: 76 Prozent sind der Meinung, die Baupolitik habe bisher noch nicht genug getan, um die angespannte Wohnungssituation zu verbessern. „Wünschenswert ist ein Bündel von Maßnahmen, um in den besonders betroffenen Großstädten Anreize für mehr Bautätigkeit zu geben,“ erklärt Jörg Koschate, Generalbevollmächtigter der Bausparkasse BHW.

**Innovation ist,
weiter zu denken, als Sie es erwarten.**



NEU:
Individuelle Gravur
„My-KERDI-LINE“

Schlüter®-KERDI-LINE

Als Erfinder und Entwickler innovativer Systeme denken wir über den Duschtassenrand hinaus. Wir entwickeln Systemkomponenten, die ineinandergreifen. Wie Schlüter®-KERDI-LINE, das lineare Ablaufsystem für bodenebene Duschen aus hochwertigem Edelstahl und Schlüter®-KERDI-SHOWER, die genau passenden Ausgleichs- und Gefälleboards mit integrierter Abdichtung.

**Schlüter®
Systems**

Schlüter®-KERDI-LINE. Vertrauen Sie dem Original.

www.schluter.de

Am Valentinstag wird es heiß unter der Dusche

Nicht nur das Wasser ist heiß in den Badezimmern der Republik laut einer neuen Studie von Hansgrohe zum Duschverhalten der Bundesbürger.

Duschen Deutsche paarweise? Zumindest die Hälfte soll dies laut dieser Umfrage tun, ihr Duschvergnügen „verzweifachen“ und gemeinsam duschen. Sogar 60 Prozent der (frisch oder überhaupt) verliebten Paare nutzen ihre Dusche für eine gemeinsame Zeit, wohingegen nur 16 Prozent der Singles neue Partner unter dem Wasser umgarnen („... ich zeig Dir mal meine Dusche!“). Allerdings: Sehnsüchte nach der besseren Hälfte lassen sich dort scheinbar besonders gut stillen: Nicht zusammen lebende Paare gönnen sich diese Freude eher als Paare, die in einer gemeinsamen Wohnung leben (66 Prozent gegenüber 59 Prozent). Vor allem junge Liebende genießen die traute Zweisamkeit hinter dem Duschvorhang: Während 62 Prozent der 25 bis 35-Jährigen regelmäßig zu zweit duschen, gaben das nur 35 Prozent der 45 bis 55-jährigen Befragten an.

Sehnsucht nach Größerem? Laut Umfrage kommt es bei vielen auf die Größe (der Dusche) an. Dass knapp drei Viertel der Deutschen sich eine größere Dusche wünschen, ist allerdings bei nur zu gut einem Viertel der Befragten der Zweisamkeit im Duschregen geschuldet. Man wünscht sich halt mehr Bewegungsfreiheit und Platz für Duschutensilien.

Joachim Huber, Leiter Marken Marketing Hansgrohe, dem Initiator der Umfrage, meint dazu, „dass die Deutschen, viel mehr als andere Europäer, Amerikaner oder Asiaten, auf der Suche nach Sinnlichkeit unter der Dusche sind“. Warmer Regen macht halt sinnlich, wobei hier auch das Thema „Warmduscher“ nicht vor dem Duschvorhang bleiben darf. Und zwar ganz ohne Hintergedanken: „Der Begriff Warmduscher ist eine spaßhafte oder beleidigende Bezeichnung für eine Person, die für ‚schwächlich oder feige‘ gehalten wird“ (<https://de.wikipedia.org/wiki/Warmduscher>).

Ist Kaltduschen Männersache? Denn die Hälfte der Bundesbürger duscht in der Tat warm aus reiner Gewohnheit, ein Viertel, weil es sie besonders entspannt. Während mehr Frauen lieber warm duschen und das Wasser am Schluss kalt stellen, um sich zu vitalisieren, duschen deutlich mehr Männer ausschließlich mit kaltem Wasser, womöglich nach dem Motto, um bloß nicht als Warmduscher zu gelten (9 Prozent), Frauen (2 Prozent) ist das offensichtlich nicht so wichtig. Die sind sowieso eher lieber allein im Badezimmer, um ihre Intimsphäre zu schützen (36 Prozent im Vergleich zu nur 27 Prozent der Männer).

Gut zu wissen, dass auf diese Weise der Valentinstag nicht mehr nur ein Tag der Blumenhändler- und Süßwarenfabrikanten-Lobby ist, sondern auch Argumentationshilfe für die Sanitärwirtschaft werden könnte („Liebling, wir brauchen unbedingt eine größere Dusche ...“).

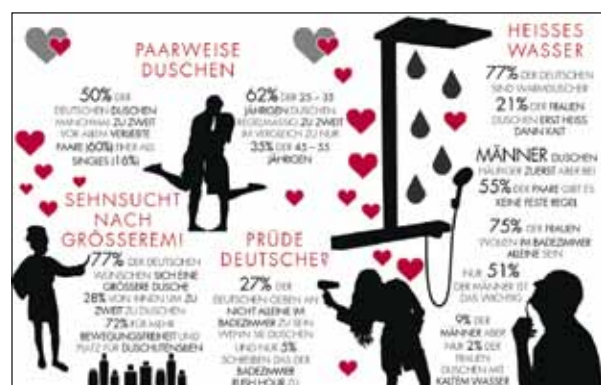
Wie die Hansgrohe SE informiert, sei die Umfrage von einer Gesellschaft für Marktforschung unter 217 männlichen und weiblichen Befragten im Alter von 18 bis 55 Jahren aus unterschiedlichen sozio-ökonomischen Milieus in ganz Deutschland im Dezember 2015 durchgeführt worden.

Kneippen ist immaterielles Kulturerbe

Neben Sternsingen, dem Schützenwesen, dem Ehrsamem Narrengericht zu Grosselfingen, der Volkstanzbewegung, dem Choralingen und der manuellen Glasfertigung ist seit 2015 auch das Kneippen immaterielles Kulturerbe.

Das haben die Kultusministerkonferenz unter der Leitung der sächsischen Kultusministerin Brunhild Kurth und die Staatsministerin für Kultur und Medien Prof. Monika Grütters Anfang Dezember bestätigt. Damit folgen sie der Empfehlung der Experten der Deutschen UNESCO-Kommission, die sieben Kulturformen in das bundesweite Verzeichnis des immateriellen Kulturerbes aufzunehmen. Erstmals

wurden auch Beispiele guter Praxis ausgezeichnet. „Unser kulturelles Erbe manifestiert sich nicht nur in Monumenten. Es ist lebendig und Teil unseres täglichen Lebens. Immaterielles Kulturerbe ist Ausdruck unserer sich ständig weiterentwickelnden Identität. Wir müssen es nutzen, um den Austausch über unterschiedliche Kulturen zu fördern und ein Verständnis für den Wert kultureller Vielfalt zu schaffen“, so



Prof. Dr. Christoph Wulf, Vorsitzender des Expertenkomitees zum Immateriellen Kulturerbe der Deutschen UNESCO-Kommission.

Das Kneipp'sche Naturheilverfahren habe den Erhalt bzw. die Wiederherstellung der Gesundheit des Menschen zum Ziel.



Es basiert auf den Prinzipien des regelmäßigen Trainings und der Abhärtung, beispielsweise durch Wasertreten. Die ganzheitliche Kneipp-Therapie zielt darauf ab, Körper, Geist und Seele des Menschen in Einklang zu bringen.

Die deutschen Armaturen-Hersteller freuen sich, so verwies sogleich Dornbracht darauf, sich stets intensiv mit der Wirkkraft des Wassers und insbesondere den wohltuenden Effekten gezielter Temperaturwechsel befasst zu haben. Diese bildeten den Kern der klassischen Hydrotherapie nach Kneipp und böten, richtig eingesetzt, eine Vielzahl an positiven Effekten für das körperliche Wohlbefinden. Die rund 120 Wasseranwendungen nach Kneipp reichen von Waschungen über Güsse, Wickel und Kräuterbäder bis zum „Blitzguss“. Immerhin habe das Unternehmen Produkte und Systeme im Programm, mit denen sich „Kneippen“ einfach in den Tagesablauf integrieren lässt. In einem in Zusammenarbeit mit Dornbracht entstandenen Videointerview erläutert Jochen Reisberger, Leiter der physikalischen Therapie im Kneipianum, die Wirkungsweise: <https://www.dornbracht.com/kneipp>.

Badewanne to go

Wer behauptet denn, dass eine Badewanne ausschließlich ins Badezimmer gehört? Die Nachwuchs-Designerin Carina Deuschl wünschte sich ein spontanes Wannenbad im Freien und erfand die tragbare und faltbare Wanne „Xtend“. Auch wenn sie auf den ersten Blick nicht so aussieht, so handelt es sich doch um ein Hightech-Objekt. Denn geformt wird sie durch eine gitterförmige Carbon-Struktur mit einer weich gefütterten Textileinlage, die,



wenn nötig, sogar in der Waschmaschine gewaschen werden kann. Dabei handelt es sich um ein wasserdichtes dreilagiges synthetisches Spezial-Gewebe. Für den Transport können Wasereinlauf, Stützbeine und die Textilanlage an der zur Scheibe gefalteten Wanne fixiert werden. Gebadet werden kann überall, wo es einen Wasseranschluss gibt. Im Garten tut es notfalls auch der Gartenschlauch, vorausgesetzt, man badet gern kalt. Abgelassen wird das Wasser mittels einer Pumpe. (Fotos: Carina Deuschl)



Abdichtungs- & Entwässerungssysteme

für Bad, WC und Nassräume.

- > Sicheres **Abdichtungssystem** dank aufeinander abgestimmter Komponenten
- > **Entwässerungslinien** für bodengleiche Duschen
- > **Duschboards** für eine schnelle und einfache Verarbeitung



www.proline-systems.com

Deutsches Fußballmuseum:



Fotos: DFM/Hennepel

Ein Volltreffer in der Museumswelt

FIFA-SKANDALE HIN, BESTECHUNGSGELDER ODER WOMÖGLICH GEKAUFTE SPIELE HER: „WIR SIND FUSSBALL.“ ALS AMTIERENDER WELTMEISTER BLICKEN WIR AUF MEHR ALS 140 JAHRE SPANNENDE DEUTSCHE FUSSBALLGESCHICHTE ZURÜCK, DIE GEPRÄGT IST VON GROSSEN EMOTIONEN UND UNVERGESSLICHEN MOMENTEN. VON DIVERSEN SKANDALEN MAL ABGESEHEN.

Mit einzigartigen Erinnerungsstücken und multimedialen Inszenierungen wird die Historie des Fußballs seit Ende Oktober 2015 im Deutschen Fußballmuseum in Dortmund lebendig. Dass die feierliche Eröffnung ausgerechnet in die Hochzeit der negativen Schlagzeilen fiel, sollte die Freude über diese Einrichtung eigentlich nicht schmälern.

Museumsbauten sind eine besondere Spielart der Architektur. Sie bieten den passenden Rahmen für kulturelle Konzepte und repräsentieren gleichzeitig die Betreiber. Der Neubau für das Deutsche Fußballmuseum von HPP Hentrich-Petschnigg & Partner nimmt die Besucher mit auf eine faszinierende Reise. Sie beginnt bereits draußen mit der prominenten Lage des Museums auf dem Platz am Königswall. Hier stimmen übergroße Spielerfiguren auf das Thema Fußball ein. Zudem haben die Besucher den besten Blick auf die Fassade aus Leichtmetall und den Bildschirm an der Stirnseite des Gebäudes. Diese Flächen können die Betreiber des

Museums digital und analog mit Bannern gestalten und so mit den Passanten kommunizieren, ein in Dortmund bereits bewährtes Feature: Der legendäre und inzwischen sanierte „U-Turm“ der ehemaligen Union-Brauerei und in Sichtweise des neuen Museums gelegen, fasziniert bereits seit Langem mit wechselnden und lebendigen LED-Projektionen das Publikum.

Der lang gestreckte, keilförmig eingeschnittene Baukörper lädt zum Eintreten ein und zieht die Besucher von der Straße ins Museums. Hier beginnen sie ihren Weg im multifunktionalen Erdgeschoss, das über große Fensterflächen vor allem durch Tageslicht erhellt wird. Eine lange Rolltreppe führt hinauf in die Obergeschosse, in denen künstliches Licht die Exponate in Szene setzt. In einer dramaturgisch durchdachten Raumfolge tauchen die Besucher ein in interaktive Erlebniswelten, kleine Schatzkammern und aufregende Ausstellungsräume.

Klar, das auch die Weltmeisterschaften eine wesentliche Rolle im Ausstellungsprogramm spielen. Links eine Hommage an Brasilien 2014, rechts das Wunder von Bern (Fotos: DFM/Roesner)



Fotos: Grohe/HG&S, Hennef



Wie war das noch mal, das mit dem „Runden ins Eckige“? Bei den Urinalen zumindest ist es das Halbrunde im Grünen. In allen Bereichen hat man sich bemüht um ein reizvolles Ineinandergreifen von Raum und Szenografie (rechts).

Wichtig für das Gesamtkonzept des Museums war von Anfang an das perfekte Zusammenspiel der Architekten und der Kreativagentur TRIAD, die hinter der Gestaltung der Ausstellung steht. So verkörpert auch die Formensprache des Gebäudes Bewegung und Dynamik. Seine Oberflächen bestehen aus vertrauten Materialien des Sportstättenbaus wie zum Beispiel Sichtbeton und verstärken so das Stadiongefühl. Damit bildet der Bau eine Einheit mit den Fußballinhalten, die in den einzelnen Räumen vermittelt werden. Die Ausstellung gliedert sich auf in verschiedene Bereiche, die thematisch den Abläufen eines Fußballspiels folgen. Der „Anstoß“ gestaltet sich als eine Hommage an das Wunder von Bern, die „1. Halbzeit“ ist dem Nationalfußball gewidmet und die „Halbzeitpause“ dreht sich um Training und Taktik. Es folgt die „2. Halbzeit“, in der es um den Vereinsfußball geht und schließlich die „Nachspielzeit“, die mit einem Besuch im N11 Bar & Restaurant endet.

Selbst in den Waschräumen setzt sich das Fußballmotiv konsequent fort. So soll beispielsweise die halbrunde Anordnung der Urinale vor einer grünen Wand sofort ans Stadion erinnern. Die berührungslos gesteuerten Bedienungen sorgen für hohe Effizienz, Hygiene und gute Reaktionszeiten. Die Unterputz-Elektronik ist hinter einfach zu reinigenden Edelstahlplatten verborgen, die sich unauffällig in das Ambiente einfügen. Auch an den Waschtischen sorgt Elektronik für reibungslosen „Spielverlauf“ dank funktionaler Infrarotsteuerung, die prompt auf die Handbewegung der Nutzer reagiert und Wasser genau in der benötigten Menge liefert. Dafür lassen sich Laufzeit oder Durchflussmenge nach den Wünschen der Betreiber festlegen. So spielen im übertragenen Sinne auch die Waschräume des Deutschen Fußballmuseums in der ersten Liga.

BauDaten:

Ca. 40 Mio. Euro Investitionssumme, davon steuerte der an sich sehr wohlhabende Fußball-Verband lediglich ca. 8 Mio. Euro bei, 20 Mio. bezahlte das (hoch verschuldete) Land Nordrhein-Westfalen, der Rest wurde mit Sponsorengeldern und vom wirtschaftlichen Gewinn der WM 2006 bezahlt.

7.700 m² Bruttogeschossfläche

4.000 m³ Beton und 800 Tonnen Stahl für den Rohbau

1.340 m² Glas und 3600 m² Aluminiumfassade bilden die Außenhülle.



PCI-System I, II, III Balkon/Terrasse

Dauerhafte Sicherheit mit Garantie

Sonne, Nässe und Frost stellen für Fuge, Klebemörtel und Abdichtung eine große Herausforderung dar. Mit den drei PCI-Systemen Balkon/Terrasse sind Sie bei jeder Witterung auf der sicheren Seite: Alle Verlegebetriebe, die eines der drei Systeme Balkon/Terrasse fachgerecht ausführen, können eine 5-jährige Garantie erhalten.

Informieren Sie sich jetzt unter www.pci-augsburg.de!

Jetzt informieren und Garantie sichern!

IM HAMBURGER STADTCAFÉ OTTENSEN SOLLTE DER GAST-RAUM IN DEN VOM ÖSTER-REICHISCHEN KÜNSTLER FRIE-DENSREICH HUNDERTWASSER ANFANG DER 90ER-JAHRE ENTWORFENEN ORIGINAL-ZUSTAND ZURÜCKVERSETZT WERDEN, UNTER DER STREN-GEN AUFSICHT DES DENKMAL-SCHUTZES.

Stadtcafé Ottensen, Hamburg:



Fotos: Stadtcafé Ottensen

Hundertwasser, Cotto und der Boden der Welt

Dazu gehörte auch der Bodenbelag aus Cotto-Fliesen, der entsprechend den Original-Vorlagen mit seinen eingearbeiteten Mosaik-Kontinenten neu verlegt werden sollte. Keine leichte Aufgabe, aber: Das Hundertwasser-Café im Hamburger Stadtteil Ottensen ist zurück! Im Sommer 2015 feierte das Restaurant nach zweijährigem Wiederaufbau seine Neueröffnung. Und außer Kaffee und Kuchen gibt es wieder einiges zu entdecken in der typisch fließenden Hundertwasser-Architektur. Eine besondere Attraktion ist der in Hundertwasser-Optik neu verlegte Cotto-Boden mit seiner mosaikartig eingelegten Weltkarte.

Die Fassade ist die gleiche wie früher: die runden Fenster, die Zwiebeltürmchen, die Mosaiken

Erlebnisgastronomie, organische Formen und keramische Feinarbeit

auf weißem Grund. Doch drinnen ist alles neu und doch genau wie vorher: Um das Café in den vom österreichischen Künstler Anfang der 90er-Jahre entworfenen Originalzustand zurückversetzen zu können,

Stenmar Kirchner, der neue Betriebsleiter des Cafés, über die Leidenschaft der Reanimation des Objekts: „Die Weltkarte am Boden musste zwei Mal wieder herausgerissen werden, weil es nicht dem Original entsprach.“ Zu 80 bis 90 Prozent sei alles wie vorher. Kleine Abweichungen gebe nur, weil nun anders als früher der Brandschutz umgesetzt wurde (aus „Hamburger Morgenpost“). Rechts: Der Zustand des Objektes im Jahr 2006.

wurde es vor seinem Abriss mit einem aufwendigen Laserverfahren gescannt. Detailgetreu entstanden so auch Abbildungen des Originalbodens im Gastraum nach dem Hundertwasser-Entwurf.

Der Wiener Künstler hatte für das Gebäude, in dem einst eine Feuerwehrrache untergebracht war, die Idee, eine Symbiose von Café und Reisebüro zu schaffen. Doch erst ein paar Jahre später begann eine Hamburger Designerin, inspiriert durch Hundertwassers Ideen und Skizzen, unter seiner kreativen Beratung das geplante Bauwerk Realität werden zu lassen.

2009 wurde das Café wegen Baufälligkeit geschlossen. 2013 erfolgte der weitgehende Abriss



© Fotocenter



Um das „Welt-Bild“ originalgetreu auf den Boden übertragen zu können, wurden Abbildungen 1:1 geplottert, ausgeschnitten und auf dem Boden ausgelegt. Die Umrisse wurden dann mit Sprühfarbe markiert.

des Gebäudes mit dem Plan, ein neues, mehrstöckiges Wohngebäude an dieser Stelle zu errichten. Dass es zum Erhalt des Hundertwasser-Cafés kam, ist letztendlich einer Bürgerinitiative zu verdanken, die sich im Zusammenhang mit dem Neubauprojekt erfolgreich gegen die Vernichtung des Lokals wehrte. Als Lösung wurde das Café in den Neubau integriert und nimmt nun fast das gesamte Erdgeschoss ein. Entstanden ist ein Erlebnisraum auf zwei Ebenen, in dem der originalgetreu rekonstruierte Cotto-Boden nach einem Entwurf von Friedensreich Hundertwasser die Blicke auf sich zieht.

Über einen Plotterausdruck wurden die gescannten Aufnahmen des Originalbodens auf den mit einem Primer vorbereiteten Zementestrich übertragen. Diese Grundierung dient als Haftgrund dazu, die Saugfähigkeit des Untergrundes zu verringern. Die Kontinente wurden in ihren Umrissen mit Farbe auf dem Zementestrich „vorgezeichnet“. Rund 180 m² Bodenfläche waren im Gastraum entsprechend detailgetreu und maßgenau vorzubereiten. Zunächst wurden die vorgezeichneten Kontinente, die Schnecken und Rundungen mit dem Mittelbettmörtel „ausgefüllt“, in den die entsprechend dem Originalboden zugeschnittenen und farblich sortierten Cotto-Platten verlegt wurden. Die umliegenden Flächen werden anschließend genau angearbeitet.



BauDaten:

Objekt:	Stadtcafé Ottensen, Hamburg
Bauherr:	Wohnbau GmbH, Bonn
Architekt:	Czerner Goettsch Architekten GmbH, Hamburg
Generalunternehmen:	August Prien GmbH & Co.KG, Hamburg
Großhandel:	Jacob Cement Baustoffe, Schwerin
Verleger:	Fliesenlegermeister Heiko Habeck, Sukow
Aufgabenstellung:	Verlegung von 180 m² Cotto-Platten mit eingearbeiteter Weltkarte in „Hundertwasser-Optik“

Für die Verlegung eingesetzte Produkte:

Cotto-Boden: Grundierung: Mapei Primer G (Verhältnis 1:3), Verlegung: Mapestone TM (zementärer, grauer, trasshaltiger Mittelbettmörtel zur Verlegung von verfärbungs- und verformungsstabilen Naturwerksteinen in Schichtdicken von 5 bis 20 mm, geeignet zum Ansetzen und Verlegen von Naturwerksteinplatten mit Dickentoleranzen)

Fliesenarbeiten im Küchen- und Sanitärbereich: Grundierung: Mapei Primer G an den Wänden bzw. Mapei Primer MF am Boden

Abdichtung der Wand- und Bodenbeläge: Monolastic Ultra an den Wänden (einkomponentige, rissüberbrückende Verbundabdichtung auf Zementbasis) und Mapegum am Boden (einkomponentige, schnell trocknende Flächenabdichtung auf Dispersionsbasis für den Innenbereich)

Fliesenverlegung: Mapei Ultralite S1 (flexibler, standfester, zementärer Leichtflexklebemörtel zu 30 Prozent aus recycelten Rohstoffen, verlängerter Offenzeit, Low Dust-Technologie)

Verfugung: Kerapoxy CQ (zweikomponentiger, säurebeständiger, leicht verarbeitbarer und reinigungsfähiger Epoxidharzmörtel)

Bäckerei Kraus:

Brötchen backen – stilvoll inszeniert

FREUDE AN NATURBELASSENEN ROHSTOFFEN UND SORGFÄLTIGE VERARBEITUNG SIND KERNKOMPETENZEN DES BÄCKEREIHANDWERKS AUCH IN DER HEUTIGEN ZEIT, IN DER VIELE BÄCKEREIEN IHR KLASSISCHES TÄTIGKEITSFELD UM VIELFÄLTIGE GASTRONOMISCHE ANGEBOTE ERWEITERN. EINE WICHTIGE ROLLE DABEI SPIELT DAS SHOP-DESIGN, UM DIESES TRADITIONSREICHE HANDWERK INS RICHTIGE LICHT ZU SETZEN.



Ein exemplarisches Beispiel dafür ist das jüngste Ladenlokal der Bäckerei Kraus in Bergisch Gladbach. Die Philosophie des deutschen Filialisten mit Schwerpunkt Köln und Umgebung ist klar umrissen: Nicht um jeden Preis expandieren, sondern den Charakter eines kundenorientierten Familienbetriebes mit über 80-jähriger Tradition bewahren.

Christian Richter von der-innen-architekt, Solingen, hat diese Markenbotschaft im Sinne von gebauter Unternehmens-Identität umgesetzt. Neben dem Verkaufsbereich mit Produkt inszenierendem Lichtdesign lag der Fokus auf der Gestaltung des Café-Bereichs. „Der Kunde hält sich hier in seiner Freizeit auf, dementsprechend wohl soll er sich fühlen, im Endeffekt so wie im eigenen Wohnzimmer“, erläutert Richter. Kronleuchter, bequeme Sessel und als Eyecatcher ein Sofa in der Firmenfarbe Magenta visualisieren diese Idee, die flankiert wird durch eine bewusste Materialwahl, die dem Anspruch der Bäckerei an unbehandelte Rohstoffe gerecht wird. So fanden ausschließlich natürliche Materialien wie Keramik, Holz, Leder oder eine grüne Mooswand als überdimensionales „Gemälde“ den Weg in den Shop.

Natürliche Anmutung und weitere Anforderungen wurden auch an den Bodenbelag gestellt: Er sollte vor allem Ästhetik vermitteln. Darüber hinaus waren auch funktionale Kriterien gefragt wie Pflegeleichtigkeit und Hygiene, um so den Erwartungen an einen Lebensmittel verarbeitenden Betrieb gerecht zu werden.

Richters Wahl fiel auf eine Kollektion, die eine natürlich-changierende Optik aufweist, die jede Fliese zu einem Unikat macht, gleichzeitig aber ein harmonisches Gesamtergebnis erzeugt. Dank vielfältiger Formate für Boden und Wand ermöglichte die Serie darüber hinaus einen reizvollen Dialog zwischen dem keramischen Bodenbelag im Format 60 x 60 cm und anderen Bereichen des Raums: Unterschiedliche Streifenformate bilden eine interessante architektonische Bereicherung, indem sie die abgehängte Decke aufnehmen und eine Verbindung schaffen zwischen Kaffeetechnik auf der einen und Mooswand auf der anderen Seite. Dieses Zusammenspiel von Farben, Proportionen und Materialien macht den jüngsten Shop der Bäckerei Kraus zu einem kleinen, aber feinen Beispiel für kundenfreundliche Innenarchitektur mit Wohlfühl-Charakter.



Der Einsatz unbehandelter Rohstoffe zählt zu den Leitsätzen der Bäckerei Kraus. Ähnlich konsequent erfolgten Shop-Gestaltung und Materialauswahl. Dynamische Streifenformate an Boden und Wand wurden als architektonischer Akzent eingesetzt.

Keramikfliesen im selbst-bewussten Streifenformat verbinden die Mooswand auf der einen mit dem Kaffeetechnik-Bereich auf der gegenüber liegenden Seite (Foto ganz rechts).



Fotos: Agrob Buchtal

Bäckerei Ganseforth:

Fliesenteppich demonstriert Bäckerei-Tradition



KLEINE ODER GROSSE BRÖTCHEN BACKEN IST HEUTZUTAGE KEINE KUNST MEHR. DAZU BRAUCHT MAN EIGENTLICH KAUM NOCH EINE BÄCKEREI, ZUMAL DIE GROSSEN KETTEN DAS JA AUCH LÄNGST NICHT MEHR SELBER TUN: SIE BEKOMMEN INDUSTRIELL GEFERTIGTE TEIGLINGE DELIVERT, DIE HURTIG AUFGEBACKEN WERDEN.

Wie schön also, wenn man zum Beispiel im niedersächsischen Sögel wohnt und es in der Nähe eine Bäckerei gibt, die noch ihr Handwerk versteht so wie die Bäckerei Ganseforth. Sie setzt seit 1862 auf ursprünglichen Brotgeschmack, weshalb auch nach über 150 Jahren immer noch selbst und nach traditionellen Rezepturen mit regionalen Zutaten gebacken wird.

Aktuell gibt es über 25 Filialen im norddeutschen Emsland. Für das Geschäft in Sögel, nahe der niederländischen Grenze, wurde Schmees Ladenbau mit der Konzeption des Neubaus beauftragt. Ein wichtiger Aspekt lag auf der Planung eines großzügigen Café-Bereichs, da die Bäckerei Ganseforth diesen Geschäftszweig in Zukunft ausbauen will.

Dem Kunden, der beim Betreten der Bäckerei direkt auf die im Halbkreis angelegte Theke zugeht, wird die Tradition des Unternehmens jetzt augenscheinlich demonstriert mit einem 120 x 120 cm großen Logo auf den Bodenfliesen, das das großzügige Platzangebot vor dem Verkaufstresen unterstreicht. Für diesen Eingangsbereich wurden im Kreativlabor DesignTaleStudio des italienischen Fliesenherstellers Refin entwickelte Fliesen verwendet, die zusammengesetzt wie ein Teppichmuster wirken („Frame Carpet“). In dieses Design passen sich die individuell entworfenen Logo-Fliesen perfekt ein.



Fotos: Refin



BauDaten:

Planung: Schmees Ladenbau, Lathen (Niedersachsen), Architektin Irmhild Kruth
 Projekt: Bäckerei Ganseforth, Mühlenstraße 3, 49751 Sögel
 Größe: 263 Quadratmeter
 Fertigstellung: 2014
 Bodenfliesen: Design Industry Raw Grey (60 x 60 cm), Cromie Polvere (60 x 30 cm), Frame Carpet (60 x 60 cm) aus dem Studio FM Milano für DesignTaleStudio (Refin)
 Maßgefertigte Fliesen mit dem Ganseforth-Logo (60 x 60 cm)

Weitere Informationen:

Leuchten über dem Tresen: Drutec (www.drutec.de)
 Bestuhlung: Hocker, Bänke und Tische: Maßanfertigung durch Georg Meyer Tischfabrik (www.meyertische.de)
 Stühle: Schnieder Stuhlfabrik (www.stuhlfabrik-schnieder.com)
 Polstersessel: P+M Furniture (www.pmfurniture.de)



Inhaberin Heike Ganseforth freut sich über diese individuelle Gestaltung: „Die Idee mit dem Logo fanden wir außergewöhnlich: Es wirkt vor dem Verkaufstresen elegant und edel, ist aber nicht zu aufdringlich“. Die Präsentationstheken besitzen neu entwickelte Glasaufsätze ohne Stützen im Sichtbereich, so hat der Kunde einen noch besseren Überblick über die Auswahl an Backwaren. Die drei einzelnen Theken sind durch schwebende Betonwürfel miteinander verbunden.

Links und rechts neben dem Verkaufsraum befindet sich hinter transparenten Rückwänden das 112 m² große Café mit verschiedenen Sitzgelegenheiten: klassische Holzstühle, lilafarben bezogene Lounge-Sessel, niedrige Barhocker und Bänke mit üppig gepolstertem Rücken. Und eigentlich kann man auch das „Thronchen“ in der Spielecke als Sitzmöglichkeit für die kleinen Gäste hinzuzählen. Für den Bodenbelag schlugen die Ladenbauer eine großformatige Fliese (60 x 60 cm) mit einem eher sachlichen Erscheinungsbild

vor („Design Industry“), die sich ganzheitlich durch den Raum zieht.

Insgesamt präsentieren sich die Bäckerei und das Café lichtdurchflutet dank bodentiefer Fenster. Das Spiel von direkter und indirekter Beleuchtung im Café lässt unterschiedliche Stimmungen zu, die entweder ruhig und gemütlich oder farbenfroh und modern wirken. Außerdem setzt das hinterleuchtete Logo in der rustikalen Backsteinwand einen besonderen Akzent.

Das neue Gestaltungskonzept der Bäckerei Ganseforth überzeugt durch den charmanten Mix der Materialien: Echtholz und Beton. Dazu kommen Fliesen mit warmen, grafischen Outfit, die einen Kontrast zu dem urban wirkenden Bodenbelag im Café bilden. Abgerundet wird der kontrastreiche Look durch Brokat-Vorhänge, edle Deko-Elemente und einen Kamin, die zusammen eine Hommage an das Schloss Clemenswerth bilden, wofür der Ort Sögel über die Landesgrenzen hinaus bekannt ist.

Bausparkasse kann Bausparvertrag kündigen

Eine Bausparkasse kann einen Bausparvertrag mit einem festen Zinssatz, der seit 10 Jahren zuteilungsreif ist, vom Bausparer aber weiter bespart wird, gemäß § 489 Abs. 1 Nr. 2 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) kündigen und so der Verpflichtung zur Zahlung der im Bausparvertrag vereinbarten Zinsen entgehen. Der Kläger hatte bei der beklagten Bausparkasse im Jahre 1991 einen Bausparvertrag abgeschlossen. Die Bedingungen sahen vor, dass die Bausparkasse den Vertrag nicht kündigen durfte, solange der Bausparer seine vertraglichen Pflichten erfüllt. Ende des Jahres 1997 lagen die im Vertrag vereinbarten Zuteilungsvoraussetzungen vor, ohne dass der Kläger ein Bauspardarlehn in Anspruch nahm.

Ende 2014 kündigte die Bausparkasse den Vertrag fristgerecht unter Hinweis auf § 489 BGB. Diese gesetzliche Vorschrift sieht vor, dass ein Darlehnsnehmer einen Darlehnsvertrag mit einem

festen Sollzinssatz in jedem Fall nach Ablauf von 10 Jahren seit dem vollständigen Empfang des Darlehens mit sechsmonatiger Frist kündigen kann. Dagegen richtete sich die Klage, jedoch ohne Erfolg. Der beklagten Bausparkasse habe, so der Senat, das in § 489 BGB geregelte Kündigungsrecht des Darlehnsnehmers zugestanden. Der Bausparvertrag sei ein Darlehnsvertrag mit der Besonderheit, dass die Bausparkasse und der Bausparer mit der Inanspruchnahme des Bauspardarlehns ihre jeweiligen Rollen als Darlehnsgeber und Darlehnsnehmer tauschten. In der Ansparphase sei daher die Bausparkasse Darlehnsnehmerin. Die Bausparbedingungen könnten das gesetzliche Kündigungsrecht nicht ausschließen, so das Urteil, weil die gesetzliche Bestimmung zwingendes Recht sei. (Oberlandesgericht Hamm AZ 31 U 191/15, Quelle: DASV)

Tile of Spain Awards:

Schuppen und Wellen für eine Hafenbar



IM FEBRUAR EINES JEDEN JAHRES ÖFFNET IM SPANISCHEN VALENCIA DIE FLIESENMESSE „CEVISAMA 2016“ IHRE TORE. SIE IST BEREITS SEIT 14 JAHREN ANLASS FÜR DIE VERLEIHUNG „TILE OF SPAIN AWARDS OF ARCHITECTURE AND INTERIOR DESIGN“, DER JÄHRLICH VOM VERBAND DER SPANISCHEN FLIESENHERSTELLER ASCER AUSGELOBT WIRD.

Der mit 34 000 Euro dotierte Preis wird in drei Kategorien vergeben: Architektur, Innenarchitektur und Entwurfsarbeiten von Studenten.

In der Kategorie Innenarchitektur wurde die Blue Wave Cocktail Bar mit dem ersten Preis ausgezeichnet, entworfen vom Büro El Equipo Creativo aus Barcelona. Blautöne und Muster, die an Wellen oder Fische erinnern, sollen eine Beziehung zum Meer schaffen: die Bar liegt an der Uferpromenade von Barcelona.

Den ersten Preis in der Kategorie Architektur erhielten in diesem Jahr Carmen Martínez Gregori, Carmel Gradolo Martínez und Arturo Sanz Martínez aus València für die multifunktionale Sporthalle der Gavina Schule in Picanya wegen der Einfachheit und Effizienz des Gebäudes, so die Jury.

Der erste Preis in der Kategorie Studienabschlussarbeiten ging an Laura Alonso Blasco von der Madrid School of Architecture ETSAM für Transhumant Renovation. Sie beschäftigt sich mit dem jahrhundertealten Wegesystem der Viehzüchter in Spanien, an deren Routen sich auch heute noch viele, zum Teil verfallene Unterkünfte befinden.

Blautöne und Muster, die an Wellen oder Fische erinnern, sollen eine Beziehung zum Meer schaffen: Die Bar liegt an der Uferpromenade von Barcelona.



Die keramischen Elemente der Wandbekleidungen sorgen mit sparsam gestreuten farbigen Elementen für eine heitere Atmosphäre in der ansonsten nüchternen Halle. Hauptsächlich aber beeinflusst die Wand die Akustik.



Fotos: ASCER



Benediktiner-Kloster, Meschede: Wenn Naturstein auf Gussasphalt trifft



Manchmal liegen schwierige Problemlösungen auch im Verborgenen: Beim Bau der neuen Mensa der Abtei Königsmünster im sauerländischen Meschede trafen Naturstein und Gussasphalt aufeinander. Das war zwar nicht geplant, ließ sich aber nicht mehr ändern. Rettender Problemlöser war eine wirkungsvolle Entkoppelung.

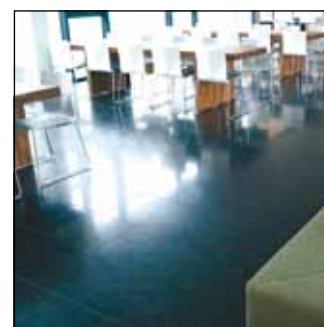
W er die Mensa am Gymnasium des Benediktinerklosters das erste Mal betritt, blickt auf raumgreifende Offenheit, edles Interieur und dunkle Natursteinfliesen. „Forum“ nennen die Mönche ihr 2015 eröffnetes Gebäude, und das sagt eigentlich schon alles. „Wir wollten einen offenen Platz schaffen, an dem sich Menschen begegnen und verabreden“, erklärt Pater Werner. „Wie auf einem Marktplatz.“

Glas und Beton, Klinker und Naturstein: Mit dem neuen „Forum“ haben die „soan architekten“ unter Leitung von Dipl. Ing. Gido Hülsmann aus Bochum ein weiträumiges und offenes Gebäude geschaffen.

Hauptmerkmal der Innenarchitektur ist puristische Zurückhaltung ohne klösterliche Abgeschlossenheit.

Für die circa 500 Quadratmeter große

Bodenfläche war ursprünglich ein geschliffener und veredelter Gussasphalt vorgesehen. Doch es kam anders als geplant. Die Pläne mussten kurzfristig geändert werden. Das



Der matte und dunkle Farbton der Natursteinplatten „Nero Assoluto“ mit ihrer gebürsteten Oberfläche sorgen für eine angenehm ruhige Atmosphäre.



Auf dem Foto links sind die Probleme gut zu erkennen: Der Untergrund war wegen der nicht fertiggestellten Vorarbeiten sehr unregelmäßig. Die Entkoppelungsbahnen haben hier ganze Arbeit geleistet und erfüllen somit beste Voraussetzungen für die Verlegung der großformatigen Natursteinplatten. Außerdem ist die Entkoppelung so stabil, dass die Paletten darauf zwischengelagert werden konnten, ohne Schaden anzurichten. (Foto rechts)

Planänderung als technische Herausforderung

beauftragte Spezial-Unternehmen hatte die erste Schicht Gussasphalt-Estrich zwar noch aufgebracht, war dann aber nicht mehr in der Lage, die Arbeiten zu Ende zu führen. Mit der zweiten Schicht wurde in der Mensa deshalb erst gar nicht mehr begonnen.

Damit standen Planer und Bauherren gleich vor zwei Problemen: Erstens konnte kein anderes Unternehmen gefunden werden, um den Auftrag fortzuführen. Zweitens war der Untergrund für das Aufbringen von Fliesen und Platten bekanntermaßen absolut ungeeignet. Dass die zu verlegende Fläche zudem noch aus beheizbarem Gussasphalt bestand, potenzierte die Problematik zusätzlich. Erforderliche Mindeststärken sowie Rohrüüberdeckungen wurden aufgrund der nicht zu Ende geführten Vorarbeiten am Gussasphalt nicht erreicht. „Das sah alles ziemlich grobschlächting aus“, erinnert sich Eric Pfund, Vertriebsleiter und Teamleiter von Proline Systems. „Für die Verlegung von Fliesen und Platten gibt es Normen und Spielregeln. Hier stimmte nichts.“

Die Lösung: eine wirkungsvolle Entkoppelung

Die Lösung für das Bauvorhaben wurde vom Bauzubehör-Hersteller Proline Systems und dem Baustoff-Produzenten Gräfix gemeinsam erarbeitet. Denn um dauerhafte Sicherheit und Schadensfreiheit zu gewährleisten, musste verhindert werden, dass die Kraft aus dem Untergrund an den Natursteinbelag gelangt. Im Vorfeld war deshalb vor allem eine Frage zu beantworten: Welche Kräfte wirken auf den Boden?

Bei thermoplastischen Untergründen wie Gussasphalt sind dabei sowohl Zugkräfte als auch vertikale und horizontale Scherkräfte in Betracht zu ziehen. Deshalb musste eine Entkoppelungsmatte gefunden werden, die auftretende Spannungen durch eine hohe Verformungsbeständigkeit sicher absorbiert. Diese Eigenschaften wurden für das Proline-Produkt „Prosecurefibretec“ nachgewiesen.

Problemlose Verlegung trotz schwierigem Untergrund

Dieses Mattensystem sei ein „absolutes Kraftpaket“, so der Hersteller, und somit fast unzerstörbar. Die Umsetzung des Projektes erfolgte in Zusammenarbeit mit der Schneider Fliesenlegerbedarf OHG aus Geilenkirchen und dem Natursteinbetrieb Hanser & Pfaffert aus Kaarst. Aufgrund der anwendungstechnischen Empfehlungen der Hersteller sowie der Freigabe des Planers konnte so auch das bemusterte Natursteinmaterial „Nero Assoluto“ mit gebürsteter Oberfläche verlegt werden. Die 20 Millimeter starken, großformatigen Platten bestehen aus Lavabasalt und strahlen eine ruhige und homogene Eleganz aus. Ihre gute Wärmeleitfähigkeit prädestiniert sie für Fußbodenheizungen.

Die Entkoppelungsmatte wurde nach dem Reinigen des Untergrundes und dem Aufbringen von Haftgrund vollflächig über alle Unebenheiten hinweg in einen C2-Kleber mit 3 bis 5 Millimeter Abstand verklebt. Die Stöße wurden später mit einem speziellen Stoßverbindungsband überarbeitet. Die geforderte Ebenflächigkeit erreichte man durch die Verlegung der Natursteinplatten in einen Mittelbettmörtel. Größere Unebenheiten konnten durch Vorziehen des Mittelbettmörtels egalisiert werden. Die Verlegung erfolgte im sogenannten Buttering-Floating-Verfahren, um Hohlräume zu vermeiden und eine maximale Belastbarkeit zu gewährleisten. Das ergab gleichzeitig eine hohe Klebekraft und ein hohes Haftspektrum, wofür nicht zuletzt auch die Kombination aus Glasfaservlies und Glasfasergewebe der Entkoppelungsmatte sorgt, deren Haftzugwerte 1,33 N/mm² betragen. Und noch ein weiterer Vorteil im Baustellen-Alltag ergab sich dank der Strapazierfähigkeit der Entkoppelungsmatte: Aufgrund des straffen Bauzeitenplans musste die zu belegende Fläche schnell belastbar sein. Weite Lauf- und Flurwege sowie die begrenzten Stellflächen erforderten Materialtransporte mit Hub- und Palettenwagen, was ohne Abdeckung möglich war.

Die Entkoppelungsmatte wurde vollflächig über alle Unebenheiten hinweg in einen C2-Kleber verklebt.

Fotos: Proline

Fußbodentemperierung:

Der schnelle Weg zu warmen Füßen



Nach wie vor gehört die Fußbodenheizung zu den beliebtesten Heizsystemen nicht nur im Wohnungsbau. Wer im Bestandsbau wohnt und noch keine hat, sinnt häufig auf Abhilfe. Ein Grund dafür, dass so genannte Fußbodentemperierungen, die auch nachträglich eingebaut werden können, immer beliebter werden.

Zwar können sie keine Raumheizung ersetzen, erfüllen aber als Ergänzung bestehender Heizsysteme durchaus ihren Zweck, wohlige Fußwärme zu erzeugen. Das trifft besonders auf das Badezimmer zu, zumal hier in solchen ausgewiesenen Barfußbereichen eine Fußbodenheizung als besonders angenehm empfunden wird. Je nach Raumgröße kann die Fußbodentemperierung hier durchaus als vollwertige Heizung eingesetzt werden. Dies nicht zuletzt auch deshalb, weil das Bad in der Regel nur zu bestimmten Zeiten muckelig warm sein muss. Fußbodentemperierung wird üblicherweise elektrisch betrieben, hat einen sehr dünn-schichtigen Aufbau und ist damit sehr reaktionsschnell. Kurze Aufheizzeiten ermöglichen den auf den Nutzer abgestimmten und somit energieeffizienten Betrieb. Auf diese Weise

sorgt sie beispielsweise im Bad oder auch im Essplatzbereich für schnell verfügbaren Wärme-Komfort. Auch der Fitness- oder Hobbyraum im Kellergeschoss eines Einfamilienhauses oder der Konferenzraum in einem Büro lässt sich nahezu spontan nutzen. So nennt Anbieter AEG Haustechnik für seinen „AEG Thermo Boden“ eine Aufheizzeit von nur etwa 15 bis 20 Minuten.

Ein weiteres Argument für ein solches temporäres Heizsystem ist die praktische und zeitsparende Verlegung, die große Vielfalt der Heizmattensysteme und die geringe Aufbauhöhe von wenigen Millimetern, weshalb sie für den nachträglichen Einbau prädestiniert sind. Wie es geht, soll hier am Beispiel des AEG Thermo Bodens exemplarisch dargestellt werden, mit praktischen Tipps aufgezeigt, um Fehler

Die wichtigsten Arbeitsschritte im Bild:

In den vorhandenen Estrich wird ein Schlitz für das Fühlerrohr eingearbeitet und anschließend das Fühlerrohr mit der aufgesteckten Fühlerhülse eingelegt.

Durch Einschnitten des Trägergewebes lässt sich die Heizmatte um bis zu 180° umklappen.

Das selbstklebende Trägergewebe der Heizmatten mit den eingewebten Heizleitern wird auf allen zu beheizenden Flächen direkt auf dem Estrich ausgerollt, beginnend in der Nähe des Fußbodentemperaturreglers.

Anschließend wird der Fliesenkleber vollflächig aufgetragen.

Anschließend kann die Verlegung der Fliesen, Mosaik- oder Natursteinplatten erfolgen.

Zuletzt wird der Fußbodentemperaturregler an der Wand platziert und ans Heizmattensystem angeschlossen.



Fotos: AEG Haustechnik



bei der Verlegung zu vermeiden..

Die Verlegung einer AEG-Flächentemperierung ist einfach. Auch Bodenleger, die bisher keine Erfahrung mit dem Einbau hatten, können hier tätig werden, wenn sie einige wichtige Punkte beachten. Denn nur so ist sichergestellt, dass dieses formstabile Heizmatten-System auf Dauer zuverlässig und wartungsfrei arbeitet.

Sieben Schritte zur fehlerfreien Verlegung

Zu Beginn der Verlegung wird der Bodentemperaturfühler so positioniert, dass er mittig zwischen zwei Heizleitern liegt, und zwar auf gleicher Höhe wie die Heizmatte. Hierbei ist besondere Sorgfalt angesagt, damit es später nicht zu Funktionsstörungen kommt. Dies kann passieren, wenn der Fühler zu nah am Heizleiter positioniert ist oder sich zu weit von ihm entfernt befindet.

In den vorhandenen Estrich wird ein Schlitz für das

Die Heizmatten können auch im Boden der Dusche verlegt werden, da sie vor Nässe geschützt sind. Die Verlegung erfolgt dabei auf der Abdichtung direkt unter den Fliesen

Fühlerrohr eingearbeitet und anschließend das Fühlerrohr mit der aufgesteckten Fühlerhülse eingelegt. Das in diesem Fall selbstklebende Trägergewebe der Heizmatten mit den eingewebten Heizleitern wird auf allen zu beheizenden Flächen direkt auf dem Estrich ausgerollt, beginnend in der Nähe des Fußbodentemperaturreglers. Durch Einschnitten des Trägergewebes lässt sich die Heizmatte um bis zu 180° umklappen. Dabei dürfen die Heizleiter natürlich nicht durchtrennt oder beschädigt werden. Auch dürfen sich die Heizleiter nicht überkreuzen und sollten auch nicht über Dehnfugen verlegt werden.

Anschließend wird der Fliesenkleber vollflächig aufgetragen, wobei die Heizleiter vom Fliesenkleber vollständig umhüllt und somit gut eingebettet sein müssen. Anschließend kann die Verlegung der Fliesen, Mosaik- oder Natursteinplatten erfolgen. Dieser Oberbelag muss möglichst vollflächig ohne Lufteinschlüsse verklebt werden, weil nur so die beste Wärmeleitung gewährleistet ist. Während der gesamten Installation muss immer wieder der Durchgangswiderstand der Heizmatte gemessen werden. Zuletzt wird der Fußbodentemperaturregler an der Wand platziert und ans Heizmattensystem angeschlossen. Fast überflüssig zu erwähnen: Ab jetzt darf nichts mehr im Boden verschraubt werden (zum Beispiel Türstopper o. ä.).

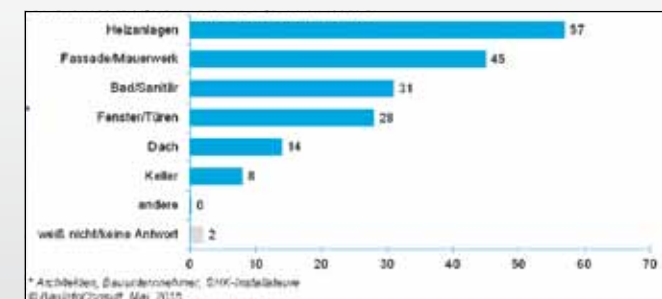
Heizung und Fassade auch künftig im Fokus

Bei der energetischen Sanierung im Bestand kann man grundsätzlich zwei Strategien feststellen: Die energetische Komplett-sanierung oder die energetische Teilsanierung von Gebäuden. Wer also sein Haus energetisch hocheffizient modernisieren will, um seine Energiekosten wirklich im großen Umfang zu senken, müsste eigentlich auf die kostspielige Komplettmodernisierung zurückgreifen. Doch meistens konzentrieren sich die Ertüchtigungsmaßnahmen lediglich auf einzelne Gebäudeteile wie etwa Heizung, Dach, Fenster oder Fassade. Doch bei welchen Gebäudeteilen wird zukünftig ein verstärkter Bedarf für eine energetische Sanierung zu beobachten sein? Marktforscher von Bauinfoconsult haben herausgefunden: In den kommenden drei Jahren wird die Nachfrage insbesondere bei den Heizungsanlagen und den Fassaden anziehen. Bei anderen Gebäudeteilen besteht dagegen noch Handlungsbedarf. So glauben 57 Prozent der telefonisch befragten 360 Branchenakteure, dass der größte Nachfrageschub bei Heizungsanlagen

zu erwarten ist. 45 Prozent der Architekten und Verarbeiter sehen in den kommenden drei Jahren zusätzlich die energetische Sanierung von Fassade und Mauerwerk auf dem Vormarsch. Interessanterweise wird ein Nachfragezuwachs im Dach und

Kellerbereich nur von 14 bzw. 8 Prozent der Befragten prognostiziert, obwohl diesen beiden Gebäudeteilen bei der energetischen Sanierung aus bauphysikalischer Sicht ebenfalls eine große Bedeutung zukommt. Dass diese beiden Gebäudeteile nicht besonders im Fokus liegen, hängt unter anderem mit den unterschiedlichen Förderungs-

mechanismen zusammen. So zielen die meisten Förderanreize aus dem KfW-Topf auf die Fassadendämmung und die Heizungsmodernisierung. Die energetische Ertüchtigung von Dach- und Kellerbereichen wird von der Regierung hingegen nicht so stark gefördert. Hinzu kommt, dass viele Verbraucher beim Thema Energieeffizienz die Bereiche Fenster, Türen, Dach und Keller gar nicht so im Blick haben.



„imm 2016“ in Köln:

Wohnen 2016: nachhaltiger, emotionaler, weiblicher

Wie in jedem Jahr war auch im Januar unsere Kolumnistin Uta Kurz auf der Internationalen Möbelmesse in Köln für uns unterwegs, um herauszufinden, was die Wohnbranche außerhalb von Bad und Spa in diesem Jahr bewegt und begeistert, und hat somit einen kritischen Blick über den so genannten Tellerrand getan.

Text und Fotos (soweit nicht anders vermerkt): **Uta Kurz**

Frauenzimmer

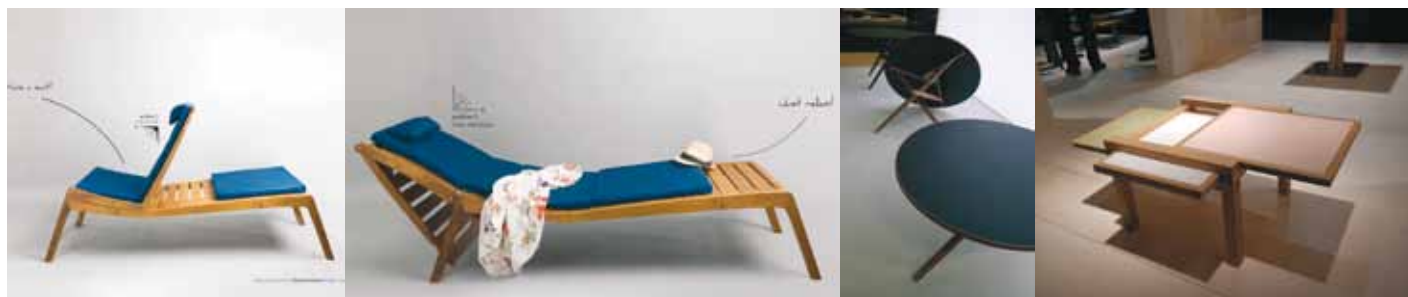
Mit runden Formen, haptischen Oberflächen und warmen Farben laden feminine Möbel zum Wohlfühlen ein. So mancher Design-Klassiker findet sich wieder neben persönlichen Fundstücken, interkulturellen Einflüssen aus der ganzen Welt und dem wieder neu aufgelegten Mid Century Design. Nur die durchgehende Farbharmonie hält die Vielfalt zusammen und erzeugt eine wohnliche und individuelle Stimmung. Organische Formen erinnern an die Formensprache der 1950er-Jahre, die mit dem vielfältigen Einsatz von Stoffen ein Comeback der Gemütlichkeit in die gute Stube feiert. Gemixt wird, was gefällt.



Gesehen bei: The Collection, imm, The Collection, Kare (von links nach rechts)

Möbel für alle Fälle

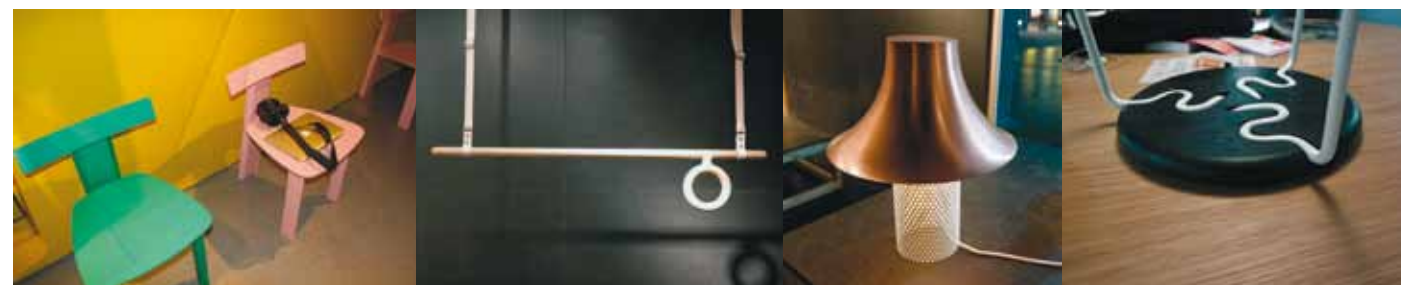
Flexibel, vielseitig und anpassungsfähig wünscht sich die Industrie ihre Mitarbeiter, damit sie in unsere moderne Welt passen. Und genau diese Attribute werden heute von Möbeln erwartet. Es reicht also nicht mehr aus, dass ein Tisch einfach nur ein Tisch ist. Um in der mobilen, urbanen Lebenswelt zu überleben, müssen sich auch die Möbel an die jeweilige Nutzung anpassen. Und das bitte ohne technische Höchstleistungen. Manuelle Höhenverstellung und einfach zu handhabende Größenanpassung entsprechen dem neuen Lebensgefühl. Möbel sollen sich den individuellen Bedürfnissen der Nutzer anpassen und in jeder Position eine gute Figur machen.



Gesehen bei: Nadine Kümmel, imm, horenglarus (von links nach rechts)

Die jungen Bewahrer

Interkulturell, nachhaltig und vom Handwerk inspiriert präsentiert sich die neue Generation der Designer. Im Fokus der Kreativität steht weniger der Umgang mit neuen technischen Möglichkeiten als vielmehr die Frage, wie Produkte mit dem Menschen in Berührung kommen. Gerne entwickeln junge Designer bodenständige Dinge des Alltags, die Althergekomme-



Gesehen bei: Linteloo, 2 x Istanbul'dan, made here.danish design makers (von links nach rechts)

nes neu interpretieren und Fragen der persönlichen Machbarkeit erforschen. Nachhaltigkeit und der Verzicht auf chemische Zusatzstoffe sind nicht nur beim Trend zum veganen Essen zu erkennen. Auch Produkte sollen während des gesamten Lebenszyklus von der Fertigung bis hin zur Verwertung möglichst ressourcenschonend daher kommen. Interkulturelle Projekte wie „Istanbul'dan“ bei dem deutsche Designer im Handwerksviertel von Istanbul gemeinsam mit den Einheimischen neue Produkte entwickeln, sind ein Beispiel für eine neue Wertschätzung klassischer Verarbeitung auf Basis handwerklicher Geschicklichkeit mit regionalen Materialien.

Hölzer begeistern

mit einer bisher kaum gekannten Vielfalt. Egal ob gefunden, geerntet oder nach bester, alter Tischlerkunst bearbeitet bietet Holz die perfekte Kombination von traditionellen Werten, Qualität und nachhaltiger Nutzung. Besonders aktuell sind Materialkombination mit Leder, Stoffbezügen, Lack oder Linoleum. Dabei wird das alte Handwerkswissen zu geheimen Botschaften, die es neu zu entschlüsseln gilt. „New Old Economy“ heißt dieser Trend, der Bewährtes aufgreift und mit neuen Fertigungstechniken und individuellen Anwendungen kombiniert.

Altes Handwerk neu interpretiert



Gesehen bei: made here.danish design makers, Zanat, Folkwang Universität der Künste, Pilat Pilat (von links nach rechts)

Kleine, multifunktionale Möbel

mit Charakter zeigen den Einfluss gesellschaftlicher Trends. Wachsende Mobilität und wechselnde Arbeitsplätze haben auch Einfluss darauf, wie wir wohnen. Der moderne Wohnnomade konzentriert sich auf wenige Dinge, die er beim nächsten Umzug bequem wieder mitnehmen kann. Denn durch die steigende Konzentration von Wohnraum in den Städten mit immer mehr Single-Haushalten wird der durchschnittliche Wohnraum nicht nur kleiner, sondern auch teurer. Sofas mit ausziehbaren Armlehnen, die bei Bedarf zu Fußstützen werden, sind genauso gefragt wie Polster Elemente mit integrierten Tischen, die unterschiedliche Sitzpositionen ermöglichen und frei im Raum stehen.

Must-Have-Möbel 2016

Gesehen bei: Treku, Müller, Kettal, Zeitraum (von links nach rechts)



„Big ist beautiful“ war gestern. Heute liegt das Homeoffice mit kleinem Sekretär für die digitale Arbeit voll im Trend. Und natürlich das multifunktionale Sofa mit Stromanschluss, um auf kleinstem Raum zu essen, auszuruhen, zu arbeiten oder einfach nur zusammen zu sein.

Fazit:

SHK Essen 2016:

Jubiläum für eine Erfolgsgeschichte



Während allgemein regionale Fachmessen in Deutschland in den letzten Jahren einen schweren Stand haben, gibt es auch einige wenige Ausnahmen. Eine davon findet Anfang März auf dem Essener Messengelände statt: die Messe für Sanitär, Heizung, Klima „SHK Essen 2016“. Es ist die immerhin 50. Ausgabe und findet seitdem alle zwei Jahre ein Jahr nach dem Frankfurter ultimativen Branchenevent ISH statt.

Während sich die Essener Messegesellschaft mit ihrem ebenfalls regionalen Messeevent „Deubaukom“ (zuletzt: Januar 2016) mit einem erfolgreichen Standing ungemein schwer tut, rennen die Vertreter der Branchen Sanitär, Heizung und Klima den Veranstaltern quasi die Türen ein. Gewiss sind die Messepräsentationen der Hersteller in Essen eine gute Nummer kleiner als vor einem Jahr in Frankfurt, und auch die spektakulären Neuheiten halten sich ein Jahr nach dem großen Frankfurter Auftritt in Grenzen, dennoch möchten nur wenige Unternehmen auf ihren Auftritt im Herzen des Ruhrgebiets verzichten.

Nachdem vergleichbare Regionalmessen wie zum Beispiel in Leipzig die SHKG Leipzig sogar ihre für den Herbst 2015 angesetzte Veranstaltung absagen mussten und die Hamburger Regionalmesse „GetNord“ (17. bis 19. November 2016) zur besseren Auslastung neben Sanitär, Heizung und Klima noch die Branche Elektro an Bord geholt hat, blüht in Essen die Euphorie. Da ist aus Veranstalterkreisen bereits zu vernehmen, die SHK Essen sei doch eigentlich inzwischen sehr viel mehr als nur eine Regionalmesse.

Tatsache ist, dass die Messe in einem der bevölkerungsreichsten und wirtschaftlich stärksten Ballungs-

gebiete Deutschlands mit starker Ausstrahlung in die benachbarten Benelux-Länder stattfindet. Und das wollen sich die immerhin rund 580 angekündigten Aussteller aus 13 Nationen nicht entgehen lassen. Da ist für die Jubiläumsfeier der Messe eigentlich nur Platz im Rahmenprogramm. Seit 1966 ist die SHK Essen ein fester Termin in der Branche und hat sich zur besucherstärksten nationalen Fachmesse entwickelt. Ein ähnlich wohlwollendes Renommee der einschlägigen Branchen wird eigentlich nur noch der „IFH/Intherm“ in Nürnberg zuteil (5. bis 8. April 2016), die von ihrer günstigen Lage zu den osteuropäischen Märkten profitiert.

Unterdessen arbeiten die Veranstalter des Essener Messe-Events weiter an der Vervollkommnung ihres Portfolios. So sollen in diesem Jahr drei neue Ausstellungsbereiche das komplette Hausumfeld abdecken. Zum ersten Mal stellen Energieversorger dem Fachpublikum ihre Konzepte rund um Energielieferung, Energiedienstleistung und Wasserversorgung vor. Ebenfalls neu ist das Feld Kältetechnik, in dem Anbieter von Kälte- und Klimaanlage über ihre Leistungspakete informieren. So soll diese weitere Fokussierung auf den Bereich Kälte die auf der Fachmesse bereits präsente Klimatechnik ergänzen. Rund 70 Aussteller präsentieren in diesem Rahmen

Lösungen für Klima-, Kälte- und Lüftungstechnik. Im dritten neuen Bereich Versorgungs- und Entsorgungswirtschaft werden Produkte für die kommunale Infrastruktur gezeigt.

Im Übrigen präsentiert sich die Messe durchaus traditionell, wobei der Sektor Bad-Design auch in Essen zumindest zum optischen Aushängeschild zählt. Hier seien, so die Ankündigung, alle Marktführer erneut mit dabei. Generationengerechte Badarchitektur ist danach auch 2016 eines der Top-Themen. Individuell, sicher und komfortabel sind die Lösungen, die die deutsche Sanitärindustrie bereithält. Was darunter zu verstehen ist, haben wir in der Produktvorschau auf den folgenden Seiten zumindest auszugswise zusammengetragen. Ein weiteres wichtiges Thema der Sanitärindustrie ist die Trinkwasserhygiene mit Produkten für alle Hausgrößen, die nachhaltig der Verkeimung des Wassers entgegenwirken.

Im Bereich Energie- und Gebäudetechnik wird man gespannt sein dürfen, welche Rolle inzwischen die digitalen Weiterentwicklungen spielen werden: Apps, Steuerungen per Touchscreen und Smart Metering sollen schließlich für individuelles und energiesparendes Gebäudemanagement bei Heizung, Klimatisierung, Licht und Beschattung sorgen.

Wir haben uns bei den Ausstellern der SHK Essen umgehört, was sie auf der Messe präsentieren werden. Eine Auswahl haben wir auf den folgenden Seiten zusammengestellt.

Schlanke Keramik und mehr

Der Schweizer Badausstatter Laufen zeigt unter anderem die neuen Badkollektionen Val und Ino aus „SaphirKeramik“, bei denen Laufen mit den Designern Konstantin Grcic und Toan Nguyen zusammengearbeitet hat. Dabei handelt es sich um eine neuartige, echte Keramik, die alle hygienischen Vorteile herkömmlicher Bad-Keramik besitzt, dabei jedoch dünner, definierter und äußerst widerstandsfähig ist. Daneben werden auch Erweiterungen der Kollektionen Kartell by Laufen, Il Bagno Alessi One, Laufen Pro, Laufen Pro S und Living Square sowie reinigungsfreundliche WCs ohne Spülrand Thema sein.

➔ Halle 12 / Stand: 12A06

Armaturenserie soll Akzente setzen



Mit einer neuen Serie „Lissé“ bietet Dornbracht eine Designarmatur im so genannten Einstiegspreissegment für eine ebenso qualitäts- wie budgetbewusste Zielgruppe. Durch ihre Ästhetik soll Lissé (französisch „lissé“ = „geglättet“)

einen Akzent im Bad setzen und dazu einladen, das gesamte Interieur mit einfachen Mitteln aufzuwerten, heißt es in der Ankündigung. Die Armaturenserie Lissé ist in den Ausführungen Chrom und Platin matt erhältlich und umfasst rund 25 Produkte für die Anwendungsbereiche

Waschtisch, Bidet, Dusche und Wanne. Eine Besonderheit ist der Einhebelmischer für den Waschtisch, der optional in einer speziellen, wassersparenden Variante erhältlich ist: Mit 21 feinen Einzelstrahlen wird dabei die standardmäßige Durchflussmenge von 5,3 Litern auf 3,8 Liter pro Minute reduziert.

➔ Halle 11 / Stand: 11C02

Neuheiten bei Washlets und WCs

Das japanische Unternehmen Toto stellt seine „Washlets“ und WCs in den Mittelpunkt der Messe-Präsentation in



Essen. Hygienisch und umweltverträglich sei die neue „PreMist“-Funktion, mit der jetzt die meisten Washlets ausgestattet sind und, bei der das WC-Becken schon vor der Nutzung mit einem Sprühnebel aus Wasser benetzt

wird. Auf feuchter Keramik bleibt wesentlich weniger Schmutz haften als auf trockener Keramik. Noch einen Schritt weiter geht die Reinigung mit elektrolytisch aufbereitetem Wasser. Diese „ewater +“ Funktion wirke antibakteriell und säubere neben dem WC-Becken auch die Stabdüse. Die Toilettensitze und Stabdüsen bestehen nun aus einem silikonhaltigen Kunststoff, der schmutzabweisend wirkt und sich besonders leicht reinigen lässt.

➔ Halle 10 / Stand: 10A03

Von Brausewannen zur Hightec-Heizung

Die „SHK Essen“ gehört zu den wenigen Messen, die auf eine lange Tradition von 50 Jahren zurückblicken können. Sie wurde in etwa zeitgleich mit der Frankfurter ISH gegründet. Schon früh hatten der Fachverband SHK NRW und die Messe Essen die Wichtigkeit einer eigenen Veranstaltung für die Branche erkannt. 1966 traf sich der Landes-Innungsverband Nordrhein-Westfalen



Eine SHK-Messe-Szene im Jahr 1966.

des Installateur-, Klempner-, Zentralheizungsbauer- und Kupferschmiedehandwerks zu seinem Verbandstag „Sanitär + Heizung“ in der Messe Essen. Nach siebenjähriger Pause, die nach den Worten des Präsidenten des Rheinisch-Westfälischen-Handwerkerbundes MdB Georg Schulthoff „angefüllt waren nicht nur mit den Tagessorgen der Betriebe, sondern in gleicher Weise mit dem Fortschritt und Wandel auf allen Gebieten der Technik und des Rechts- und Ordnungswesens“, war es aus seiner Sicht Zeit für „eine wirkungsvolle Demonstration der Bedeutung“ seiner Zunft „für alle Bereiche der Wirtschaft und des menschlichen Lebens“. Vom 30. Juni bis 3. Juli 1966 tagten und informierten sich die Mitglieder. Der damalige Ministerpräsident Dr. Franz Meyers sprach zur Berücksichtigung des Handwerks bei der Wirtschafts- und Strukturpolitik des Landes Nordrhein-Westfalen. Dieser Verbandstag wurde begleitet von einer Ausstellung: die Geburtsstunde der SHK Essen. 198

Unternehmen und Institutionen präsentierten ihre Produkte und Dienstleistungen, darunter Brausewannen, automatische Koksessel und Regelgeräte für Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage. Sie war so erfolgreich, dass man sich zwei Jahre später erneut in Essen traf.

Die Fachbesucher nutzten die Veranstaltung damals nicht nur, um sich über Neuheiten ihrer Branche zu informieren. Sie gewannen auch Einblicke in die Stadt Essen: „Wider Erwarten macht der Besucher aber zu seiner großen Überraschung stattdessen die Bekanntschaft einer von schwerer Kriegszerstörung genesenen Stadt, die jenen unaufdringlichen Charme besitzt, wie er aus der Verbindung von Neuem, Modernem und Altem, Traditionellem erwächst“, beschrieb ein Gast die Veranstaltung im Messekatalog.

In den kommenden Jahren stiegen die Bedeutung der Fachmesse, die Aussteller- und auch die Besucherzahlen. 1974 nahmen bereits 265 Unternehmen und Institutionen an der Veranstaltung teil, die in dem Jahr zum ersten Mal unter ihrem heutigen Namen „Sanitär, Heizung, Klima“ firmierte. 1992 überschritt die Fachmesse die 500er-Marke bei den Ausstellern. Und sie wurde internationaler: Im Jahre 1996 kamen die Aussteller aus neun Ländern.

Duschboden-
element aus
PUR mit
Rinne und höhen-
verstellbarer
Seitenblende



Neu!

Superflach.
Superstabil.

- zum Bau bodengleicher geöffneter Duschen
- absolut wasserdicht
- Schutz vor Überflutungen durch wannenartige Ausbildung
- mit einseitigem Gefälle (ohne Gegengefälle, daher leicht zu befließen)
- mit höhenverstellbarer Seitenblende aus Edelstahl für elegante Übergänge zu Wand und Boden
- mit schlanker Ablaufrinne

Superflach und
hoch belastbar!

Fordern Sie ausführliche
Unterlagen an!

Karl Grumbach GmbH & Co. KG
Breitelsweg 3 · D-35581 Wetzlar
Telefon +49 64 41 9772-0 · Fax -20
www.grumbach.net
grumbach@grumbach.net

Neues für WC, Dusche und Farbwelten



Für 2016 präsentiert die Villeroy & Boch AG eine Reihe von Neuheiten für das Badezimmer: individuelle Duschlösungen, Farbwelten sowie Neues rund um das WC. So kommen für die 2015 eingeführte Duschboden-Serie Subway Infinity weitere Dekore hinzu. Außerdem wird eine Erweiterung des Artis-Sortiments gezeigt: Die Waschtischserie aus TitanCeram präsentiert sich nun im Bicolor-Design, das Farbkonzept wurde mit der

Designerin Gesa Hansen entwickelt. Nach der DirectFlush kommt jetzt „ViFresh“: Damit kann man WCs mit der DirectFlush-Spültechnologie nutzen, ohne auf die gewohnten WC-Duftsteine oder Gel-Spüler verzichten zu müssen. Ein integriertes Fach hinter dem WC-Sitz macht es möglich. Und „ViSeat“ ist ein WC-Sitz mit zahlreichen Features wie beispielsweise einer regelbaren Sitzheizung.

➔ Halle 10 / Stand: 10B08

Bad-Mobiliar für Individualisten



Das Bad-Mobiliar M40 von Hewi ist individuell konfigurierbar: Separat, horizontal oder vertikal. Beliebig erweiterbar bietet es vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Das Basis-Modul mit den Maßen 40 x 40 cm wird auf Gehrung zusammengefügt und setzt mit seiner zu schweben scheinenden Glasfront in verschiedenen Farben einen neuen Material-Akzent im Bad. Je nach vorhandenem Platz ist der Cube in den Tiefen 15 oder 30 Zentimeter erhältlich. Sie sind vom Solitär bis zur Wandinstallation erweiterbar. Das Bad-Mobiliar bietet passende Module für Nischen, kleine Bäder oder das großzügige Spa. Außerdem sind barrierefreie Aspekte integriert. Der Waschtisch ist unterfahrbar. Integrierte Halte- und Stabilisationsmöglichkeiten erhöhen die Sicherheit. Ein mobiles Sitz-Modul ermöglicht zusätzlichen Komfort am Waschtisch. Der Hochliftschrank lässt sich automatisch öffnen und schließen.

➔ Halle 10 / Stand 10C08

Lösungen für warme Flächen



Im Zeichen warmer Flächen mit Keramik und Naturstein steht der Messeauftritt von Schlüter-Systems bei der SHK 2016. Das Iserlohner Unternehmen zeigt aktuelle Lösungen für die elektrische Temperierung (Schlüter-Ditra-Heat-E) und die dünnsschichtige Fußbodenheizung (Schlüter-Bekotec-Therm). Für die elektrische Boden- und Wandtemperierung hat Schlüter-Systems eine neue Entkopplungsmatte entwickelt,

die rückseitig mit einem speziellen, zwei Millimeter dicken Trägersvlies ausgestattet ist. Dadurch wird die Wärmeabstrahlung während der Aufheizphase gezielt nach oben gelenkt, was ein deutlich schnelleres Aufheizen bewirkt. So lässt sich zum Beispiel die Oberflächentemperatur innerhalb

von 15 Minuten von 20 auf 24 Grad erhöhen. Eine geringe Aufbauhöhe ist auch Merkmal des Keramik-Klimaboden. Das System benötigt nur geringe Vorlauftemperaturen und ist reaktionsschnell steuerbar. Mit verschiedenen Aufbauhöhen ab 25 Millimetern zuzüglich Belag ist das System flexibel einsetzbar und eignet sich für Neubauten ebenso wie für Sanierungen und Renovierungen.

➔ Halle 1.0 / Stand 1B29

Systemlösungen im Bereich Entwässerung

ACO Haustechnik fokussiert seine Messe-Präsenz in Essen auf zwei Kernbereiche der technischen Gebäudeausrüstung: Die neuen ACO Hygiene Kastenrinnen setzen unter der Prämisse „HygieneFirst“ Maßstäbe der Entwässerung in den Bereichen Großküche, Lebensmittelindustrie und Gastronomie; das neue Bodensystem ACO ShowerFloor soll den Einbau bodenebener Duschrinnen revolutionieren. Außerdem im Messe-Programm: die Produktserien ACO ShowerDrain (Edelstahl-Duschrinne), ACO Lightline Pro (Bad- und Duschboden-Beleuchtungssystem) sowie ACO Walk-in (Edelstahl-Entwässerungswanne mit Design-Rosten aus wasserresistentem Holz-Verbundstoff).

➔ Halle 6.0 / Stand 6B39

Duschrinnen nach dem Baukastenprinzip



Jede Baustelle, ob Neubau oder Sanierung, ist anders. Und jeder Bauherr hat bei Gestaltung und Design seines Bades ganz persönliche Vorstellungen. Diesen Anforderungen soll das neue Advantix-Programm Rechnung tragen, das im Mittelpunkt der Messe-Präsentation von Viega steht. Aus wenigen Artikeln lassen sich Duschrinnen individuell zusammenstellen. Das modulare Baukastensystem der neuen Duschrinne besteht aus zwei Grundkörpern in fünf Längen. Außerdem stehen drei Abläufe, Montagefüße in zwei unterschiedlichen Höhen, drei Rahmenausführungen und verschiedene Roste zur Auswahl. Alle Bauteile können miteinander kombiniert werden. Im Baukastensystem der Duschrinnen aus Edelstahl bietet Viega fünf verschiedene Designroste sowie drei Rahmenvarianten an. Die Standard-Designroste sind in Edelstahl mattiert oder hochglanzpoliert lieferbar. Alternativ stehen auch Ausführungen in Glas oder zum Befestigen zur Verfügung.

➔ Halle 6.0 / Stand C20

Schwerpunktthema Dusche



Auf den Messen SHK (ebenso wie auf der IFH Intherm im April in Nürnberg) präsentiert Artweger neue Varianten mit flexiblen Falttüren der Duschen-Serie „Artweger 360“. Diese lassen sich einfach an die Wand klappen, sodass der Bewegungsspielraum im Bad vergrößert wird. Artweger hatte eine Pendeltür entwickelt, die mit einem zum Patent angemeldeten Pendelscharnier ausgestattet ist. Vorgestellt wurde sie bereits zur ISH 2015.

Damit kann die Tür immer so weit geöffnet werden, bis sie im Idealfall parallel an einer Wandfläche liegt. Das kommt vor allem Besitzer kleiner Badezimmer zugute.

➔ Halle 10 / Stand A07

Sinnliches Duscherlebnis im Mittelpunkt



Die Marken Axor und Hansgrohe präsentieren auf der SHK in Essen zwei Neuheiten für die Dusche. „Axor One“ vereint die Steuerung mehrerer Brausenfunktionen und die Regulierung der Wassertemperatur und -menge in einem Element und schafft so ein komfortableres Duscherlebnis. Die Hansgrohe Rainmaker Select Kopfbrausen machen das Duschen mit ihren unterschiedlichen Strahlarten ebenfalls zum Erlebnis und das Bad zu einem Ort der Entspannung. Blickfang ist hier die Oberfläche aus weißem Glas.

➔ Halle 10 / Stand A08

Intelligente Armaturentechnik



Berührungslose Technik, hoher Designanspruch und maximaler Komfort repräsentieren die neuen elektronischen Armaturen von Hansa. Neu ist die berührungslos bedienbare Interpretation der Stil-Ikone Hansamurano, erkennbar an einem angefügten „X“. Als zentrales Element fungiert der rechteckige, flache Körper aus Chrom und Glas, der gleichzeitig Bedienebene und Wasserausgabe ist. Ein- und Ausschalten lässt sich die Hansamurano X mittels eines Infrarotsensors innerhalb der Glasfläche. Ebenfalls im Messe-Programm: die neue Serie „Hansasignatur“ aus dem Unternehmens-Segment „Hansa Living“. Kernstück der Serie ist die Hansasignatur Hybrid, die sich sowohl berührungslos als auch manuell bedienen lässt.

➔ Halle 12 / Stand A12

WC mit integrierter Duschfunktion



Geht es einfacher, besser und schöner? Diese Philosophie steckt hinter einer der Haustechniklösungen, die das Unternehmen TECE in Essen präsentiert. Neben Weiterentwicklungen bei Rohrsystemen, Vorwandtechnik, Spültechnik und Duschrinnen gibt es auch eine Produktneuheit erstmals aus dem Bereich Sanitärkeramik, die das Thema Dusch-WC neu interpretiert. TECEone kommt dank seines Warmwasseranschlusses ohne

Strom aus. Mit dieser WC-Innovation möchten die Emsdettener all jene Hindernisse beseitigen, die den breiten Markterfolg von herkömmlichen Dusch-WCs zurzeit noch behindern.

➔ Halle 9.0 / Stand A12

Spülkästen für alle Bedarfsfälle

Schell stellt ein deutlich verbessertes und erweitertes Sortiment von Montagemodulen vor: „Montus“. Neben dem bisherigen Sortiment stehen bereits vier Montagemodule mit WC-Spülkästen zur Verfügung. Weitere Montus-Montageelemente für Waschtische, Duschen, Urinale, Bidets und WC-Spülarmaturen sollen folgen. Die Stärken der Module liegen in der Vielfalt der Ausführungen und Maße sowie in technischen Verbesserungen. Sowohl der Spülkasten als auch die Montagetechnik wurde optimiert. Sie sind konzipiert für den Trockenbau oder Nassbau in Verbindung mit wandhängenden WCs sowie im Nassbauverfahren auch für bodenstehende WCs. Module mit nur 90 mm oder sogar nur 80 mm Einbautiefe sind für ➔

Fotoquelle: siehe Hersteller



Fachmesse für Sanitär, Heizung, Klima und erneuerbare Energien

9.–12. März 2016



**PRODUKTE
DIENSTLEISTUNGEN
INNOVATIONEN**

Nachhaltige Badarchitektur
für alle Generationen

beengte Platzverhältnisse gedacht, eine besonders niedrige Variante kann auch vor einem Fenster platziert werden. Eine neuartige Befüllungstechnik soll pro Spülvorgang 0,5 Liter Wasser sparen.

➡ Halle 11 / Stand D10

Duschen, Waschtische, Wannen



Kaldewei präsentiert sich auf der SHK Essen einmal mehr als Partner für Badlösungen aus Stahl-Email. Im Fokus der Präsentationen stehen neue, praxiserprobte Lösungen für die bodenebene Duschplatzgestaltung und Waschtische sowie die neuen Badkollektionen, die in Zusammenarbeit mit Arik Levy und Anke Salomon entstanden sind. Nachdem das Unternehmen bereits seit über zehn Jahren für

ausgewählte Modellserien emailierte Ablaufdeckel anbietet, wurde jetzt dieses Angebot auf alle bodenebenen Duschflächen mit 90er-Ablauf erweitert. Für eine perfekt aufeinander abgestimmte Planung lassen sich Badezimmer jetzt mit emailierter Duschfläche, Wanne und Waschtisch in harmonischem Design und einheitlicher Materialität ausstatten.

➡ Halle 11 / Stand D02

LED-Beleuchtung und Gästebad-Einheit



Mit einem in allen Bereichen weiterentwickelten Produktprogramm, das Bad-Accessoires, Lichtspiegelschränke und Spiegel, vielseitige Waschtischlösungen sowie ein innovatives Modulsystem umfasst, präsentiert sich Emco Bad auf der SHK Essen. Zu den Highlights des Messeauftritts gehören die neuen Lichtspiegelschränke der Serie „Prime“, die modernes Design und Funktionalität mit einer attraktiven

Preisgestaltung verbinden. Besonderes Ausstattungsmerkmal der als Auf- und Unterputzversion verfügbaren Modelle ist eine umlaufende LED-Beleuchtung, die sich optional in Lichtfarbe und -stärke stufenlos dimmen lässt. Darüber hinaus stellt der Hersteller aus Lingen eine neue Variante der im vergangenen Jahr in den Markt eingeführten Gästebad-Einheit „Touch“ vor, die der All-in-One-Waschplatzlösung weitere Einsatzmöglichkeiten eröffnet.

➡ Halle 10 / Stand C03

Funktionalität in komprimierter Form



Weniger kann mehr – so lässt sich das Grundprinzip der Armaturen-Generation IXMO von Keuco auf den Punkt bringen. Sie integriert Funktionalitäten so komprimiert, dass das Design sehr minimalistisch werden konnte. Die Basis jeder IXMO Lösung ist ein Thermostat oder ein Einhebelmischer. Hinzu werden nach Bedarf multifunktionale Module kombiniert. Dadurch, dass diese mehrere Aufgaben gleichzeitig erfüllen, lässt sich die Zahl der Sichtteile auf der Wand reduzieren. Das eröffnet

viel Freiheit bei der Planung von Dusche und Wanne. So bieten sich Armaturenlösungen, die ästhetisches Design und sinnhafte Funktionalität in Einklang bringen.

➡ Halle 10 / Stand 10D05

Infrarot trifft Dampfbad



In diesem Jahr präsentiert Repabad auf der SHK Essen „Tiefenwärme“ in Form eines Infrarot-Elements im Dampfbad. Das Familienunternehmen bringt mit Infrarot ein weiteres Thema zur Gesundheitsprävention ins Dampfbad. Auf der Messe stellt das Unternehmen ein Dampfbad mit integriertem Infrarotelement vor. Das macht das Dampfbad weiter multifunktionell und vereint die tägliche Dusche sowie verschiedene

Badeformen wie Dampfbad, Infrarot und eine Kombination aus beidem in einem Produkt. Aufgrund der variablen Temperaturregelungen beider Systeme lassen sich Einstellungen individuell je Nutzer und deren Vorlieben vornehmen. Werden Dampfbad und Infrarot zusammen genutzt, wird bei einer Raumtemperatur von 34 bis 38°C bei Wasserdampf gesättigter Luft eine optimale thermoneutrale, sehr gut verträgliche Umgebung geschaffen. Infrarot arbeitet mit Tiefenwärme, zirka 12 % der Haut werden am Rücken entlang der Wirbelsäule durch Infrarot erwärmt. Das ruft positive Effekte wie die reflektorische Entspannung der Muskulatur und Schmerzlinderung sowie die Lösung von lokalen Verspannungen hervor.

➡ Halle 5 / Stand 5 A30

Linienentwässerung wie ein Punktablauf

Im Mittelpunkt der Dallmer SHK-Präsentation steht unter anderem die



neue Duschrinne „Cerafloor“, die die Eleganz der Linienentwässerung mit der Sicherheit und Funktionalität des Punktablaufs verbindet. Sie ist gekennzeichnet durch klares Design, handwerkliche Präzision und hochwertige Oberflächen. Hinzukommen der einfache Einbau, die dauerhaft sichere Abdichtung und die leichte Reinigung. Die Schiene wird flächenbündig eingebaut und ist durch Abwischen einfach sauber zu halten. Sie liegt

komplett oberhalb der Abdichtungsebene und leitet das Duschwasser zum darunterliegenden, im Estrich fixierten Ablauf. Die Dichtmanschette ist ein separates Einzelteil, per Klickmechanik mit dem Ablauf verbunden und in die Abdichtung integriert.

➡ Halle 6 / Stand B20

Energieeffizientes Raumklima

Zehnder präsentiert Innovationen aus den Bereichen Design-Heizkörper, komfortable Wohnraumlüftung sowie Heiz- und Kühldecken-Systeme. Im Design-Heizkörper-Segment erwartet die Messebesucher mit Zehnder Zmart ein neuer, schlanker Wohnraum-Heizkörper, der durch sein Kunststoffregister nicht nur sehr leicht, sondern auch völlig korrosionsfrei ist. Außerdem präsentiert Zehnder die neue Laser-Schweißtechnologie für seinen beliebten Klassiker Charleston.

➡ Halle 1.0 / Stand 1C21

Essen ist grüne Hauptstadt Europas 2017

In der Begründung wurde die Vorbildrolle der Stadt Essen für viele Städte in Europa im Strukturwandel, aber auch die Rolle der Stadt Essen innerhalb der Metropole Ruhr hervorgehoben. Der ganzheitliche Ansatz der Bewerbung hat die Jury beeindruckt. Insbesondere die Lösungsvorstellungen für die Zukunft einer „lebenswerten Stadt“ unter Berücksichtigung der Auswirkungen des Strukturwandels von einer Kohle- und Stahlstadt „zur grünen Stadt“ in NRW fand Erwähnung.

Die besondere Bedeutung der grünen Infrastruktur am Beispiel des „Emscherumbaus“ bis zum Projekt „Essen. Neue Wege zum Wasser“ hat den ganzheitlichen Transformationsprozess vermitteln können. Damit wird eine ganze Region ausgezeichnet: der Weg von der „Internationalen Bauausstellung / IBA Emscherpark“ (1989 bis 1999) über die „Kulturhauptstadt Europas 2010“ zur „Grünen Hauptstadt Europas 2017“ und weiter zur „KlimaExpo.NRW“ im Jahre 2022.

Die Auszeichnung ist sowohl ein Erfolg mehrerer Generationen als auch der Region, die sich für eine steigende Lebensqualität eingesetzt haben. Bedeutend für diesen Erfolg war aber auch die lokale, regionale und europäische Netzwerkarbeit der letzten Jahre (u. a. Klima-Bündnis e. V., Konvent der Bürgermeister, European Energy Award) und die Mitwirkung der Bürgerinnen und Bürger in vielen umweltrelevanten Bereichen.

Die beliebtesten SHK-Fachmessen

Viele europäische Installateure besuchen regelmäßig Fachmessen, seien es nun die großen internationalen Messen oder die kleinen und regionalen Messen. Zu den wichtigsten Zielen eines Messebesuchs gehört es, einen ersten Blick auf neue Produkte und Innovationen zu werfen. Natürlich bieten Messen auch die Gelegenheit für Installateure, sich über die Marktentwicklungen und Trends auf dem Laufenden zu halten. Dies sind einige Ergebnisse des europäischen SHK-Installationsmonitors von USP Marketing Consultancy, einer quartalsweise erhobenen Studie, bei der 1 200 Installationsbetriebe in sechs europäischen Ländern befragt werden.

Danach scheint es so, dass insbesondere die deutschen SHK-Installateure die loyalsten Fachmesse-Besucher sind, denn 91 Prozent von ihnen geben an, Fachausstellungen zu besuchen, wobei 18 Prozent der heimischen Messe-Enthusiasten der Meinung sind, dass für sie ein Messebesuch die nützlichste Informationsquelle ist (verglichen mit anderen Quellen wie etwa Social Media, Fachzeitschriften oder Herstellerwebseiten).

Die englischen Installateure hingegen besuchen insgesamt eher weniger Fachmessen, während ihre niederländischen und belgischen Kollegen regelmäßige Besucher von Messen sind. Durchschnittlich suchen die SHK-Spezialisten in unseren Nachbarländern 1,9 Messen pro Jahr auf. Laut SHK-Monitor zeigt sich, dass die ISH in Frankfurt von deutschen Sanitärprofis am häufigsten besucht wird, gefolgt von der IFH in Nürnberg und der BAU in München, obwohl letztere bekanntermaßen nicht SHK-branchenspezifisch fokussiert ist. In allen europäischen Ländern gehen die befragten Installateure davon aus, dass die Anzahl der Messebesuche in den kommenden zwei Jahren gleichbleibend sein wird. Dies würde bedeuten, dass nur eine Handvoll von europäischen Fachmessen in den nächsten Jahren mit stabilem oder wachsendem Besucherzuspruch rechnen werden können: die ISH in Deutschland, die VSK in den Niederlanden und die Batibouw in Belgien. (Quelle: Bauinfoconsult)

Expertenliste für die Sanierung

Nichtwohngebäude machen in Deutschland nur etwa 15 Prozent des Immobilienbestands aus, verantworten aber ein Drittel des Gebäudeenergiebedarfs. Viele Produktionsstätten verbrauchen nach wie vor zu viel Energie zum Heizen und Kühlen. Seit Juli 2015 fördert die KfW Bankengruppe daher mit dem Programmen 276, 277 und 278 die energetische Sanierung und den energieeffizienten Neubau gewerblich genutzter Nichtwohngebäude. Dafür wurde auch die bestehende bundesweite Liste der Energieeffizienz-Experten für staatliche Förderprogramme um eine Liste von Fachleuten für Nichtwohngebäude erweitert. Für den Neubau oder die energetische Sanierung von Fabriken inklusive aller Werkstätten, Lager und Bürogebäude können daher jetzt schnell und einfach Experten gefunden werden. Dadurch ist eine ganzheitliche Betrachtungsweise von Gebäudehülle und Anlagentechnik sichergestellt, die für ein individuell passendes Konzept wichtig ist. Der Aufbau und die Betreuung der Liste erfolgt durch die dena. Weitere Infos unter www.energie-effizienz-experten.de.

Ein Ergebnis guter Familienpolitik

DallFlex: Ein Ablaufgehäuse, fünf Duschrinnen, eine Familie.



CeraFloor



Auf nur einem Grundkörper, dem DallFlex-Gehäuse, können fünf unterschiedliche Duschrinnen aufbauen. Und das mit Ausstattungen, die nur Vorteile bieten:

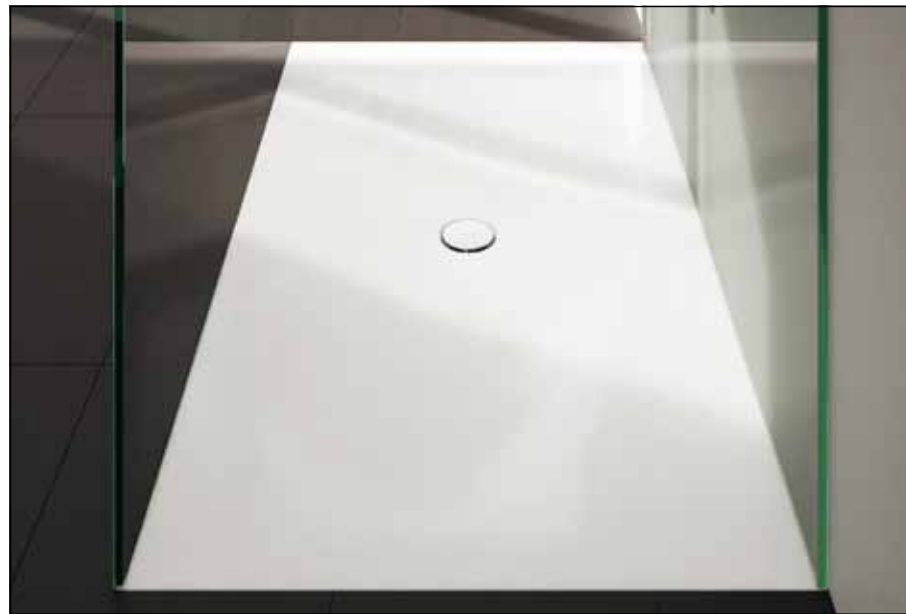
- exklusives Design
- einfach auf der Baustelle
- sicher in der Montage
- pflegeleicht im Alltag



www.dallflex.de

Unsere Gesellschaft altert. Im Jahr 2060 werden fast 40 Prozent der Bundesbürger 60 Jahre oder älter sein. Die Wohnungswirtschaft steht vor einer Herausforderung: Sie muss nicht nur Neubauten für eine generationenübergreifende Nutzung planen, sondern auch einen enormen Anteil an Bestandsbauten an den demografischen Wandel anpassen. Im Fokus steht in diesem Zusammenhang das Badezimmer, wo es oft die meisten Hürden zu bewältigen gibt.

Flexibel, ultraflach, mit integriertem Gefälle:



Emaillierte Duschflächen: Sichere Lösung für die Badmodernisierung

Besonders im Bad ist eine barrierefreie, zeitlose und wirtschaftliche Ausstattung gefragt. Um zum Beispiel im Bereich der Dusche optimale Lösungen zu finden, braucht die Wohnungswirtschaft erfahrene und kompetente Partner auf der Seite der Industrie. Hierzu zählt Sanitärhersteller Kaldewei, dessen emaillierte Duschflächen auf besondere Weise Wirtschaftlichkeit, Ästhetik und Funktionalität verbinden.

Das Badezimmer ist von zentraler Bedeutung

Der Mieterbestand in Deutschland wird immer älter und entsprechend müssen viele Wohnungen in absehbarer Zeit auf einen barrierefreien oder zumindest barrierearmen Standard hin modernisiert werden. Die selbstständige Nutzung dieser Räumlichkeiten soll ein langes Le-

Keine Stolperkanten mehr und problemlose Pflege: Die Duschflächen erweitern nicht nur optisch die oftmals viel zu kleinen Badezimmer der Altbauwohnungen, denn sie bilden eine durchgehende, übergangslose Ebene mit dem übrigen Bodenbelag (Foto oben das Modell „Scona“, unten links „Conoflat“, unten rechts „Superplan Plus“).



Advertorial
Text und Fotos: Kaldewei



Für die Badmodernisierung bieten sich Duschflächen aus Stahl-Email geradezu an. Rechts das Ergebnis einer solchen Modernisierung mit der Duschfläche „Xetis“ (kleines Foto oben: die Bauphase). Dank der möglichen Farben passt sich die Fläche harmonisch dem Bodenbelag an. Zur Auswahl stehen emaillierte Duschflächen mit in die Wand integrierter Entwässerung (Foto oben und rechts) oder mit eher klassischen Bodenabläufen, die wahlweise mittig oder in einer Ecke angeordnet sein können (linkes Bild: die Duschfläche „Superplan Plus“).



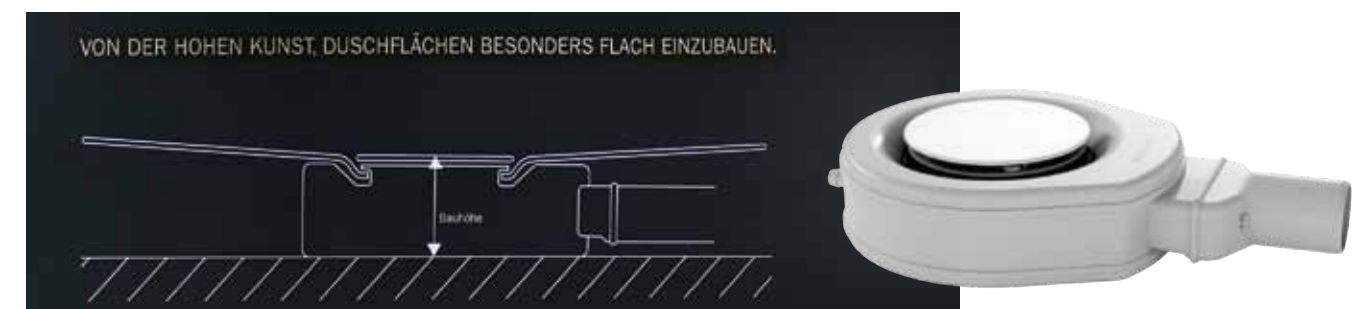
Emaillierte Duschflächen: besonders flach und mit integriertem Gefälle

ben im eigenen Zuhause ermöglichen. Wohnungen aus den 1960er-, 1970er- und 1980er-Jahren machen einen großen Teil der Bestandswohnungen in Deutschland aus, sie weisen meist kleine, funktionale Bäder auf, die mit Badewannen ausgestattet sind. Die Umwandlung dieser Räume in DIN-gerechte barrierefreie Badezimmer stellt die Wohnungswirtschaft vor finanzielle Herausforderungen, die sich für Eigentümer kaum rechnen. Dabei helfen oft schon kleine,

praxisnahe Lösungen, um das Bad barrierearm zu gestalten und so die Nutzung bis ins hohe Alter zu ermöglichen. **Emaillierte Duschflächen: einfach, sicher, flexibel**

Kleine Bäder bieten häufig nur wenig Bewegungsfreiraum. Um die begehbare Fläche im Bad zu vergrößern und den Nutzungskomfort zu steigern, wird die vorhandene Badewanne immer öfter durch eine bodenebene Duschfläche ersetzt. Dabei gibt es weit mehr Umsetzungsmöglichkeiten als nur einen gefliesten Duschplatz: Experten raten für den Nassbereich sogar von rauen, porösen Oberflächen ab,

Das „Geheimnis“ des besonders flachen Aufbaus der Duschflächen ist die neue Ablauf-Garnitur „KA 90 ultraflach“ (unten rechts). Die Bauhöhe beträgt nur 61 Millimeter. Selbst bei normengerechtem Einbau mit einer Sperrwasserhöhe von 50 Millimetern kommt der KA 90 mit lediglich 81 Millimeter Bauhöhe aus und ist damit flacher als marktgängige Ablaufsysteme für geflieste Duschbereiche. Neben der geringen Aufbauhöhe punktet der KA 90 zusätzlich mit hohen Ablaufleistungen, die je nach Modell zwischen 0,8 und 1,4 Liter pro Sekunde liegen und für einen sicheren und zügigen Ablauf des Wassers sorgen. Insgesamt stehen vier neue Garnituren für nahezu jede Einbausituation zur Auswahl, die ab sofort auch mit bündigen emaillierten Ablaufdeckeln erhältlich sind.



Architektenseminar „Barrierefreies Wohnen“

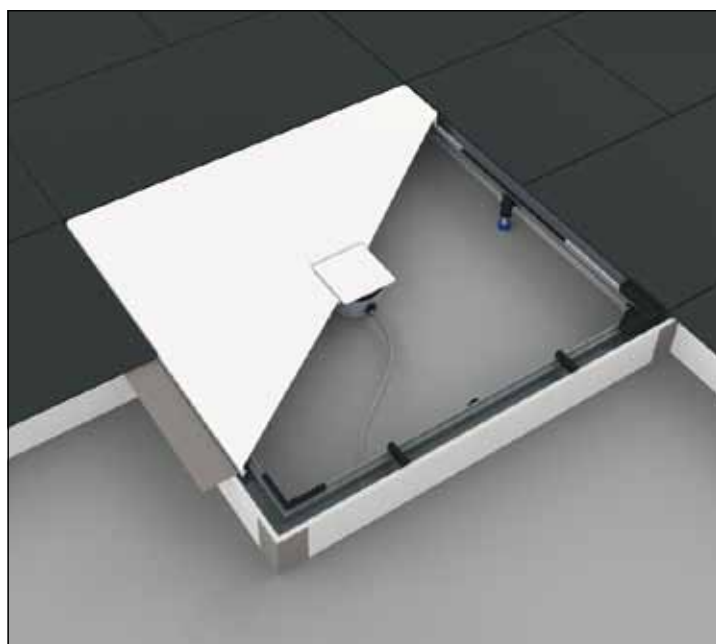
Gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Gerontotechnik setzt Kaldewei auch 2016 sein Seminarprogramm zum Zukunftsthema „barrierefreies Wohnen“ fort: In der maßgeschneiderten Schulung erfahren Architekten und Planer alles über die Bedürfnisse der stetig wachsenden Generation 50 plus sowie über Möglichkeiten für die barrierefreie Badgestaltung.

Mit dem zweitägigen Seminar „Barrierefreies Wohnen – der Wachstumsmarkt 50plus“ erweitern Architekten und Planer ihre Beratungs- und Planungskompetenz in puncto generationsübergreifender Badgestaltung: Dabei bekommen die Teilnehmer unter anderem Einblicke in die Erwartungen der „Best Ager“ und werden mit der Norm Barrierefreies Bauen (DIN 18040) vertraut gemacht. Eine Besichtigung der bundesweit wegweisenden Dauerausstellung der Gesellschaft für Gerontotechnik



Im Kaldewei Kompetenz Center in Ahlen finden jährlich rund 250 Veranstaltungen statt. Das Gebäude hat sich im Laufe der Zeit von einem Schulungszentrum zu einer beeindruckenden Markenwelt mit jährlich rund 4.000 Besuchern entwickelt.

in Iserlohn gibt praxisnahe Einblicke in die Konzipierung von barrierefreien Raumkonzepten. Der zweite Tag findet dann am Unternehmens-Standort in Ahlen im Kaldewei Kompetenz Center statt (Foto). Hier werden die Kernprodukte zum Thema Barrierefreiheit und Universal Design vorgestellt, die eine selbstbestimmte Nutzung bis ins hohe Alter ermöglichen und Ästhetik und Qualität perfekt miteinander verbinden. Das Seminar „Barrierefreies Wohnen – der Wachstumsmarkt 50plus“ findet vom 26. bis 27. April sowie vom 10. bis 11. Oktober statt. Die Weiterbildung kann durch die Architektenkammer akkreditiert und es können damit einhergehende Fortbildungspunkte gesammelt werden. Weitere Informationen auf der Kaldewei-Webseite unter dem Link: <http://www.kaldewei.de/service/unternehmen/ueber-kaldewei/kompetenzcenter-kkc.html>.



Dank intelligentem Zubehör wie dem Einbau-System-Rahmen ESR II von Kaldewei lassen sich emaillierte Duschflächen sicher und schnell bodeneben einbauen.

da sie langfristig betrachtet Sicherheits- und Hygienrisiken bergen. Als Alternative werden schwellenlose, durchgehende Duschflächen aus robustem Stahl-Email mit integriertem Gefälle empfohlen. Das integrierte Gefälle sorgt dafür, dass das Wasser auf der fugenfreien Duschfläche jederzeit sicher ablaufen kann. Und dank der geschlossenen Oberfläche sind Eigentümer und Mieter vor Undichtigkeiten und Bauschäden durch poröse Fugen geschützt.

Mit zehn Produktserien, 57 verschiedenen Abmessungen und über 50 000 Varianten bietet Kaldewei flexible Duschlösungen, die jeder räumlichen Anforderung sowohl in der Modernisierung als auch beim Neubau gerecht werden. Dank neuer Montage- und Entwässerungssysteme lassen sich emaillierte Duschflächen heute absolut schwellenfrei einbauen. Die neue Generation von patentierten Kaldewei-Ablaufgarnituren KA 90 zeichnet sich durch ihre besonders niedrige Bauhöhe von nur 61 Millimetern aus. Damit zeigt das Ahlener Unternehmen sehr eindrucksvoll, dass emaillierte Duschflächen heute sogar flacher installiert werden können als die meisten bekannten Rinnen- oder Punktablaufsysteme für geflieste Duschbereiche. Ein Vorteil, der besonders bei der Badmodernisierung überzeugt. Das großzügige Angebot an Abmessungen, die minimalen Aufbauhöhen sowie die einfache und sichere Installation machen Kaldewei zum idealen Partner für bodenebenes Duschen.

Info: Die Franz Kaldewei GmbH & Co. KG ist weltweiter Partner für hochwertige Badlösungen aus kostbarem Stahl-Email. Mit dem Portfolio aus über 500 Duschflächen, Badewannen und Waschtischen bietet der Hersteller perfekt aufeinander abgestimmte Lösungen für das Projektgeschäft und private Bauherren in einheitlicher Materialität und harmonischer Designsprache. Produkte aus Kaldewei Stahl-Email haben sich über Jahrzehnte durch ihre

klaren Materialvorteile im Bad bewährt. Das Unternehmen wurde als „Marke des Jahrhunderts“ ausgezeichnet und erhielt dank der Zusammenarbeit mit international renommierten Designbüros über 100 Designprämierungen. 1918 gegründet, ist Kaldewei mit eigenen Tochtergesellschaften oder Vertriebspartnern heute in über 70 Ländern der Welt präsent.

Advertorial
Text und Fotos: Kaldewei



Die emaillierten Ablaufdeckel sind auch in den Farbtönen der Coordinated Colours Collection erhältlich und fügen sich bündig in die Oberfläche aus Stahl-Email ein. Dadurch bieten sie optimalen Trittkomfort unter der Dusche, zum Beispiel in Verbindung mit der Duschfläche „Scona“ (rechts)

Vollemaillierte Ablaufdeckel für alle bodenebenen Duschflächen



Ab sofort steht die besonders flache Ablaufgarnitur „KA 90“ auch mit vollemailliertem Ablaufdeckel zur Verfügung. Sie lässt sich mit allen Duschflächen von Kaldewei mit 90er-Ablauf kombinieren. Somit sind nun auch Duschflächen aus dem mittleren Preissegment, wie zum Beispiel die „Scona“, in einer vollemaillierten Ausführung für den besonders flachen, bodenebenen Einbau erhältlich. Bereits vor zehn Jahren hat Kaldewei die ersten emaillierten Ablaufdeckel für ausgewählte Duschen auf den Markt gebracht. Nach der Einführung der besonders flachen Ablaufgarnituren „KA 90“ auf der ISH 2015 setzt das Unternehmen mit der Ausweitung der emaillierten Ablaufdeckel auf das komplette Duschen-Segment erneut ein Ausrufezeichen in der bodenebenen Duschplatzgestaltung.

Dank der aktuellen Sortimentserweiterung sind die emaillierten Ablaufdeckel in Kombination mit dieser Garnitur nun für alle emaillierten Duschflächen

Vollemaillierte Ablaufdeckel: flach und besonders stabil

von Kaldewei mit 90er-Ablaufloch erhältlich. Installateure und Badgestalter profitieren somit nicht nur von einem besonders flachen Einbau, sondern auch von einheitlicher Materialität und Optik. Ganz gleich, ob mittig oder in der Ecke der Duschfläche positioniert, die neuen Ablaufdeckel integrieren sich bündig in das Design der Dusche. Auch farblich lassen sie keine Wünsche offen, denn neben den gängigen Sanitärfarben haben Kunden zusätzlich die Wahl zwischen den exklusiven Matttönen aus der Coordinated Colours Collection von Kaldewei, die harmonisch auf die aktuellen Boden- und Materialtrends im Bad abgestimmt sind. So können Badgestalter bei ihren Beratungsgesprächen noch individueller auf die Wünsche und Budgets ihrer Kunden eingehen.

Neben den ästhetischen Vorteilen überzeugt der vollemaillierte Ablaufdeckel der Ablaufgarnitur „KA 90“ mit einer außergewöhnlichen Stabilität und einzigartigem Trittkomfort, da nun der gesamte Duschbereich aus Stahl-Email gefertigt ist.

Pionier für emaillierte Ablaufdeckel

Bereits vor über zehn Jahren setzte Kaldewei mit der Einführung der ersten emaillierten Ablaufdeckel für ausgewählte Duschen neue Maßstäbe in der bodenebenen Duschplatzgestaltung. Die klaren Materialvorteile wie Stabilität und Trittsicherheit sowie eine besondere Ästhetik führten dazu, dass das Unternehmen die emaillierten Ablaufdeckel schon wenig später auch für ausgewählte Badewannen anbot. Heute sind neben dem kompletten Duschen-Segment und einer Vielzahl an Badewannen auch Waschtische mit den passenden emaillierten Ablaufdeckeln lieferbar. Zusammen schaffen Dusche, Wanne und Waschtisch auf diese Weise neue Gestaltungsmöglichkeiten für das moderne Badezimmer.



Emaillierte Ablaufdeckel in Waschtischen, Duschfläche und Badewanne können als wiederkehrendes Gestaltungselement das Design des Badezimmers prägen. Dieses Bad wurde gestaltet mit Cono Waschtischen, der Duschfläche Conoflat und der Badewanne Conoduo.

Advertorial
Text und Fotos: Kaldewei



Für Wände mit ursprünglichem Charakter: Wer mit Fliesen mauert

Industrie-Look, Shabby-Chic oder Happy-Chic, cooler Purismus oder zeitloser Landhaus-Stil: die derzeit so angesagten Wohntrends lassen sich in vielfältiger Weise gestalten. Wer über die Optik gemauerter Wände spricht, wird nur zu oft in eine rustikale Schublade gesteckt. Dass er dort ganz und gar nicht hingehört, dafür sorgen moderne Baustoffe, die mit rustikalen Klinkern oder Verblendern so gar nichts mehr zu tun haben. Das kommt insbesondere den so genannten weitgehend Klinker-freien Regionen Deutschlands wie zum Beispiel Süddeutschland zugute.

Aber auch hier kann man sich dem Charme der Mauerstein-Optik kaum verschließen. Denn sie verleiht Innenräumen wie Außenfassaden einen starken, ursprünglichen Charakter, setzt deutliche Akzente und bildet spannende Kontraste. Und das vor allem auch dann, wenn Mauersteine keine der bekannten traditionellen Produkte sind, sondern es sich wie bei

diesen Beispielen um keramische Fliesen handelt. Dabei geht es keinesfalls nur um die Imitation der Mauerstein-Optik. Denn sehr viel prägnanter ist das lebendige Bild des gemauerten Verbandes. Fliesenhersteller Rako hat dieses Thema mit Wandfliesen für innen und außen aufgegriffen und auf vielfältige Weise und vor allem absolut authentisch

Optisch wie haptisch kaum von einer gemauerten Wand zu unterscheiden: Kleines Format und markantes Fugenbild sorgen für die typische Maueroptik. Die Möglichkeiten reichen vom Blockverband über Wilden Verband bis zum Riemchen-Verband. Da die Feinsteinzeugfliesen auch frostfest sind, machen sie auch im Außenbereich ein gute Figur (großes Foto oben). Mehr Informationen über die verschiedenen Fliesen-Serien im Register am Ende der Ausgabe.



Alle Fotos: Rako



interpretiert. Voraussetzung dafür war, die aktuelle trendige Vorliebe für große Fliesen-Formate und möglichst schmale Fugen außer Acht zu lassen. Denn neben die Oberfläche bildet schließlich die Fuge das für eine gemauerte Wand typische „Dekor“.

„Back to Backstein“ könnte deshalb die Devise lauten, wenn es um den lässigen Style für Lebensräume geht. In der offenen Wohnküche wie im Badezimmer im Landhaus-Stil, im modernen Büro wie im heimeligen Wohnzimmer bildet Sichtmauerwerk ein angenehm natürliches Element. Kombiniert mit schlichten, weißen Wänden, mit gefliestem Fußboden im

Fliesen in Mauer-Optik zu verlegen, folgt keinen statischen Vorgaben. Deshalb darf alles ruhig auch etwas unkonventioneller ausfallen. Links ein Beispiel für eine besonders rustikale Variante (Serie „Siena“).

Beton-Look, mit Komponenten aus Metall oder Holz entsteht ein lässiger Mix. Grundsätzlich gilt dabei: Stilbrüche sind durchaus erlaubt.

Besonders nachhaltig setzen sich wiederkehrende Flächengestaltungen mit Sichtmauerwerk in Szene, ganz besonders dann, wenn es sich um große Räume mit unterschiedlichen Nutzungsbereichen handelt. Im Ess- oder Kaminbereich, als Küchenspiegel, an Eingängen und Terrassen sorgen omnipräsente Wandgestaltungen im Backstein- oder Naturstein-Stil für optische Aufwertung.

Dank modernster Digitaldruck-Technik sind alle hier vorgestellten Serien im Naturstein- oder Sichtmauerwerk-Design kaum noch von ihren natürlichen Vorbildern zu unterscheiden. Das gilt optisch wie haptisch, für schmales Streifen-Mosaik mit ausgeprägter „Bruchstein“-Oberfläche ebenso wie für den braunroten „Ziegel-Stein“ und die elegante carara-weiße Marmor-Optik. Die typische Struktur der Oberflächen, die Art der Farbverläufe und auch die ganz natürliche Unvollkommenheit der Vorbilder orientieren sich am Original. Praktischer Vorteil: Ausgeschlossen bleiben gleichzeitig Probleme mit erhöhter Luftfeuchtigkeit, mit Erosionen, Rissen und Abbrüchen, wie sie bei echtem Backstein vorkommen, oder mit Nässeempfindlichkeit wie bei verschiedenen Naturstein-Arten.

Bauchemie in Schulen erfolgreich

Vor rund einem Jahr wurde das Unterrichtsmaterial „Bauchemie: Von der Höhle zum Hochhaus“ in Form eines Textheftes mit CD, Experimenten und Arbeitsblättern vom Fonds der chemischen Industrie und der Deutschen Bauchemie e. V. erstmals herausgegeben. Damit begann eine echte Erfolgsgeschichte: Dieses Lernpaket wurde bis heute 25 000-mal von Lehrern angefordert und verschickt. Das Ziel war, möglichst viele Schulen in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu motivieren, den Schülern das Thema „Bauen und Bauchemie“ näherzubringen. Seit Kurzem ist auch eine englische Übersetzung des Unterrichtsheftes erhältlich. Einen weiteren Beweis für den aktuellen Erfolgskurs der Bauchemie in Schulen stellt die Tatsache dar, dass das Lehrer-Fachmagazin „Naturwissenschaft im Unterricht – Chemie“ eine komplette monothematische Ausgabe zur „Chemie am Bau“ veröffentlicht hat (Heft 150, November 2015, www.unterricht-chemie.de). Auch diese Publikation entstand unter Mitwirkung der Deutschen Bauchemie, insbesondere beim Einführungsbeitrag, den Prof. Dr. Dietmar Stephan (Stiftungsprofessur der Deutschen Bauchemie an der TU Berlin) verfasst hat. Mit der Verbreitung dieses Fachmagazins stieg die Zahl der Abrufe des Unterrichtsmaterials beim Fonds der chemischen Industrie und von Publikationen der Deutschen Bauchemie auf der Homepage des Verbandes nochmals deutlich an. Das Textheft „Bauchemie: Von der Höhle zum Hochhaus“ kann von unserer SKS-Downloadseite www.sks-infoservice.de/download heruntergeladen werden. Download auch unter dieser Adresse: www.vci.de/fonds/schulpartnerschaft/unterrichtsmaterialien/informationsserie-bauchemie.jsp?fsID=45572.

Neuer Wissenskompass mit Seminarprogramm

Mit einer Neuauflage ihres Wissenskompasses geht die Bernhard-Remmers-Akademie ins 21. Jahr ihres Bestehens. Die vor 20 Jahren gegründete gemeinnützige Gesellschaft bietet seither Planern, Architekten, Denkmalpflegern sowie Vertretern von Wohnungsbaugesellschaften und Instandsetzungsbetrieben praxisnahes Expertenwissen. Der Wissenskompass 2016 bietet bundesweit 25 Seminare an mehr als 115 Terminen im Zeitraum zwischen Januar und Dezember an. Sämtliche Seminare greifen die aktuelle rechtliche Situation und den neuesten Stand der Technik auf. Experten aus den jeweiligen Branchen wurden als Seminarleiter gewonnen. Das gilt auch für ein neu konzipiertes Seminar, das aktuelle Normen und Richtlinien für den Feuchteschutz und die Bauwerksabdichtung aufgreift. Im Mittelpunkt des eintägigen Seminars steht die Neugliederung der Abdichtungsnormenreihen DIN 18 533, DIN 18 534 und DIN 18 535. Die Bernhard-Remmers-Akademie gemeinnützige GmbH ist eine gemeinsame Initiative des Handwerks, der Deutschen Stiftung Denkmalschutz und des Firmengründers Bernhard Remmers. Zu beziehen ist der „Wissenskompass“ in der Druckversion bei der Bernhard-Remmers-Akademie (die Adresse steht im Register am Ende dieser Ausgabe) oder als PDF-Datei unter www.bernhard-remmers-akademie.de.

Mehr Hygiene mit berührungsloser Wandarmatur

In sensiblen Bereichen, wie Arztpraxen, Lebensmittelbetrieben oder Pflegeheimen steht Hygiene an erster Stelle. Daher ist eine durchdachte und zeitgemäße Ausstattung der Waschplätze besonders wichtig. Mit der sensorgesteuerten Aufputz-Wandarmaturen wie diese „Iqua Lino W45“ (von Conti) bleibt der Waschtisch frei und lässt sich leicht reinigen. Die berührungslose Start/Stop-Bedienung mittels Infrarot-Sensorik vermeidet eine Übertragung von Keimen und Bakterien. Mit kurzer Handbewegung vor dem Nahsensor löst der Benutzer zuverlässig den Wasserfluss für die voreingestellte Fließzeit aus. Eine sogenannte Touch Funktion bietet zahlreiche Möglichkeiten zur Einstellung. So kann eine Hygienespülung programmiert werden, die wahlweise im 12, 24 oder 48 Stunden Takt automatisch ausgelöst wird und einer Keimbildung sowie dem Austrocknen des Siphons vorbeugt. Zur bequemen Reinigung kann man den Wasserfluss mit der Funktion „Kurz-Aus“ unterbrechen, zum Befüllen des Beckens mit „Dauer-Ein“ permanent auslösen.

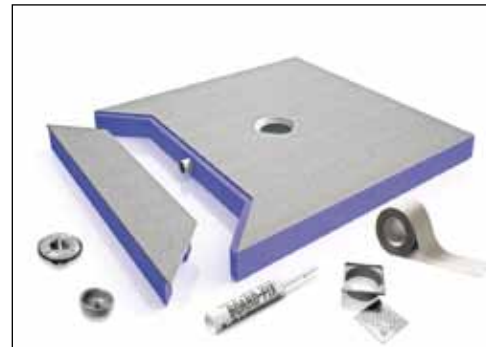


Reinigungsbecken mit Hygiene-Ausstattung

Betriebsstätten, in denen mit Lebensmitteln umgegangen wird, müssen nach der Lebensmittelhygiene-Verordnung Maßnahmen zum hygienischen Reinigen, Desinfizieren und Trocknen der Hände vorweisen. Dyson hat gemeinsam mit ITEC, Anbieter von Maschinen und Ausstattung für Hygieneschleusen, eine Lösung entwickelt, die beide Anforderungen vereint: das „Clean & Dry“ Handreinigungsbecken. Mit Hygieneschleusen kann die Übertragung von Kontaminationen in Produktionsbereiche effektiv vermieden werden. Zu deren Grundausstattung gehören – neben Sohlenreinigungsmaschinen – vor allem Einrichtungen zum Reinigen, Desinfizieren und Trocknen der Hände. Das „Clean & Dry“ Reinigungsbecken kombiniert verschiedene Hygienefunktionen in einem Bauteil. In die Rückwand des Reinigungsbeckens ist der Dyson Airblade Tap eingebaut, eine Sensorarmatur mit integriertem Händetrockner. Die Bedienung funktioniert komplett berührungsfrei. Sowohl Wasser als auch Luft werden per Sensor gesteuert. Das Reinigen, Desinfizieren und Trocknen der Hände erfolgt direkt am Reinigungsbecken. Ein separater Bereich zum Händetrocknen ist nicht erforderlich. So lässt sich vermeiden, dass Wasser auf den Fußboden tropft und die Sauberkeit beeinträchtigt wird.

Duschelement für barrierefreie Bäder

Ein verfließbare Duschelement ist mit einer Gesamtaufbauhöhe von nur 65 mm besonders flach und soll den Einbau barrierefreier Duschen im Altbau ermöglichen. Dank seines einfachen Aufbaus lässt sich dieses „Jackoboard“ Aqua Reno leicht einbauen. Das Board wird in zwei Teilen geliefert: einem Duschelement und einer Rohrabdeckung. Beide Teile fügen sich mit einer passgenauen Stufenfalzverbindung zusammen. Das Abflussrohr, das an unterschiedlichen Positionen liegen kann, lässt sich so mühelos an das Duschelement anschließen. Die offene Stelle wird anschließend mit der Rohrabdeckung verschlossen und mit dem Kleb- und Dichtstoff sowie einem speziellen Dichtband abgedichtet. Es wird als Komplettsset geliefert, inklusive dem Kleb- und Dichtstoff, einem zehn Meter langen Dichtband und einem Design-Rost aus massivem, gebürstetem Edelstahl. Alle Komponenten sind systemgeprüft und garantieren höchste Sicherheit. „Aqua Reno“ gibt es in drei Größen. Darüber hinaus sind Sondermaße auf Anfrage möglich.



Entfernungsmesser mit App-Anschluss

Dieser Laser-Entfernungsmesser „GLM 50 C Professional“ (von Bosch) vereint die schnelle, komfortable Messung von Längen, Flächen, Volumen und Neigungen mit einer einfachen Dokumentation. Dank integrierter Bluetooth-Schnittstelle lassen sich die gemessenen Daten direkt in die GLM Apps – die GLM measurement&document App für Smartphones und Tablets sowie die GLM floor plan App für Tablets – übertragen und digital weiterverarbeiten. So können Ingenieure, Architekten und Handwerker effizienter Maß nehmen und Baustellen einfacher dokumentieren und abwickeln. Mit dem Smartphone oder Tablet aufgenommene Bilder lassen sich beispielsweise direkt an Ort und Stelle mit Messwerten und Kommentaren versehen. Auf dieser Basis lassen sich vor Ort sofort Materialeinsätze planen, Kundenangebote erstellen oder auch Bestellungen auslösen. Die Daten sind außerdem per Mail versendbar.

Der Entfernungsmesser misst Distanzen bis 50 Meter auf $\pm 1,5$ Millimeter genau mit erweiterten Funktionen. So können mit der Absteck-

Funktion sehr schnell gleiche Abstände gemessen und markiert werden. Das erleichtert zum Beispiel die Positionierung von Profilen im Trockenbau. Ist die Absteck-Funktion aktiviert, zeigt das Farbdisplay den aktuellen Abstand in roter Schrift, den gewünschten und festgelegten Abstand in blauer Schrift an. Wenn der gewählte Abstand erreicht ist, wechselt die Schriftfarbe automatisch von rot zu grün. Er ist außerdem mit einem 360°-Neigungssensor ausgestattet und eignet sich somit auch zum Messen von Neigungen und als digitale Wasserwaage.



Fotoquelle: siehe Hersteller

Linienentwässerung ohne Sperrwasser

Die Konstruktion von Geruchsverschlüssen bei besonders flachen Linienentwässerungen ist oft nicht einfach. Der neue Geruchsverschluss der Linienentwässerung „Blanke Diba-Line EC“ soll Abhilfe schaffen. Möglich wird dies durch eine dünne Silikonklappe, die als dauerhafter Geruchsschutz dient. Selbst bei längerer Nichtnutzung ist der Übergang

zum Abwasserrohr immer geruchsdicht verschlossen. Ein multifunktionaler Rost ermöglicht die Gestaltung der Rinne in Edelstahl oder lässt sich für eine individuellere Optik verfliesen. Die Rinne hat eine Einbauhöhe von 70 mm und ist in verschiedenen Längen erhältlich. Mit einem Rohranschluss DN 50 liefert sie je nach Fliesenstärke eine Abflaufleistung von bis zu 36 l/min.

Hygiene und Sicherheit nachrüsten

Für Armaturen in sensiblen Sanitärbereichen in Schulen, Kindergärten oder Arztpraxen gelten strenge Hygienevorschriften und Richtlinien hinsichtlich der Sicherheit vor Verbrühungen. Der Untertisch-Thermostat „Conwash Comfort DN 15 UT“ (von Conti) ist eine platzsparende Lösung, mit der alle Auflagen erfüllt werden. Ohne bauliche Veränderungen kann der kompakte Thermostat leicht und unkompliziert unter bereits vorhandenen Waschtischen



nachgerüstet werden. An den Eckventilen der Kalt- und Warmwasseranschlüsse montiert, regelt er die Temperatur des Mischwassers auf einen voreingestellten Wert. Auf diesem Weg bietet er einen effektiven Verbrühungsschutz. Auch im Falle eines Kaltwasserausfalls verhindert der Thermostat, dass zu heißes Wasser fließt. Mithilfe eines Sicherheitsanschlages und eines „Legionellengriffs“ lässt sich zudem problemlos eine manuelle thermische Desinfektion durchführen.

Funktionsbrause zur Intimpflege

Bei der Intimhygiene ist weniger mehr. Klares, temperiertes Wasser reinigt gründlich, natürlich und hautschonend. Es muss aber nicht unbedingt ein aufwändiges Dusch-WC sein. Eine mobile Funktionsbrause kann gute Dienste leisten. Unter dem Waschtisch montiert und neben dem WC angebracht, hat sie eine Reichweite von ca. 1,50 Metern und lässt sich an das WC heranführen. Die Funktionsbrause ist in Kombination mit verschiedenen Hansa-Waschtisch-Armaturen erhältlich, wahlweise als rein manuelle sowie als elektronische Variante. Damit Wasser fließt, wird der Hebel der Waschtischarmatur geöffnet. Nach Betätigen des Hebels an der Brause wird der Wasserfluss von der Armatur auf die Funktionsbrause umgestellt. Wirtschaftlicher ist die Armaturenlösung „Hansafit“ als fernbedienbare Variante. Hier kann der Wasserfluss direkt von der Funktionsbrause aus durch ein Magnetventil geöffnet werden. Ein Elektroanschluss ist dafür nicht erforderlich. Die Brause ist aber auch für andere Dinge praktisch: Zum Beispiel das Befüllen von Gefäßen, Haare waschen am Waschtisch oder das Säubern verschmutzter Gegenstände.



Fotoquelle: siehe Hersteller

Waschtisch für eine barrierefreie Badplanung



gegossen und bestehen aus einem kunstharzgebundene Mineralwerkstoff mit besonders hoher Stabilität. Seine hochglänzende Oberflächenbeschichtung ist hygienisch und leicht zu reinigen und daher für den Einsatz in stark beanspruchten öffentlichen und halböffentlichen Bereichen, aber auch im privaten Bad geeignet. Der Waschtisch ist flexibel einsetzbar und kann auch als Maßanfertigung sowie mit optionalem Hahnloch bezogen werden.

Ein barrierefreier Waschtisch soll die uneingeschränkte Nutzung mit dem Rollstuhl ermöglichen. Die Abmessungen von Einzelwaschtischen sind in den DIN-Normen 18040-1 und 18040-2 fest gelegt. Diese Modelle („Care 750“ von Conti) erfüllen alle Planungsgrundlagen für eine barrierefreie Badgestaltung. Die Becken sind aus einem Stück

Info-Serviceziffer **[11609]**

Neuheit



WESKO Trend superflach

Das neue Duschrinnen-System für die Renovierung

Nur 95 mm Einbauhöhe bei einer Duschplatzgröße 100x100 cm und waagrechtem Ablauf mit DN 50 Anschluss.

Beeindruckende 54 l/min. Abflaufleistung.

Vier Rostdesigns in unterschiedlichen Breiten inklusive befleisbarem Rosteinleger.

Rollstuhlbefahrbar. Erhöhter Schallschutz möglich. Allgemeine bauaufsichtliche Prüfzeugnisse für Ablauf und Abdichtung.

WESKO GmbH Sanitär- und Baubedarf
T +49 (0) 5621 / 801 - 333

www.wesko-sanitaer.de

WESKO
Sanitär- und Baubedarf

Fröhlich, farbenfroh, hygienisch

Für kleine Schmutzfinken und auch, wenn es einmal rau zugeht, sind Mineralwerkstoffe oft eine gute Wahl. Diese farbfrohe Waschanlage aus dem Acrylstein „Hi-Macs“ in einem Kindergarten in Cadepezzo, Schweiz, ist kratz- und abriebfest und hat gute hygienische Eigenschaften. Die porenfreie Oberfläche absorbiert keine Feuchtigkeit. Sie ist nicht nur wasserfest, sondern auch besonders fleckabweisend und dadurch leicht zu reinigen und zu pflegen. Das „Solid-Surface-Material“ kann in jede beliebige Form gebracht werden. Und dank der möglichen umfangreichen Farbpalette machen Waschen und Zähneputzen Kindern noch mehr Spaß.



Waschtischarmatur mit Solarmodul

Diese sensorgesteuerte Waschtischarmatur „Solino“ (von Conti) ermöglicht eine stilvolle Ausstattung halböffentlicher und privater Sanitärbereiche. Betrieben wird sie mithilfe eines integrierten Solarmoduls. Ob Sonnenlicht oder künstliche Beleuchtung: Das spezielle „Solar Energy Module“ funktioniert bei jeder Lichtquelle optimal. Die integrierte Batterie übernimmt eine Backup-Funktion, wenn aufgrund von Lichtmangel einmal nicht ausreichend Energie zur Verfügung steht. Mit einer Lebensdauer von bis zu 6 Jahren ist die Batterie besonders lange haltbar. Der Wasserfluss per Infrarotsensor wird nur dann ausgelöst, wenn Wasser auch wirklich gebraucht wird. Durch die berührungslose Funktion bleiben Armatur und Waschplatz länger hygienisch sauber. Die Wasserlaufzeit, eine 12-, 24- oder 48-Stunden-Hygienespülung und Zusatzfunktionen wie „Pause“ für ungestörtes Reinigen oder „Dauer-Ein“ zum Befüllen des Beckens können mit der Click Taste eingestellt werden.



Kunst der sinnlichen Formen

Harmonisch geformt und im Einklang mit ihrer Umgebung: Wie ein sinnliches Kunstwerk, das vom Feng Shui inspiriert zu sein scheint, präsentiert sich die Armatur „Eurostyle“, 1999 erstmals vorgestellt, jetzt überarbeitet in ihrer dritten Generation. Gekennzeichnet ist dieser Designklassiker durch organische Verläufe, weiche Konturen und natürliche Schönheit. Besonderes Merkmal: Erstmals ist die Linie nicht nur in Chrom, sondern auch in glänzendem Weiß erhältlich. Auffallend ist die sinnlich-kurvige Silhouette der Armatur. Hebel, Auslauf und Körper verschmelzen zu einer Einheit. Blickfang ist der im 7-Grad-Winkel aufragende Hebel. Mit seinem ovalen „Fenster“, das zugleich die Bedienung erleichtert, verwandelt er die Armatur in eine Skulptur und verleiht ihr Leichtigkeit und Schwung. Lieferbar ist sie in verschiedenen Auslaufhöhen in S bis XL, so dass die Armatur zu unterschiedlichen Waschtischformen passt.

Fotoquelle: siehe Hersteller

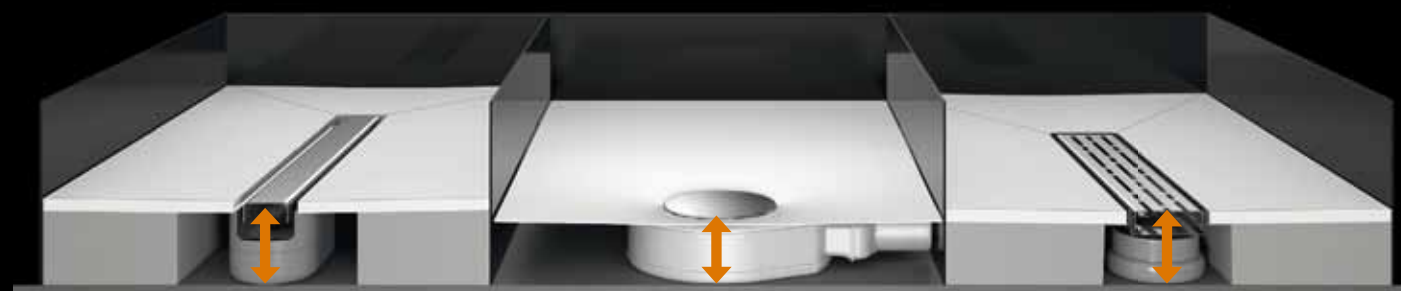
Termine: Profiwissen für Bad und Fliesen

Der Bad- und Sanitär-Hersteller Hansgrohe SE kündigt für Februar Seminare für die Badplanung an. Die demografische Entwicklung der Gesellschaft und die sich verändernden eigenen Ansprüche an das Wohnen und Leben machen ein Umdenken in der Badgestaltung notwendig. Darauf gehen die beiden Trainer Jörg Reiff, stellvertretender Leiter der Hansgrohe Aquademie, sowie Innenarchitekt Christian Wadsack im Seminar „Badgestaltung mit Komfort“ ein. Sie zeigen auf, dass sich ausgereifte Lösungen für Barrierefreiheit im Bad durchaus gut gestalten lassen und dabei noch größtmöglichen Komfort bieten. Termin: 12. Oktober 2016, Dauer: jeweils von 9 bis 17 Uhr (kein Aufbau-seminar), Zielgruppe: Badplaner, Ausstellungsberater, Architekten bzw. Innenarchitekten.

Die Grundlagen der Badgestaltung erklärt Referent Christian Wadsack. Moderne Badplanung geht inzwischen weit über die Auswahl von Produkten hinaus. Im Mittelpunkt steht vielmehr der Raum mit seinen Elementen. Christian Wadsack vermittelt Grundlagen der Raumwahrnehmung und der innenarchitektonischen Planung und Gestaltung. Der Termin: 11. Juli 2016, Dauer: jeweils von 9 bis 17 Uhr (auch in diesem Fall: kein Aufbau-seminar), Zielgruppe: Badplaner, Ausstellungsberater und Innenarchitekten. Die Seminargebühren betragen für jedes Seminar 250 Euro pro Tag und Teilnehmer. Weitere Informationen und Anmeldung: pro. hansgrohe.de/seminare, per E-Mail seminare@hansgrohe.de oder per Fax: +49 (0) 7836 – 511 505.

KALDEWEI

SIEGER MIT NUR 61 MILLIMETERN: DIE ULTRAFLACHE DUSCHLÖSUNG VON KALDEWEI.



68 mm

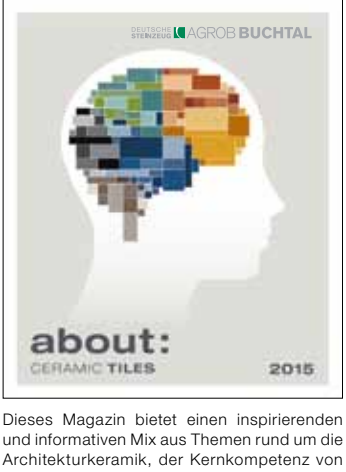
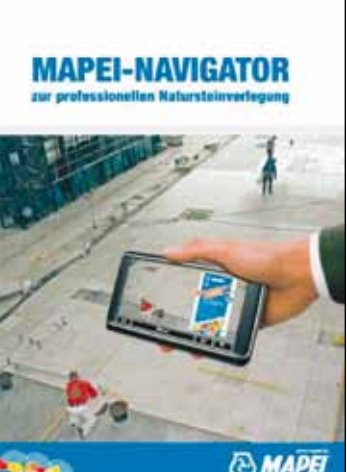
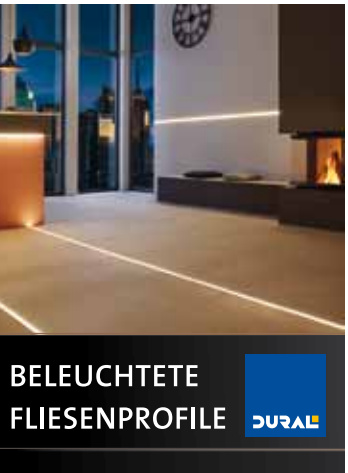
DALLMER
CeraLine Nano F
Höhe zzgl. Deckel/Fliese

61 mm

KALDEWEI
SCONA + KA 90 ultraflach
Höhe inkl. Deckel

67 mm

TECEdrainline
+ Ablauf superflach
Höhe inkl. Deckel/Fliese

 Das innovative »Nischenprodukt« von Grumbach Der Grumbach SLIM-BLOCK Superschlanker WC-Stein Der Grumbach SLIM-BLOCK gilt als schmalster WC-Stein auf dem Markt und ermöglicht Vorwandinstallationen auch noch bei ungünstigsten Raumverhältnissen. Dieser Katalog zeigt, was er alles kann. Karl Grumbach GmbH & Co. KG, 35581 Wetzlar Info-Serviceziffer [11611]	 Produktprogramm 2015/16 Sanitärbausteine aus PUR Eck-WC-Steine und mehr Vorwandmontage-Elemente von Grumbach bieten für jede Bauaufgabe eine wirtschaftliche und perfekte Lösung. Unsere Programmübersicht hilft Ihnen in jedem Fall weiter. Karl Grumbach GmbH & Co. KG, 35581 Wetzlar Info-Serviceziffer [11612]	 Das Produktprogramm 2015/2016 Duschbodensysteme für bodengleiche geflieste Duschen Duschbodensysteme von Grumbach sind zum Bau bodengleicher gefliester Duschen geeignet. Sie bieten eine wirtschaftliche und technisch perfekte Lösung an. Karl Grumbach GmbH & Co. KG, 35581 Wetzlar Info-Serviceziffer [11613]	 Die Planungsdetails für Balkone und Terrassen zeigen detailliert, welcher Konstruktionsaufbau für welchen Außenbereich in Frage kommt. Alle Infos sowie der praktische Ratgeber „Mit vier Klicks zum Balkon“ finden sich auch auf www.schluter.de und in der Schlüter-App. Info-Serviceziffer [11614]	 Proline Systems – Bodengleiche Duschen. Das besondere Duschvergnügen dank PROCHANNEL. Ausführliche Informationen darüber anfordern mit Info-Serviceziffer [11615]	 AXOR - The Collections - Innovative Designlösungen für das Bad. Erleben Sie eine Vielfalt an Kollektionen mit einem umfassenden Sortiment von der Armatur bis zum Accessoire. Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH, www.hansgrohe.de Info-Serviceziffer [11616]	 Sopro Planer AUFLAGE 7.0 Fliesen- und Natursteinverlegung Abdichtungssysteme Gully- und Straßenbau Bettensanierung Fliesen und Platten im Metall- und Schiffbau Produktsysteme für nachhaltiges Bauen Der Sopro Planer hat sich als benutzerfreundlich aufbereitetes Nachschlagewerk bewährt. Die jetzt komplett überarbeitete 7. Auflage bietet einmal mehr wichtige, praxisbezogene Tipps und Hinweise. Sie informiert über aktuelle technische Trends in Verbindung mit Produkten und Lösungen auf Basis des neuesten Forschungs- und Entwicklungsstands sowie nachhaltiges Bauen. Sopro Bauchemie GmbH, 65102 Wiesbaden, www.sopro.com Info-Serviceziffer [11617]	 durchBLICK STEP BY STEP BADEZIMMER Der Name ist Programm: „durchBLICK“ – so lautet der Titel einer neuen, hochwertigen Broschüre der Sopro. Und in der Tat: Wohl selten wurde eine Badezimmer-Renovierung so anschaulich und detailgetreu gezeigt wie hier. Fachgerecht Schritt für Schritt und illustriert mit rund 200 aussagekräftigen Fotos. Sopro Bauchemie GmbH, 65102 Wiesbaden, www.sopro.com Info-Serviceziffer [11618]
 PCI Für Bau-Profi PCI Fliesen- und Natursteintechnik Fliesen- und Natursteintechnik Sie haben die Aufgaben, wir die Lösungen: Die neue PCI-Segmentbroschüre „Fliesen- und Natursteintechnik“ gibt auf über 200 Seiten einen umfassenden Überblick zu Produkt- und Systemlösungen. www.pci-augsburg.de Info-Serviceziffer [11619]	 Neue Badwelten Funktion, Design, Architektur Entwicklungsprogramme, die den Unterschied machen DALLMER Entwicklungssysteme Seit 1913 Der Prospekt zeigt auf 170 Seiten das umfassende Ablaufprogramm von Dallmer für bodengleiche Duschen: Linienentwässerung und Punktabläufe, CeraDrain-Sicherheit und Tisto-Technik, Aktiventwässerung, prämiertes Design und Montage-Qualität. Dallmer. Entwässerungssysteme -> www.dallmer.de/download Info-Serviceziffer [11620]	 WESKO Alternative Abdichtung im Verbund WESKO bodengleiche Duschsysteme und Wannenmontage Alternative Abdichtung im Verbund nach ZDB-Merkblatt für industriell vorgefertigte, bodengleiche Duschplatzlösungen. Abdichtung von Bode- und Duschwannen an angrenzende Bauteile. www.wesko-sanitaer.de Info-Serviceziffer [11621]	 EXZELLENT PRODUKTE FÜR EXKLUSIVE NATURSTEIN, KUNSTSTEIN UND KERAMIK WELTEN 3 STUFEN SYSTEM REINIGUNG + SCHUTZ + PFLEGE PRODUKTÜBERSICHT Spezialprodukte zum Reinigen, Schützen und Pflegen von Naturstein, Kunststein, Betonwerkstein, Terrazzo, Cotto und Fliesen. www.agrob-buchtal.de Info-Serviceziffer [11622]	 about: CERAMIC TILES 2015 Dieses Magazin bietet einen inspirierenden und informativen Mix aus Themen rund um die Architekturkeramik, der Kernkompetenz von AGROB BUCHTAL. www.agrob-buchtal.de Info-Serviceziffer [11623]	 PRODUKT-KATALOG 2015 MAPEI Die Welt von MAPEI: Der neue Produktkatalog bietet alles zum sicheren und emissionsarmen Bauen und Renovieren: Umfassende Informationen zu Fliesen-, Naturstein- und Baustoffsystemen, viele neue Anwendungsbeispiele und ein komplettes Sortiment an Verlegeprodukten. MAPEI GmbH, 63906 Erlenbach, www.mapei.de Info-Serviceziffer [11624]	 MAPEI Planungshandbuch Komplett mit allen Ausschreibungstexten für die Verlegung von keramischen Fliesen und Platten, Natursteinen, textilen und elastischen Belägen, Parkett sowie Spezialbelägen. MAPEI GmbH, 63906 Erlenbach, www.mapei.de Info-Serviceziffer [11625]	 MAPEI-NAVIGATOR zur professionellen Natursteinverlegung Der MAPEI NAVIGATOR zur professionellen Natursteinverlegung – das praxisorientierte Nachschlagewerk rund um die Verlegung von Natursteinen – für Auftraggeber, Planer, Handwerksbetriebe und Fachhändler. MAPEI GmbH, 63906 Erlenbach, www.mapei.de Info-Serviceziffer [11626]
 EFFIZIENTE ENTKOPPLUNG DURAL Die rissüberbrückende Entkopplungsmatte: DURABASE C1++ steht für schnelle, einfache Verarbeitung und maximale Verlegesicherheit. Bestens geeignet für die Fliesenverlegung bei Sanierungsmaßnahmen und die Entkopplung von problematischen Untergründen. www.dural.de Info-Serviceziffer [11627]	 BELEUCHTETE FLIESENPROFILE DURAL Die beleuchteten Listelli-Profile DURALIS-LED Floor wurden konzipiert für eine dekorative Ambiente-Beleuchtung auf Wand- und Bodenflächen im Innen- und Außenbereich - zu 100% widerstandsfähig für den Einsatz im Boden. www.dural.de Info-Serviceziffer [11628]	 ELEGANTE ABSCHLÜSSE DURAL SQUARELINE - quadratische Abschlussprofile für Wand und Boden verbinden modernes und zeitloses Design mit sicherem Kontenschutz. Erhältlich in Chrom, Messing, Aluminium, Edelstahl und PVC. www.dural.de Info-Serviceziffer [11629]	 BARRIEREFREIES DUSCHVERGNÜGEN DURAL Duschrinnensystem der neuesten Generation. Schnelle und einfache Montage durch EPS-Block und integrierter, tiefergezogener Abdichtung. Volle Variabilität durch 9 Längen, 4 Abflüsse und 5 Roste-Varianten. www.dural.de Info-Serviceziffer [11630]	 Immer mehr Kunden legen Wert auf die Verwendung ökologischer, emissionsarmer Produkte. Als einer der wenigen Bauchemie-Hersteller im Fliesen- und Natursteinbereich bietet codex einen kompletten Systemaufbau mit zertifizierten EC 1 PLUS-Produkten: codex ecoTec. www.codex-x.de Info-Serviceziffer [11631]	 SCHLANKES SORTIMENT FETTE QUALITÄT codex entwickelt und produziert ausschließlich Produkte höchster Qualität für echte Fliesenleger! Lernen Sie in dieser Broschüre 10 codex Produkte kennen, mit denen Sie bis zu 90% aller Verlegearbeiten meistern. www.codex-x.de Info-Serviceziffer [11632]	 Einzigartig in Verarbeitung und Ergebnis Gerade der Trend zur Verlegung von großformatigen Fliesen stellt immer höhere Ansprüche an den Verarbeiter. Mit den erstklassigen Spachtelmassen von codex schaffen Sie planebene Voraussetzungen für meisterhafte Ergebnisse, beschleunigen Ihren Arbeitsfortschritt und senken Ihren Fliesenklebverbrauch deutlich. www.codex-x.de Info-Serviceziffer [11633]	 Balkone und Terrassen dauerhaft und sicher verlegen Professionelle Verlegesysteme für den Außenbereich Zwei professionelle Verlegesysteme für die anspruchsvolle Verlegung im Außenbereich. Neben dem bewährten System codex BalkuDrain stellt diese Broschüre das neue Profi-System codex BalkuSlim vor, welches einen extrem schlanken Aufbau von nur 12 mm ermöglicht. www.codex-x.de Info-Serviceziffer [11634]

InfoBox

So können Sie diese Firmendruckschriften bestellen:
per E-Mail:
service.sks@stein-keramik-sanitaer.de



im Internet:
www.sks-infoservice.de/kataloge/service12016



Per Post:
ausgefüllten Service-Coupon
(Seite 41) an:
Verlag G. Köhler, Postfach 20 07
34, 41207 Mönchengladbach
oder als Fax an: 02166-984185
oder QR-Code einscannen



Vorschau SKS Ausgabe 2.2016

erscheint am 6. Mai 2016, (Anzeigenschluss: 22.4.2016)

➔ **TITELTHEMA** Nachhaltiges Schulungsgebäude mit Profil

Mit der Schlüter-WorkBox hat Schlüter-Systems in Iserlohn ein ebenso modernes wie nachhaltiges Gebäude errichtet, um unter optimalen Bedingungen Seminare durchzuführen. Die angestrebte Zertifizierung durch die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) in der Stufe „Platin“ zeigt den Anspruch an eine möglichst umwelt- und ressourcenschonende Bauweise und Nutzung. Zu den konkreten Maßnahmen des DGNB-Konzepts gehören unter anderem eine ökonomische und innovative Gebäudetechnik sowie eine positive Ökobilanz des Gebäudes. Dazu setzt Schlüter-Systems in Kombination mit den natürlichen und hygienischen Baustoffen Keramik und Naturstein in hohem Maße auf eigene Lösungen, wie zum Beispiel den Keramik-Klimaboden und eine verbrauchsarme LED-Beleuchtung.



➔ **AKTUELLES** Trends und das Neueste rund um Fliesen, Bad und Sanitär: Berichte von und Kommentare über die aktuellen Frühjahrsmessen Cevisama, SHK Essen, IFH Nürnberg.

➔ **SANITÄR** Gästebäder in Hotels und Feriendomizilen: Wanne oder Dusche? Minibad und Gäste-WC: Wieviel Platz braucht moderner Sanitär-Komfort?

Mehr Wissen für unterwegs:

Scannen Sie diesen QR-Code mit Ihrem Smartphone oder Tablet-PC und Sie gelangen direkt auf unsere **INFOBOX-SERVICESEITE** im Internet. So können Sie von überall die hier abgebildeten Broschüren anfordern!



Einen Wegweiser mit weiteren Informationen, Adressen, Telefonnummern und Websites der in dieser Ausgabe genannten Produkte und Hersteller finden Sie auf unserer Internetseite:

www.sks-infoservice.de/adressen/adressen-links-12016.

Von hier aus erreichen Sie alle interessanten Internetadressen mit einem Klick, und das auch von unterwegs!



Anzeigen-Info-Service

Anforderungs-Coupon für STEIN KERAMIK SANITÄR Ausgabe 1/2016

Leser-Nr.: _____
falls bekannt (siehe Adressetikett auf der Titelseite über der Anschrift)

Anrede: _____

Name: _____

Firma: _____

Straße: _____

_____ Land Postleitzahl Ort

Veranlassen Sie bitte, dass mir weitere Informationen über die Angebote der Inserenten geschickt werden, deren Kennziffern hier eingetragen sind. Eine Schutzgebühr wird nur erhoben, wenn ausdrücklich darauf hingewiesen wird.

11601	☐	11602	☐	11603	☐	11604	☐	11605	☐
11606	☐	11607	☐	11608	☐	11609	☐	11610	☐
11611	☐	11612	☐	11613	☐	11614	☐	11615	☐
11616	☐	11617	☐	11618	☐	11619	☐	11620	☐
11621	☐	11622	☐	11623	☐	11624	☐	11625	☐
11626	☐	11627	☐	11628	☐	11629	☐	11630	☐
11631	☐	11632	☐	11633	☐	11634	☐	11635	☐
11636	☐								

So erfahren Sie mehr

über die Angebote unserer Inserenten:

Wenn eine Anzeige, deren Inhalt Sie interessiert, eine Kennziffer hat, kreuzen Sie sie auf diesem Coupon an und ergänzen ihn mit Ihrer Anschrift. Den Abschnitt können Sie entweder in einem Briefumschlag schicken an: Verlag G. Köhler, Anzeigen-Info-Service, Postfach 20 07 34, 41207 Mönchengladbach oder uns per Fax senden: Fax-Nummer: 02166 984 185.

Noch einfacher geht es mit unserem Internet-Service:

www.sks-infoservice.de/kataloge/service12016

Anzeigen-Info-Service

Anforderungs-Coupon für STEIN KERAMIK SANITÄR Ausgabe 1/2016

Leser-Nr.: _____
falls bekannt (siehe Adressetikett auf der Titelseite über der Anschrift)

Anrede: _____

Name: _____

Firma: _____

Straße: _____

_____ Land Postleitzahl Ort

Veranlassen Sie bitte, dass mir weitere Informationen über die Angebote der Inserenten geschickt werden, deren Kennziffern hier eingetragen sind. Eine Schutzgebühr wird nur erhoben, wenn ausdrücklich darauf hingewiesen wird.

11601	☐	11602	☐	11603	☐	11604	☐	11605	☐
11606	☐	11607	☐	11608	☐	11609	☐	11610	☐
11611	☐	11612	☐	11613	☐	11614	☐	11615	☐
11616	☐	11617	☐	11618	☐	11619	☐	11620	☐
11621	☐	11622	☐	11623	☐	11624	☐	11625	☐
11626	☐	11627	☐	11628	☐	11629	☐	11630	☐
11631	☐	11632	☐	11633	☐	11634	☐	11635	☐
11636	☐								

STEIN KERAMIK SANITÄR
informiert unabhängig und kritisch mit wechselnden Schwerpunkt-Themen über Produkte, Systeme und Hintertürende.

Wenn Sie uns näher kennenlernen wollen, schicken Sie uns diesen Abschnitt ausgefüllt zurück. Entweder per Fax:

02166 - 984185
oder im Briefumschlag an:
Verlag G. Köhler e.K.,
Postfach 20 07 34
41207 Mönchengladbach

- ☐ Ich möchte STEIN KERAMIK SANITÄR kennenlernen. Schicken Sie mir auch die nächste Ausgabe unverbindlich und kostenlos.
- ☐ Ich bestelle hiermit ein Jahresabonnement zum Preis von € 18,00
Ausland: € 21,00 – für 6 Ausgaben pro Jahr incl. MwSt. und Versand

Firma - Vorname - Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____ Fax _____

Garantie: Im Falle einer Bestellung können Sie innerhalb von 10 Tagen nach Absenden des Coupons schriftlich beim Verlag G. Köhler, Postfach 200734, 41238 Mönchengladbach widerrufen. Es reicht die rechtzeitige Absendung!

Unterschrift _____

Datum/Unterschrift _____

Seite 5

Die „Verordnung über energiesparenden Wärmeschutz und energiesparende Anlagentechnik bei Gebäuden (Energieeinsparverordnung - EnEV)“ ist 2014 in Kraft getreten und gilt für fast alle Gebäude, die beheizt oder klimatisiert werden. Die Änderungen, die die letzte Novelle vom 1. Januar 2016 gebracht haben, erläutert das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit auf dieser Internetseite: www.bmub.bund.de/themen/bauen/energieeffizientes-bauen-und-sanieren/energieeinsparverordnung/. Praxis-Fragen beantwortet auch das Institut für Energie-Effiziente Architektur mit Internet-Medien auf dieser Seite: www.enev-online.de/.

Seite 6

Initiator der Umfrage zum Thema „Duschen am Valentinstag“ war der Schwarzwälder Sanitärhersteller Hansgrohe SE (Auestr. 5-9, 77761 Schiltach, Tel.: 07836-51-0, Fax: 07836-51-1141, www.hansgrohe.de/). Passend zum Valentinstag hatte das Unternehmen übrigens am 14. Februar einen „Winter-Wohlfühltag“ für Frauen in der Hansgrohe Aquademie veranstaltet.

Wer und was in Deutschland „Immaterielles Kulturerbe“ ist, steht auf der Internetseite der Deutschen UNESCO-Kommission e.V.: www.unesco.de/. Armaturenhersteller Dornbracht (Köbbingser Mühle 6, 58640 Iserlohn, Tel.: 02371-433-0, Fax: 02371-433-129, www.dornbracht.com) engagiert sich nicht nur für Designarmaturen, sondern auch für Wasser als Gesundbrunnen. Das Interview zu diesem Thema mit Jochen Reisberger, Leiter der physikalischen Therapie im Kneippianum, finden Sie zusammen mit weiteren Informationen hier: <https://www.dornbracht.com/kneipp>.

Seite 7

Mehr über die transportable Badewanne auf der Internetseite von Carina Deuschl (Wörthstr. 20, 81667 München, E-Mail: mail@carina-deuschl.com): www.carina-deuschl.com/portfolio-item/xtend/

Seite 8

Der Bau des Deutschen Fußballmuseums hat nicht nur Begeisterung ausgelöst. So titelte die „Süddeutsche Zeitung“ am 23. Oktober „Von Glanz ist im Deutschen Fußballmuseum wenig zu spüren“. Dabei ging es nicht nur um die Fifa-Skandale, sondern auch um die Art der Projektvergabe. Selbst in der Dortmunder Bevölkerung gibt es nicht nur Begeisterung angesichts der hohen Kosten bei kommunalem Schuldenberg: Die Stadt stellte das Grundstück zur Verfügung und übernimmt die jährlichen Betriebskosten (2016: ca. 300 000 Euro). Echte Fußballfans dürfte das nicht schrecken. Für sie (und vermutlich nicht nur für sie) hält das Museum interessante Informationen bereit. Eindrücke davon im Internet: <https://www.fussballmuseum.de/>.

Die Ausstattung der Sanitäranlagen mit Armaturen erfolgte mit Produkten der Grohe Deutschland Vertriebs GmbH, San-Remo-Str. 15, 40545 Düsseldorf, www.grohe.de.

Seite 10

Es wäre zu schade gewesen, das Stadtcafé in Hamburger Stadtteil Ottensen nach Hundertwassers Entwürfen abzureißen. Das Unternehmen Alternative Bus Reisen hatte im unteren Bereich seines Firmensitzes 1998 auf einer Fläche von 600 Quadratmetern das Café eröffnet. Als bekannt wurde, dass das Areal verkauft worden war und die neuen Eigentümer, die Bonner Wohnbau GmbH, dort Wohnungen bauen wollte, bildete sich schnell eine Bürgerinitiative für den Erhalt des Kult-Lokals. Das Ergebnis: ein Kompromiss, der dem Café zwar das Überleben sicherte, die Original-Fassade aber in mehrgeschossige Wohnblocks einzwängt. Umso anspruchsvoller war die Restaurierung, insbesondere des Bodenbelags aus individuell geschnittenen Cotto-Fliesen, die die Kontinente der Welt abbilden. Für die Fliesenlegermeister Heiko Habeck und Olaf Schröder (Achterstraße 5, 19079 Sukow, Tel.: 03861 300759) eine echte Herausforderung. Festen Halt auf dem Boden fanden die Fliesen mit Verlegeprodukten der Mapei GmbH ((Bahnhofplatz 10, 63906 Erlenbach, Tel.: 09372-9895-0, Fax: 09372-9895-48, www.mapei.com/DE-DE/).

Seite 12

Der Bodenbelag der Bäckerei Kraus erfolgte mit Feinsteinzeugfliesen der Serie „Valley“ von Agrob Buchtal ((Buchtal 1, 92521 Schwarzenfeld, Tel.: 09435-391-0, Fax: 09435-391-3452, www.agrob-buchtal.de/) in unterschiedlichen Formaten (60 x 60 cm, 5 x 60, 10 x 60 und 15 x 60 cm). Geplant wurde das Ladenlokal vom Architekturbüro „der-

innen-architekt“, das spezialisiert ist auf Planung/Architektur im Bereich der Gastronomie- bzw. Bäckerbranche und über Deutschland hinaus tätig ist: www.der-innen-architekt.de.

Seite 13

Geplant wurde die Gestaltung der Bäckerei Ganseforth von Schmees Ladenbau GmbH (von-Arenberg-Straße 4-6, 49762 Lathen, Tel.: 05933-647070, www.schmees-ladenbau.de/). Die Bodenfliesen lieferte der italienische Hersteller Refin Ceramiche (Via I Maggio, 22 Salvaterra, 42013 Casalgrande (RE) Italy, <https://www.refin-fliesen.de/>). Weitere Adressen der Ausstatter: Leuchten über dem Tresen: Drutec (www.drutec.de), Bestuhlung: Hocker, Bänke und Tische als Maßanfertigung durch Georg Meyer Tischfabrik (www.meyertische.de), Schnieder Stuhlfabrik (www.stuhlfabrik-schnieder.com, Stühle), P+M Furniture (www.pmfurniture.de, Polstersessel).

Seite 15

Der spanische Fliesenherstellerverband ASCER zeichnete in diesem Jahr zum 14. Mal interessante Projekte mit dem „Tile of Spain Architecture Award“ aus. Mehr über die Gewinner und ihre Arbeiten im Internet: www.premiosceramica.com/noticias.aspx?lang=en-GB.

Seite 16

Teil der Abtei Königsmünster in Meschede ist das Gymnasium, für das die neue Mensa gebaut wurde. Mehr über die Abtei: <http://www.koenigsmuenster.de/>. Die Probleme des Bodenbelags wurden mit Hilfe der Entkoppelungsbahn „Prosecurefibretec“ von Proline Systems GmbH (Kratzenburger Landstraße 3, Industriegebiet Hellerwald, 56154 Boppard, www.proline-systems.com) gelöst. Ein Datenblatt dazu steht im Internet unter dieser Adresse zur Verfügung: www.proline-systems.com/uploads/media/570_PROSECUREfibretec_Datenblatt_DE_01.pdf.

Seite 18

Elektrische Fußbodentemperierung ist besonders in der Renovierung von Badezimmern oder nur zeitweise frequentierten Räumen beliebt. Wegen der kurzen Reaktionszeiten in Verbindung mit der einfachen Installation findet man es inzwischen auch immer häufiger in Neubauten. Bei dem hier vorgestellten System handelt es sich um den „Thermo Boden Comfort Turbo“ von EHT Haustechnik GmbH / Markenvertrieb AEG (Gutenstetter Str. 10, 90449 Nürnberg, Tel.: 0911-9656 – 250, www.geg-haustechnik.de).

Ähnliche Systeme gibt es unter anderem auch von Schlüter-Systems KG (Schmölestraße 7, 58640 Iserlohn, Tel.: 02371-971 0, www.schluter.de): Schlüter-Ditra-Heat-E.

Der Bundesverband Flächenheizungen und Flächenkühlungen e.V. (Hochstr. 113, 58097 Hagen, www.flachenheizung.de/) hat dazu einen Planungsleitfaden veröffentlicht: „Fußboden-Temperierung-Systemlösung aus einer Hand“ Die Downloadadresse: www.flachenheizung.de/Dokumente-Download-Node_17350.html.

Seite 20

Unsere Kolumnistin Uta Kurz hat sich für uns auf der Internationalen Möbelmesse umgeschaut. Wenn Sie von ihr mehr darüber wissen wollen: Uta Kurz Coaching Innovation, Merianweg 15, 40724 Hilden, Tel.: 02103-897727, Fax: 02103-897726, www.uta-kurz.de.

Seite 22

Alles über die Essener Branchen-Veranstaltung SHK 2016 erfahren Sie hier: www.shkessen.de/branchentreff/.

Folgende Unternehmen haben uns ihre Vorabinformationen über das Ausstellungsprogramm geschickt:

Laufen (Feincheswiese 17, 56424 Staudt, Tel. 02602-949333, www.de.laufen.com)

Dornbracht (Köbbingser Mühle 6, 58640 Iserlohn, Tel.: 02371-433-0, Fax: 02371-433-129, www.dornbracht.com)

Toto Europe GmbH, (Zollhof 2, 40221 Düsseldorf, Tel.: 0211-27308200, www.totoeu.com)

Villeroy & Boch AG (Saaruferstrasse, 66693 Mettlach, Tel.: 06864-81-2714, www.villeroy-boch.com)

HEWI Heinrich Wilke GmbH (Prof.-Bier-Straße 1-5, 34454 Bad Arolsen, Tel.: 05691-820, www.hewi.de)

Schlüter-Systems KG (Schmölestraße 7, 58640 Iserlohn, Tel.: 02371-971 0, www.schluter.de)

ACO Passavant GmbH (Im Gewerbepark 11c, 36457 Stadtlengsfeld, Tel.: 03696-58190, www.aco.de)

Viega GmbH & Co. KG (Postfach 430/440, 57428 Attendorn, Tel.: 02722-61-1545, www.viega.de)

Artweger GmbH. & Co. KG (Postfach 1169, 83402 Ainring, Tel.: 0800-11144420, www.artweger.de)

Hansgrohe SE (Auestr. 5-9, 77761 Schiltach, Tel.: 07836-51-0, Fax: 07836-51-1141, www.hansgrohe.de/)

Hansa Armaturen GmbH (Sigmaringer Str. 107, 70567 Stuttgart, Tel.: 0711-1614-0, www.hansa.de)

TECE GmbH (Hollefeldstraße 57, 48282 Emsdetten, Tel.: 02572-9280, www.tece.de)

Schell GmbH & Co. KG (Raiffeisenstraße 31, 57462 Olpe, Tel.: 02761-8920, www.schell.eu)

Kaldewei GmbH (Beckumer Straße 33-35, 59229 Ahlen, Tel.: 02382-785 0, Fax: 02382-785 200, www.kaldewei.com)

Emco Bad GmbH & Co. KG (Hessenweg 53, 49811 Lingen (Ems), Tel.: 0591-9140-194, www.emco-bath.com)

Keuco GmbH & Co. KG (Oesestr. 36, 58675 Hemer, Tel.: 02372-904-0, Fax: 02372-904-236, www.keuco.de)

RepabAD GmbH (Bosslerstr. 13-15, 73240 Wendlingen, Tel.: 07024-9411-733, www.repabad.com)

Dallmer GmbH (Wiebelsheidestraße 25, 59757 Arnsberg, Tel.: 02932-9616-0, Fax: 02932-9616-222, www.dallmer.de)

Zehnder Group Deutschland GmbH (Almweg 34, 77933 Lahr, Tel.: 07821-586-0, www.zehnder-systems.de)

Seite 27

Der Titel „Grüne Hauptstadt Europas“ wird jährlich von der Europäischen Kommission an eine Stadt in Europa verliehen, der es gelungen ist, Umweltschutz und wirtschaftliches Wachstum zu einer hervorragenden Lebensqualität ihrer Einwohner zu verbinden. 2015 war das Bristol, 2016 ist es Ljubljana. Hamburg war 2011 „Grüne Hauptstadt Europas“.

Mehr über die deutsche Energieagentur: www.dena.de/. Die Expertenliste für die Sanierung: www.energie-effizienz-experten.de.

Seite 28

Alles über Duschflächen aus Stahl-Email: Kaldewei GmbH (Beckumer Straße 33-35, 59229 Ahlen, Tel.: 02382-785 0, Fax: 02382-785 200, www.kaldewei.com)

Seite 32

Über die Fliesen im Mauerstein-Format: RAKO Wohnkeramik/Lasselsberger, s.r.o. (Adelova 2549/1, 32000 Pilsen, Tschechien, www.rako.eu).

Seite 34

Berührungslose Wandarmatur: Conti Sanitärarmaturen GmbH, Hauptstraße 98, 35435 Wettenberg, www.conti.plus/

Reinigungsbecken: Dyson GmbH, Lichtstr. 43b, 50825 Köln, Tel.: 0221-506000, www.dyson.de

Jackoboard Aqua Reno: Jackon Insulation GmbH, Carl-Benz-Str. 8, 33803 Steinhagen, Tel.: 05204-9955-0, www.jackon-insulation.com/

Robert Bosch GmbH, Robert-Bosch-Platz 1, 70839 Gerlingen-Schillerhöhe, Tel.: 0711-400-40990, www.bosch-professional.com/

Linienentwässerung: Blanke GmbH & Co. KG, Stenglingser Weg 68-70, 58642 Iserlohn, Tel.: 02374-507125, www.blanke-systems.de

Hygiene und Sicherheit und Waschtisch für eine barrierefreie Badplanung: Conti Sanitärarmaturen GmbH, Hauptstraße 98, 35435 Wettenberg, www.conti.plus/

Funktionsbrause: Hansa Armaturen GmbH, Sigmaringer Str. 107, 70567 Stuttgart, Tel.: 0711-1614-0, www.hansa.de

Waschtisch für barrierefreie Badplanung: Conti Sanitärarmaturen GmbH, Hauptstraße 98, 35435 Wettenberg, www.conti.plus/

Seite 36

Fröhlich, farbenfroh, hygienisch: LG Hausys Europe GmbH, Lyoner Str. 15, 60528 Frankfurt, Tel.: 069-583029, www.himacs.eu/de

Waschtischarmatur mit Solarmodul: Conti Sanitärarmaturen GmbH, Hauptstraße 98, 35435 Wettenberg, www.conti.plus/

Kunst der sinnlichen Formen: Grohe Deutschland Vertriebs GmbH, San-Remo-Str. 15, 40545 Düsseldorf, www.grohe.de

Profwissen für Bad und Fliesen: Weitere Informationen und Anmeldung : pro.hansgrohe.de/seminare, per E-Mail seminare@hansgrohe.de oder per Fax: +49 (0) 7836-511505

Seite 44

Mehr über das Angebot und die Möglichkeiten der Manufaktur „Artefaktur“: <https://pro.villeroy-boch.com/de/de/fliesen/architekten-und-planer/referenzen/artefaktur.html>

Info-Serviceziffer **[11634]**

NEU

Sopro's No.1 S1 Flexkleber

Lässt keine Wünsche offen

★★★★★

**Geprüft nach
C2 TE S1
DIN EN 12004**

Flexmörtel
Erfüllt die Anforderungen der Richtlinie „Flexmörtel“

**CE-EMICODE
ECI plus
sehr emissionsarm**

- Jetzt noch vielseitiger durch neue 4-in-1-Rezeptur
- Dünnbett-, Fließbett-, Mittelbettverlegung, Spachteln – alles mit einem Produkt
- Flexkleber C2 TE S1 nach DIN EN 12004

Sopro Bauchemie GmbH · Postfach 42 01 52 · 65102 Wiesbaden
Fon +49 611 1707-0 · Fax +49 611 1707-250 · www.sopro.com

Sopro

feinste Bauchemie

V&B-Fliesen GmbH:

Deutsche Fliesen-Tradition mit Marken-Potenzial

Etwas verwirrend war es eigentlich schon immer: Sind die keramischen Fliesen, die im saarländischen Merzig produziert werden, Fliesen von Villeroy & Boch oder von der V&B Fliesen GmbH? Nicht nur, um diese Frage zu klären, sondern auch, um die Zukunfts-Perspektiven eines Unternehmens mit über 160 Jahren deutscher Tradition in einem global operierenden türkischen Konzern-Verbund darzustellen, traf sich die Fachpresse mit der neuen Führungsspitze im saarländischen Mettlach und Merzig.

Vom Joint Venture zur türkischen Konzern-Tochter

Als Mitte 2007 das Joint Venture zwischen der Villeroy & Boch AG, bis dahin alleiniger Gesellschafter der 2006 als V&B Fliesen GmbH aus der Mettlacher Aktiengesellschaft ausgegliederten ehemaligen Fliesen-Sparte, und der türkischen Eczacibasi Unternehmensgruppe mit 51 Prozent der GmbH-Anteile besiegelt wurde, richtete sich das öffentliche Interesse weniger auf die Produktbezeichnung als auf die Tatsache des massiven türkischen Engagements im deutschen Bausektor. Immerhin übernahm Eczacibasi, nach eigener Einschätzung einer der größten türkischen Konzerne, fast zeitgleich auch den Neuwieder Fliesenhersteller Engers (2006) und den Badmöbel-Hersteller Burgbad AG (2010).

Ganz sicher nicht nur um diese Marken-Fragen zu klären, hatte die V&B Fliesen GmbH nach Merzig zu einem Pressegespräch eingeladen. Und vorab so viel zur Klarstellung: Die Produkte werden ausschließlich unter dem Markennamen „Villeroy & Boch“ vermarktet und beworben, übrigens ursprünglich ein wesentlicher Bestandteil des Joint Ventures. Und die werden von dem Unternehmen V&B Fliesen GmbH produziert und vermarktet. Inzwischen sind aus dem türkischen 51-Prozent-Anteil unter anderem durch Kapitalerhöhungen (zuletzt 2014) etwas über 94 Prozent geworden (den Rest hält die Villeroy & Boch AG als Finanzinvestition). Das hat gewissermaßen auch den Status des „Joint Ventures“ beendet und es war an der Zeit, das Merziger Unternehmen in den Firmen- und Markenverbund der türkischen Holding einzugliedern. Dieses zu erläutern, war zugegeben dann auch der eigentliche Anlass für das Pressegespräch im Januar.

Genau genommen gehört V&B Fliesen innerhalb der Eczacibasi Holding zur Building Products Division, mit ei-

nem Anteil von 37,4 Prozent die größte der vier Sparten des Konzerns. Sichtbares Zeichen der jetzt vollzogenen Integration war der Wechsel an der Spitze von V&B Fliesen. Dr. Eckard Kern, der bis April 2015 sieben Jahre lang Geschäftsführer in Merzig war, wurde abgelöst von Tom Waltasaari, der seither die Umsetzung der Vertriebsstruktur der Fliesen-Marken Vitra, Villeroy & Boch und Engers umsetzen soll. Hinter diesen Marken verbirgt sich eine jährliche Fliesenproduktion von ca. 33 Mio. Quadratmetern, produziert in sechs Werken, davon drei unter der Führung von V&B Fliesen (Merzig für Feinsteinzeug, Mettlach für Mosaik und La Ferte Gaucher, Frankreich (Steingut Wandfliesen). Diese zusammengerechnet 6,5 Mio. Quadratmeter Fliesen will Tom Waltasaari zusammen mit Denise Tamblé, Geschäftsführerin für Vertrieb und Produktion, in ein Marken-Umfeld einbetten, bei dem es nicht allein auf die Menge, sondern vor allem auf Kreativität ankommen soll.

Dass es bei dieser Produktionskapazität nicht ohne Mainstream-Produkte geht, dürfte außer Frage stehen. Doch auf der Basis langer Produkterfahrung (1852 begann die Serienfertigung von bezahlbaren hochqualitativen Fliesen bei Villeroy & Boch) ist das Endziel bereits festgelegt: Innovationsführer in der Entwicklung von neuen Produkten und Produktionsprozessen. Auch unter der neuen Markenführung stützt man sich nur zu gern auch auf die Verdienste der vergangenen Jahre, als da wären spezielle Oberflächen-Veredelungen, die die Fliesenoberflächen auch unter harten Bedingungen noch strapazierfähiger machen, als Fliesen per se schon sind.

Dank der Zugehörigkeit zur global operierenden türkischen Mutter dürfte aber auch hier noch einiges zu erwarten sein. Denn Eczacibasi hat die Innovations-Schmiede zentralisiert. Seit 2011 tüfteln im Vitra Innovations-Zentrum im türkischen

Bozüyük, dem zentralen türkischen Produktions-Standort, 85 Mitarbeiter an neuen Produkten, Materialien, Prozessen oder technischen Entwicklungen speziell für Division der Bauprodukte. Umgerechnet 4,5 Mio. Euro hat der Konzern sich diese Wissensbasis kosten lassen und investiert nach eigenen Angaben jährlich 1,8 Prozent des Gruppenumsatzes in diese Einrichtung. Allein 2015 sei das Budget des Zentrums, das einen regelmäßigen Austausch mit den Werken, so auch den Technikern in Merzig, pflegt, um 15 Prozent aufgestockt worden. Das Credo dieser Institution: nicht unbedingt mehr produzieren zu wollen, sondern neue, originelle und kreative Ideen zu entwickeln, die letztlich auch Nutzen für den Verbraucher beinhalten.

Dazu gehört erklärtermaßen auch der Faktor Design, der für das neue Management in Merzig eine besonders wichtige Rolle spielt. Dabei hat es eigentlich nur sehr wenig zu sagen, dass in der Firmenpräsentation allein 29 verliehene Design-Preise von German Design Award (in dieser Kategorie allerdings vornehmlich „Nominierungen“) bis hin zum „Reddot Design Award“ aufgelistet sind. Auch wenn weder nominiert noch ausgezeichnet, einige der aktuellen Neuheiten, erstmals präsentiert im Rahmen der italienischen Fliesenmesse Cersaie 2015, zeigen bereits, wohin die Reise gehen könnte. Dabei sind es vor allen Dingen die kreativen Varianten, bei denen der Gestalter gefragt ist.

Hier dürfte besonders viel Arbeit auf das V&B-Management warten. Denn um auch komplizierte Fliesen-Serien zu „Schnelldrehern“ zu machen (wie man im Handel zu gut verkäuflicher Ware sagt), ist sicher viel Aufklärung vonnöten. Deshalb steht der Tagesordnungspunkt Service ganz oben auf der Agenda, dem mit kräftiger personeller Verstärkung im Bereich Service und Marketing Rechnung getragen werden soll. Denn für Waltasaari steht außer Frage: „Gewinnen kann man lernen.“

Dabei macht er gegenüber der Presse unmissverständlich deutlich, dass ein voller Bauchladen längst kein Garant für Gewinn ist. So sieht er es unter anderem als wesentliche Aufgabe, das Sortiment zu durchforsten und zu bereinigen. In den sieben Monaten seiner Amtszeit habe man 7 Prozent der Produkte aussortiert und die Suche nach Altlasten geht ganz offensichtlich weiter, getreu der Devise „Reduzieren, um wachsen zu können“.

Mit einer neuen Qualität innenarchitektonischer Kompetenz sollen Marken übergreifend neue oder brachliegende Zielgruppen für das Gestalten mit Fliesen gewonnen werden. Dazu gehören auch Serien mit besonderen gestalterischen Anspruch, rechts: „Creative System“ für eine Hotel-Lounge.



Rechts: Eine Bodengestaltung mit der Serie „Centura unlimited“



Foto: Zeichnung: V&B Fliesen

Der Gegenpart findet in der Produktion statt, neben Investitionen in Personal wird hier kräftig in zukunftssträchtige Technologien investiert. Inzwischen werkeln bereits eine ganze Reihe von Digitaldruck-Anlagen der neuesten Generation und lassen die noch vor nicht allzu langer Zeit als letzter Schrei für die Fliesen-Dekoration geltenden Rotaprint-Anlagen ziemlich alt aussehen. Sie dürften sicherlich nicht mehr lange den Platz in den Produktionshallen blockieren. Die Alternative ist die Flexibilität des Inkjet-Drucks, der die Ideen von gestern schon morgen perfekter als jemals zuvor auf die Fliese bringt. Gemeinsam mit den heute möglichen akkuraten Fliesen-Kanten eine Chance, Marktsegmente zu erschließen, die zuvor kaum möglich schienen. Doch auch hier gilt: Nicht alles, was möglich ist, ist auch schön.

Selbst wenn es Waltasaaris wichtigstes Anliegen sein dürfte, die modernen Produktionsanlagen auszulasten, mit dem „Pfund“ Individualität möchte V&B Fliesen auch weiterhin wuchern: der-Manufaktur „Artefaktur“, wo individuelle Designideen der Kunden realisiert werden. Das Portfolio reicht von der Restauration von Mosaiken bis hin zu ausgefallenen Wand- und Bodengestaltungen wie zuletzt das Abbild des Universums im gigantischen Mekka Clock Tower (SKS berichtete: Ausgabe 4. 2014). Hier ist kein Platz für Mainstream-Produkte, aber es ist ein Profilierungs-Segment mit Alleinstellungs-Merkmalen.

INFO

Die türkische Eczacibasi Unternehmensgruppe wurde 1942 gegründet und umfasst heute 41 Unternehmen in vier Divisionen. Sie rechnet sich zu den größten Konzernen der Türkei mit einem Umsatz von umgerechnet ca. 2,26 Billionen Euro (7,4 Billionen TL, 2014) und über 12 400 Mitarbeitern (davon 680 Mitarbeiter bei V&B Fliesen). Neben der Division „Gesundheit“ unter anderem mit medizinischen Produkten für die Krankenhaus-Einrichtung oder Gerätschaften, der Division „Produkte für den Konsum“ (Kosmetika, Haushaltsreiniger etc.) und einer Division für unterschiedlichste Produkte zum Beispiel für den Bergbau oder Finanz-Investitionen ist die Division „Bauprodukte“ mit einem Anteil von 37,4 Prozent der größte Bereich, auch hinsichtlich der Anzahl der Mitarbeiter. 83 Prozent der Beschäftigten arbeiten in der Türkei. Zu den Marken in der Sparte Bauprodukte gehören neben den Fliesenmarken Villeroy & Boch, Engers und Vitra noch Burgbad und Artema (Badmöbel) sowie Intema Mutfak (Kücheneinrichtungen). Fliesen werden in der Türkei in zwei Werken produziert: Bozüyük, Bilecik (Steingut- und Steinzeug-Fliesen, ca. 20 Mio m²) und Tuzla, Istanbul (Mosaik, Dekore, Zubehörartikel, ca. 3,3 Mio. m²). Die türkischen Fliesenwerke sind noch relativ jung, sie wurden 1991 bzw. 202 gegründet.



Das neue Führungs-Duo bei V&B Fliesen: Sie wollen Unternehmens-Tradition, globale Konzernstrukturen und kreatives Wachstum unter einen Hut bringen: Denise Tamblé und Tom Waltasaari.

SKS KOMPAKT:

Erneuerbare Energien bevorzugt

In jeder zweiten Neubauimmobilie aus dem Jahr 2014 steht eine Gasheizung. Gas bleibt also die dominante Heiztechnologie, doch die „Erneuerbaren“ sind laut einer Umfrage der Marktforscher von Bauinfoconsult auf dem Vormarsch. In 38,5 Prozent aller 2014 fertiggestellten Wohnhäuser sorgen regenerative Energien als primäre Energiequelle für die Raumwärme. Vor allem Luft-Wasser-Wärmepumpen und Erdwärmepumpen sind bei den Bauherren beliebt. Auch als Kombinationstechnologie sind erneuerbare Energien im Neubau gefragt. Die wichtigsten erneuerbaren Energiequellen für die primäre Gebäudeheizung von neuen Wohngebäuden waren 2014 die Umwelt- und Geothermie. Zusammen erreichten sie einen Anteil im Neubau von 31,8 Prozent. Aktuell dürfte die Wärmepumpe bei Bauherren noch populärer sein, nachdem im Frühjahr 2015 die Fördersätze für Wärmepumpen im Rahmen des Marktanreizprogramms (MAP) erhöht wurden. Andere erneuerbare Energieträger sind weniger beliebt: Biomasse, Holz und Solarthermie werden laut Statistik in 6,7 Prozent der 2014 fertig gebauten Häuser als primäre Heizenergiequellen genutzt.

Hansgrohe-Investition im Zeitplan

„Mit den Bauarbeiten liegen wir im Zeitplan“, sagt Frank Semling, Mitglied des Vorstandes der Hansgrohe SE. Der Armaturen- und Brausenhersteller erweitert derzeit sein Logistikzentrum am Standort Offenburg-Elgersweier um ein zweigeschossiges Kommissionier- und Versandgebäude sowie um zwei automatische Hochregallager. Der Stahlbau dieser beiden Lager sei bis zum Jahresende 2015 abgeschlossen worden, ebenso der größte Teil der Dach- und Fassadenarbeiten. Im Januar kamen dann noch die vier Regalbediengeräte für das automatische Palettenlager, so dass spätestens ab Februar die Innenausbauten beginnen können. Hansgrohe investiert mit der Erweiterung 30 Mio. Euro. Mit dem neuen Gebäude und seiner modernen Technik will das Unternehmen künftig noch näher am Kundentakt produzieren und die Kunden schneller bedienen können. In Betrieb nehmen wird Hansgrohe den Erweiterungsbau voraussichtlich Ende 2016.

Trinkwassertag Heidelberg 2015

Pall Medical und Ideal Standard International haben im Rahmen ihrer Zusammenarbeit den Baden-Württemberg Trinkwassertag in Heidelberg am 13. Oktober 2015 unterstützt. An über 150 Teilnehmer von Gesundheitsbehörden, Ingenieurbüros, Sanitär- und Facility Management- Unternehmen, akkreditierten Labors, aus der Wohnungswirtschaft und aus dem öffentlichen Immobilienmanagement wurden neue Erkenntnisse zur Trinkwasserhygiene, zu Wasserkeimen und zur Umsetzung der Trinkwasserverordnung vermittelt. Ein Kernthema des Symposiums war die Frage, wie das Wachstum von gesundheitsschädlichen Bakterien, etwa Legionellen, in Trinkwasser-Installationen von großen Mietshäusern und anderen gewerblich oder öffentlich genutzten Großimmobilien wirksamer als bisher kontrolliert werden kann. Schätzungen zufolge erkranken in Deutschland jährlich ca. 15 000 bis 30 000 Menschen an einer Legionellen-Pneumonie, weil die häufig verwendeten thermischen und chemischen Desinfektionsmaßnahmen wesentlich weniger wirksam bei der Bekämpfung bakterieller Kontaminationen sind, als bisher angenommen wurde.

ASCER/Cevisama 2016:

Spanische Fliesen am Ende der Durststrecke?

Noch sind südeuropäische Länder weit davon entfernt, als Wachstums-Märkte zu gelten. Doch es macht sich erkennbar eine positivere Stimmung breit. So konnte Isidro Zarzoso, Vorsitzender des Verbandes der spanischen Hersteller keramischer Fliesen ASCER mit annähernd 135 Mitgliedern, sogar für seinen Heimatmarkt Spanien das Ende des Absatz-Rückganges verkünden.

Während der jährlichen internationalen Pressekonferenz am Rande der Fliesenmesse Cevisama 2016 in Valencia lautete seine Prognose für 2015: 10 Prozent mehr verkaufte keramische Fliesen auf dem

Heimatmarkt. Das sind mit 630 Mio. Euro aber immer noch nicht einmal ein Drittel dessen, was spanische Fliesenwerke im Inland vor der Wirtschaftskrise 2008/2009 an einheimische Bauinvestoren verkauft hatten, nämlich 1 870 Mio. Euro (2007), das allerdings vor dem Hintergrund, dass seit dieser Zeit auch die spanische Fliesenproduktion um etwa ein Drittel zurückgefahren wurde auf voraussichtlich 437 Mio. Quadratmeter im Jahr 2015. Werksschließungen und Entlassungen beutelten die Branche in den vergangenen sieben Jahren heftig. Kein Wunder also, dass man sich jetzt so sehr über das immerhin kleine Licht am Ende des Tunnels freut. Doch noch ist die spanische Wirtschaft nicht aus dem Schneider. So dämpfte denn auch Verbandschef Zarzoso übertriebene Euphorie, indem er daran erinnerte, dass dieses „Wachstumspflänzchen“ von einem recht niedrigen Niveau ausging: nämlich 574 Mio. Euro im Jahr 2014. Doch alle Indikatoren sprechen für eine Wiederbelebung der spanischen Wirtschaft und ein wachsendes Interesse spanischer Verbraucher nicht nur am Konsum, sondern



vor allem an der Renovierung und Sanierung des Baubestandes.

Gerade einmal 20 Prozent des spanischen Fliesenverkaufs bleiben danach im eigenen Land, 2008 waren es immerhin fast 40 Prozent



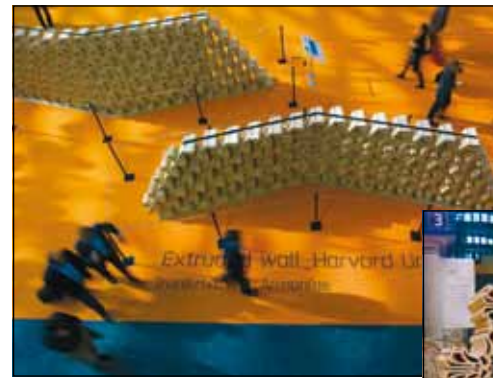
Wir arbeiten daran, den Bekanntheitsgrad spanischer Fliesen in Deutschland zu erhöhen.

ISIDRO ZARZOSO, PRÄSIDENT
DES VERBANDES SPANISCHER
FLIESENHERSTELLER ASCER

würde. Aber laut Statistik des italienischen Hersteller Verbandes Confindustria Ceramica betrug 2014 die Produktion italienischer Fliesenwerke 372 Mio. Quadratmeter Fliesen, die spanische Statistik meldet hingegen 423 Mio. Quadratmeter. In der Jahresbilanz 2015 rechnet der spanische Verband hier zudem mit einem Plus von 3 Prozent.

Und der Optimismus, dieses Ergebnis 2016 noch zu toppen, ist entsprechend groß, zumal sich gerade in der Lieblingsdisziplin der spanischen Werke, dem Export, beachtliche Erfolge abzeichneten. So gingen bis November 2015 allein 6 Prozent der spanischen Fliesenproduktion in die USA, eine Steigerung von satten 40 Prozent. Da könnte es vermutlich nicht mehr lange dauern, bis die USA in der Ranking-Tabelle der Exportländer nach oben

Bei allen Bestrebungen, möglichst mehrheitsfähige Produkte vorzustellen, war durchaus auch Platz für Prototypen. Diese Fliese aus dekorierten, transluzenter Keramik wird mit LEDs zum Leuchten gebracht. Gesehen bei Azteca.



Keramik aus dem 3D-Drucker? Im spanischen Institut für Keramik-Technologie hält man dies längst nicht mehr nur für Zukunftsmusik. In der die Cevisama begleitenden Ausstellung „Trans-Hitos“ (Keramik für die Architektur) hat man sich schon einmal Gedanken gemacht, wie so etwas aussehen könnte, hier allerdings noch ganz konventionell extrudiert. Dabei handelt es



sich um ein Forschungsprojekt von Absolventen der Design-Fakultät der Harvard Universität, das vom spanischen Verband gesponsert wurde.

klettert. Die führt aktuell Frankreich an, gefolgt von Saudi Arabien und Großbritannien, beide erneut mit deutlichen Zugewinnen. Da können es die Spanier ganz gut verkraften, dass sie in Russland kräftig Federn lassen mussten, wobei überhaupt die osteuropäischen Länder als spanische Fliesenabnehmer mit einem Minus von 35 Prozent kräftig schwächeln. Der deutsche Markt bleibt mit einem Verkaufsvolumen von 80,5 Mio. Euro relativ konstant (+1,4 Prozent), wobei Insider durchaus der Meinung sind, dass hier, nicht zuletzt dank der deutschen Baukonjunktur, durchaus mehr Potenzial drin wäre, wenn die spanischen Werke mehr Druck machten und das Feld nicht allein den Italienern überlassen würden. Denn auch die diesjährige Fliesenmesse in Valencia hat einmal mehr gezeigt, dass hinsichtlich Design und Produktideen kaum Unterschiede zum italienischen Wettbewerb zu erkennen sind.

Selbstbewusst genug ist man durchaus in der Branche, immerhin leistet sie den drittgrößten Beitrag zum spanischen Handelsüberschuss. Und es gibt zumindest in Europa wohl kaum eine Branche, deren werbliche und technologische

Entwicklung so zentral gesteuert und initiiert wird wie die der spanischen Keramiker. Das Synonym von „Tile of Spain“ ist ASCER, ein Verband, der sich nicht nur um wirtschaftliche Interessen seiner Mitglieder kümmert, sondern auch um Werbung, Forschung und Entwicklung.

So wurden für das Jahr 2016 erneut weltweite Werbekampagnen entwickelt. Eigene Institute kümmern sich um Trendforschung, technische Innovationen oder neue Märkte, was die Mitgliedswerke jederzeit abrufen können. So tauchte im Messe-Verlaufsfirstmals der Begriff „3D-Druck“ für außergewöhnliche keramische Formteile auf. Und dreidimensionale Fliesendekore nicht mehr in der Fliesenpresse, sondern im Inkjet-Verfahren herstellen zu können, gehört ebenfalls zu den Ergebnissen verbandlicher Forschungs-Arbeit. Schwer tun sich spanische Hersteller indes nach wie vor mit deutschen Genehmigungsstrukturen. Denn obwohl viele ihrer Produkte erkennbar durchaus auch für deutsche Fassaden prädestiniert sind, der Weg der notwendigen Zulassungsverfahren scheint vielen Herstellern dann offensichtlich wohl doch zu beschwerlich.

Immobilie: Schenken oder vererben?

Über 55 Prozent der Deutschen über 60 Jahre besitzen eine Immobilie. Wer diese später einmal an die Nachkommen oder andere Begünstigte weitergeben will, sollte eine Schenkung in Betracht ziehen. Isabell Gusinde von der BHW Bausparkasse empfiehlt, die Option frühzeitig zu prüfen, um Erben Forderungen des Finanzamtes zu ersparen. „Der gesetzliche Steuerfreibetrag kann bei einer Schenkung nach zehn Jahren erneut genutzt werden, also auch mehrfach“, so Gusinde. Dies gilt genauso, wenn der Erbfall zehn Jahre nach der Schenkung eintreten sollte. Geschenkt oder vererbt, für das Finanzamt macht das keinen Unterschied, da bei der Erbschafts- und Schenkungsteuer die gleichen Freibeträge gelten. Eltern können eine Immobilie im Wert von bis zu 400 000 Euro steuerfrei an ihre Kinder übertragen. Mit einer Einschränkung: Die Wohnfläche übersteigt nicht 200 Quadratmeter. Hingegen fallen unabhängig vom Wert sowie der Größe der Immobilie unter Eheleuten und eingetragenen Lebenspartnern keinerlei Steuern an. „Die verschenkte oder vererbte Immobilie muss lediglich zu eigenen Wohnzwecken genutzt werden und den Lebensmittelpunkt darstellen“, erläutert Isabell Gusinde. Sollen Lebensgefährten, entfernte Verwandte oder Freunde begünstigt werden, liegt der Freibetrag bei 20 000 Euro. Auch in diesen Fällen bleibt Erblässern durch eine Schenkung immerhin die Möglichkeit, die Vermögensaufteilung stärker in ihrem Sinne zu gestalten. Gut zu wissen: Liegt kein Testament vor und gibt es mehrere Erben, wird der Nachlass zum gemeinschaftlichen Vermögen der Miterben. Sie bilden eine Erbengemeinschaft.

minationen sind, als bisher angenommen wurde.

Graff-Repräsentanz in Deutschland

Der US-amerikanische Armaturen-Hersteller Graff weitet seine deutschen Aktivitäten weiter aus. So werden die Geschäftstätigkeiten des Unternehmens seit Januar 2016 von der neu gegründeten Graff GmbH in Stuttgart gelenkt, die den Geschäftspartnern noch bessere Serviceleistungen und Rahmenbedingungen für die Vermarktung von Graff-Armaturen und Accessoires bieten kann. In Zusammenarbeit mit der VWR-Gruppe und ihrer Tochterfirma SOL-Aquaplast wird das Serviceangebot in Deutschland deutlich ausgeweitet. „Es geht uns um einen neuen Auftritt, der unser Unternehmen noch enger an Deutschland heranrückt“, erklärte Regional Sales Manager Alexander Wolf.

Uzin Utz erhöht Wachstumstempo

Die Uzin Utz AG hat anlässlich der Messe Domotex in Hannover seine Umsatz- und Ertragsziele für die kommenden Geschäftsjahre konkretisiert. Danach will der Ulmer Komplettanbieter für Bodensysteme mit einem jährlichen Umsatzplus von 10 Prozent weiter profitabel wachsen und bis 2019 über 400 Mio. Euro Umsatz erzielen. Dabei tragen laut Thomas Müllerschön, Vorstandsvorsitzender und seit Januar 2016 Nachfolger von Dr. Werner Utz, die Strategie der Fokussierung auf die Kernmärkte und die weiter verstärkte Internationalisierung zum nachhaltig dynamischen Wachstumskurs bei. Zu den Fokusregionen zählen neben dem Heimatmarkt Deutschland Frankreich, UK, Schweiz, Skandinavien, Benelux und nicht zuletzt die USA, wo Uzin Utz im vergangenen Jahr einen Produktionsstandort eröffnet hat. Der Marktanteil soll bis 2019 in den jeweiligen Regionen bei 18 bis 28 Prozent liegen und dem Unternehmen in diesen Märkten eine führende Position verschaffen. Intern liegt bei Uzin Utz der Schwerpunkt auf noch effizienteren Prozessen und Abläufen.

Neue Messe für Immobilien, Bauen, Modernisieren

Die Hamburg Messe und Congress GmbH (HMC) wird das Veranstaltungsjahr 2017 mit einer neuen Publikumsmesse beginnen. Die „home2“, eine Messe für Immobilien, Bauen und Modernisieren, feiert vom 27. bis 29. Januar 2017 Premiere auf dem Hamburger Messegelände. Sie soll jährlich stattfinden und richtet sich an Immobilienbesitzer und alle, die sich den Wünschen nach den eigenen vier Wänden erfüllen möchten. Das verkündete Bernd Aufderheide, Vorsitzender der Geschäftsführung der HMC, auf der Jahresauftakt-Pressekonferenz des Unternehmens. Inhaltlich ist die Veranstaltung in vier Bereiche untergliedert: „Immobilien, Finanzierung, Beratung“, „Hausbau und Haustechnik“, „Modernisieren, Sanieren und Renovieren“ und „Garten- und Landschaftsbau“. Weitere Informationen unter www.home-messe.de.

Dornbracht und GC-Gruppe

Dornbracht hat auf die sich global verändernden Marktbedingungen reagiert und fokussiert das Premium- und Luxussegment. Zum 1. Januar 2016 hat der Armaturenhersteller für die Märkte Deutschland und Österreich mit seinen Fachhandelspartnern ein neues Geschäftsmodell umgesetzt, das mit einer durchgängigen Konditionenumstellung das Premium-Badgeschäft fokussieren und aktivieren soll. Wie Dornbracht mitteilt, stoße die Umstellung im Markt grundsätzlich auf eine breite Zustimmung, allerdings habe sich die GC-Gruppe (GC Großhandels Contor GmbH) jedoch gegen

das neue Geschäftsmodell ausgesprochen. Wie Dieter Kraus, Regionalvertriebsleiter Deutschland/Österreich, erläuterte, wolle die GC-Gruppe, die in den 1970er Jahren aus dem Zusammenschluss der Großhandelshäuser Cordes & Graefe (Bremen), Wilhelm Gienger GmbH (München) und den Kooperationspartnern Gottschall & Sohn sowie Wilhelm Gienger GmbH hervorgegangen ist, nicht von der Gleichbehandlung aller Häuser abkommen und eine durchgängige Luxus- und Premiumstrategie mit allen Ausstellungen nicht umsetzen.

BRIFA erhält DAkKS-Akkreditierung

Das unabhängige Bernhard Remmers Institut für Analytik GmbH (BRIFA) hat jetzt als eines von wenigen Laboren bundesweit die Zertifizierung der Deutschen Akkreditierungsstelle (DAkKS) erhalten, die die zentrale hoheitliche Aufgabe der Akkreditierung in Deutschland versieht. Das DAkKS-Zertifikat bestätigt die exakte Arbeitsweise des BRIFA und die Verlässlichkeit seiner Prüfergebnisse. Mehr als 200 verschiedene labortechnische Dienstleistungen hat das Institut in seinem Angebot. Der Schwerpunkt liegt bei mineralischen Baustoffen, Holzwerkstoffen, Kunstharzbeschichtungen, Anstrichstoffen und Lacken. Die validierten Prüfergebnisse helfen bei der Planung baupraktischer Problemlösungen. Hervorgegangen ist das seit Frühjahr 2015 selbstständige BRIFA aus dem zentralen Analytiklabor der Remmers Baustofftechnik GmbH. Es kann damit auf eine insgesamt 35-jährige Erfahrung zurückblicken.

Millioneninvestition für Planungssoftware

Die Palette CAD GmbH aus Stuttgart hat am Stammsitz ein eigenes Gebäude für seinen Kundenservice gebaut, das im Dezember 2015 eingeweiht wurde. Mehr als eine Million Euro hat das Softwareunternehmen in den dreistöckigen Neubau am Palette-Campus investiert. Die neu formierte Abteilung Kundenservice bearbeitet von hier aus Kundenanfragen und organisiert die rund 300 Schulungen, die das Softwarehaus jährlich für seine Kunden anbietet. Laut Unternehmensangaben soll der Neubau die Verbundenheit zur Kundschaft signalisieren. Professionelle Beratung und Trainings seien einer der Erfolgsfaktoren des Unternehmens. Aus diesem Grund hatte das Softwarehaus in der Vergangenheit kontinuierlich in seinen Stammsitz und seine Belegschaft investiert. So haben im Jahr 2010 noch 25 Mitarbeiter für Palette CAD gearbeitet, Ende 2015 waren es bereits 60 Angestellte.

Wer trifft sanitäre Kaufentscheidungen?

Eine Studie der Wuppertaler Marketing-Agentur Thielenhaus & Partner unterstreicht die Bedeutung des SHK-Fachhandwerks für Kaufentscheidungen der Endkunden. Die im Auftrag eines einschlägigen Herstellers durchgeführte Untersuchung ist der Frage nachgegangen, welche Kriterien letztlich den Ausschlag für die konkrete Auftragsvergabe geben. In diesem Sinne sind private, öffentliche und gewerbliche Verbraucher, Investoren und Betreiber befragt worden. Die zentrale Erkenntnis war, dass sich Endkunden vor allem bei technischen Sanitär-, Heizungs- und Klimaprodukten meist auf die Empfehlungen des beratenden Handwerks verlassen. Das gelte praktisch für den gesamten Heizungs- und Klima-Bereich sowie für die Sanitärtechnik hinter der Wand. Bei Sanitärprodukten vor der Wand, also vor allem bei Keramik, Armaturen, Badmöbeln, Duschabtrennungen und Accessoires, stütze sich der Käufer dagegen nicht allein auf die Produktempfehlungen des SHK-Profis, sondern berücksichtige im Rahmen



Stone+tec Nürnberg:

Natursteinmesse in geraden Jahren

Die nächste Ausgabe der Fachmesse Stone+tec, die nach bisher üblichem Turnus im Mai 2017 stattfinden sollte, wird auf das Jahr 2018 verschoben. Das haben die ideellen Träger der Messe BIV (Bundesverband deutscher Steinmetze) und DNV (Deutscher Naturwerkstein-Verband), der Fachbeirat der Stone+tec sowie der Veranstalter NürnbergMesse GmbH gemeinsam beschlossen.

Die zweijährig stattfindende Messe wechselt zukünftig in gerade Jahre. Sie wird also nicht mehr wie bisher vier Monate nach der Münchener BAU durchgeführt, was von manchen potenziellen Ausstellern vielfach als Handicap angesehen wurde. Entsprechend heißt es in der Presseerklärung, dass damit einem ausdrücklichen Wunsch von zahlreichen Ausstellern und Verbänden entsprochen wurde. Die nächste Stone+tec öffnet somit vom 13. bis 16. Juni 2018 die Tore.

Damit wird es künftig auch keinen Feiertag mehr im Messe-Verlauf geben, obwohl die Hauptziel-Gruppe der Messe, Handel und Handwerk, diese Tage (Himmelfahrt oder Fronleichnam) zu gerne mit einem Familienausflug verbunden haben. Inwieweit dies Einfluss auf die Besucher-Struktur und nicht zuletzt auch auf die Aussteller haben wird, bleibt abzuwarten. Tatsache ist, dass einige große Naturstein-Anbieter sich zuletzt zunehmend zur Münchener Bau-Messe hingezogen fühlten. Ob dies allerdings der einzige Grund für sie war, vier

Monate später die Stone+tec zu meiden, ist eher Spekulation. Für die Veranstalter indes würde der Wechsel in die geraden Jahre mit Abstand zur Münchener Veranstaltung die Stone+tec besser in den Branchenkalender der Steinindustrie sowie angrenzender Branchen einbetten.

Der Wechsel und die damit verbundene einmalig längere Wartezeit sei zumindest ein mutiger Schritt, wie Petra Wolf, Mitglied der Geschäftsleitung der NürnbergMesse GmbH, einräumt. Andererseits gelänge mit dem Terminwechsel der Stone+tec „der Sprung in die Zukunft“. Es sei so gelungen, für die Messe den Termin zu bieten,

den sich die Branche wünsche und der für die meisten Besucher und Aussteller ideal sei.

Auch Reiner Krug, Geschäftsführer des Deutschen Naturwerkstein-Verbands, sieht die Verschiebung positiv: „Zum neuen Messetermin gibt es keine Überschneidung mehr mit einem Feiertag, Brückentag oder Schulferien.“ Zudem hofft er, dann insbesondere Aussteller und Besucher der Baubranche wie Architekten,



Nicht mehr aktuell: Das Plaket über dem Haupteingang zu den Messehallen der Stone+tec 2015 verwies noch auf der turnusmäßigen neuen Messetermin hin. Jetzt muss die Termin-Vormerkung heißen: 13. - 16. Juni 2018.

DNV erfolgreich im Namensstreit

Im Juni 2014 wurde aus der „Interessengemeinschaft Asiatische Afrikanische und Lateinamerikanische Natursteine e. V.“ der „Verband deutscher Naturstein Verarbeiter e. V.“ (SKS berichtete). Mit dem Verbandskürzel „VDNV“ wurde seither intensiv um Mitglieder geworben. Dies führte bei vielen Mitgliedsbetrieben im Deutschen Naturwerkstein-Verband e. V. (DNV) und auch bei vielen Steinmetzbetrieben zu Irritationen, da der VDNV mit dem DNV verwechselt wurde. Der DNV hatte in mehreren Gesprächen den VDNV darum gebeten, eine Umbenennung des neuen Verbandsnamens vorzunehmen, da sowohl der Name „Verband deutscher Naturstein Verarbeiter“ als auch das Kürzel „VDNV“ zu sehr an den seit Jahrzehnten bekannten Verbandsnamen des DNV angeglichen ist. Dies wurde jedoch von Seiten des VDNV mehrfach abgelehnt, so dass letztendlich nur noch der Klageweg offen stand. Das Landgericht in Köln folgte nun in der Verhandlung am 24.11.2015 vollumfänglich der Argumentation des DNV, dass der VDNV die Rechte des DNV an seinen geschäftlichen Bezeichnungen verletzt. In dem angestrebten gerichtlichen Vergleich räumte der DNV dem VDNV eine Frist bis 30.4.2016 zur Änderung des Namens ein und verzichtete auch auf Schadensersatzforderungen.

Planer und Behördenvertreter deutlich besser ansprechen und sie von der Leistungsfähigkeit der deutschen Natursteinbranche überzeugen zu können.

Das soll auch vor Ort erkennbar sein. So werde die Stone+tec 2018 mit einer neuen, großzügigen Hallenbelegung in den Hallen 9, 10, 11 und 12 des Messegeländes Nürnberg stattfinden. Naturstein, Steinverarbeitung sowie Grabmal bleiben dabei inhaltliche Schwerpunkte

Zentralverband Sanitär Heizung Klima:

Bedarf für altersgerechten Umbau

Wenn die so genannten „Baby-Boomer“ in Rente gehen, wird es eng in Deutschlands Wohnungen. Zumindest in denen, die nicht altersgerecht ausgebaut sind. Denn dann fehlen fast zwei Millionen altersgerecht ausgebauten Wohnungen. Das Sanitärhandwerk hat einen Investitionsbedarf von fast 3 Milliarden Euro jährlich errechnet.

Denn der aktuell geplante Bestand hinkt den tatsächlichen Anforderungen um einiges hinterher. Bis 2030 entsteht eine Deckungslücke von fast zwei Millionen Wohneinheiten, um beispielsweise den tatsächlichen Bedarf an Wohnraum bei den 65-Jährigen mit Bewegungseinschränkungen zu decken. Das ist ein Ergebnis einer im Auftrag des Zentralverbands Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) erstellten Prognos-Studie.

„Zusammen mit dem KfW-Programm „Altersgerecht umbauen“ wird das Sanitärhandwerk zu einem entscheidenden Faktor, der sich an der Seite der Politik dieser gesellschaftspolitischen Aufgabe stellt“, sagt Elmar Esser, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima (ZVSHK). Damit würde langfristig nicht nur der Wunsch dieser Generation gefördert, selbstbestimmt zu leben, sondern man trüge auch erheblich dazu bei, mittelfristig die Sozialsysteme zu entlasten, so der Verbandsfunktionär.

Die Evaluation des KfW-Programms „Altersgerecht umbauen“ aus dem Jahr 2014 zeigt, dass der Umbau des Sanitärbereichs im Rahmen der geförderten Einzelmaßnahmen am stärksten nachgefragt wurde. In der Zeitspanne

der Fachmesse. Gleichzeitig möchte man auf diese Weise vermehrt Inspirationen für die Bereiche Gestaltung, Bau und Innenausbau bieten und auch verwandte Werkstoffe wie Engineered Stone und Großkeramik berücksichtigen. Geplant ist außerdem ein zentraler Vortragsbereich, auf dem an allen Messtagen ein reiches Fachprogramm aus praxisnahen Vorträgen, Diskussionen und Präsentationen stattfinden wird.

von 2009 bis 2014 sind von der Förderbank rund 83 000 Maßnahmen unterstützt worden, von denen fast 30 Prozent auf den altersgerechten Umbau der Sanitärräume fiel.

Vorsichtige Schätzungen haben ermittelt, dass bis zum „Zieljahr“ 2030 jährlich etwa 2,96 Milliarden Euro investiert werden müssten, um den tatsächlichen Bedarf zu decken. Doch das wird nach Einschätzung des Verbandes nur gelingen, wenn die eigenen vier Wände zu einem Gesundheitsstandort umgebaut werden. Das KfW-Programm „Altersgerechtes Umbauen“ schaffe dafür die Voraussetzungen, denn es gewährt bis zu 6 250 Euro Zuschuss pro Wohneinheit bei der Kombination von Maßnahmen zur Barriere-Reduzierung und des Einbruchschutzes. Dies sei ein Schritt in die richtige Richtung, so Esser. Der Verband sieht das Sanitärhandwerk für die Umsetzung gut gerüstet. Immerhin seien von den 25 000 deutschen Innungsbetrieben aktuell 3 000 Fachbetriebe für die Anforderungen dieser Aufgaben, wie menschliches Einfühlungsvermögen, fachliches Können, hohes Qualifikationsniveau sowie gewerkeübergreifende Kompetenz, geschult worden. Die Fachbetriebe „Barrierefreies Bad“ sind gelistet in der Handwerkersuche auf „www.shk-barrierefrei.de“.

Information im Internet, Kauf im Geschäft

Gerade im Badezimmersegment grollen Fachhandwerk und -handel der Billigkonkurrenz aus dem Internet. Viele Installateure klagen über Kunden, die ihnen die frisch gekaufte Billigarmatur einfach in die Hand drücken und sie so vom Fachhandwerker zum bloßen Monteur degradieren. Doch eine aktuelle

Erhebung der USP Marketing Consultancy zeigt: Zwar kaufen viele deutsche Privathaushalte das Material für ihre Renovierungs- und Reparaturarbeiten im Badezimmer zum größten Teil selbst. Online-Käufe sind jedoch immer noch deutlich seltener als befürchtet. Und auch den berechtigten Schnäppchenjäger, der im

seiner generellen Preisbewilligungsbereitschaft auch persönliche Design- und Material-Präferenzen.

Sopro stärkt Fachhandwerks-Kompetenz

Die Sopro Bauchemie hat ihre Zusammenarbeit mit dem Fachverband Fliese und Naturstein weiter verstärkt. So sind im aktuellen Programm der Sopro ProfiAkademie für das 1. Halbjahr 2016 jetzt insgesamt elf Handwerkerseminare und Workshops mit dem Qualifizierungsprogramm des Verbandes „Zert-Fliese“ geplant. Aber auch darüber hinaus bietet der Bauchemie-Hersteller den Mitgliedern des Fachverbands und der Innungen professionelle Unterstützung bei der Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter. Durch den Wegfall des Meisterzwanges in den Gewerken der „Fliesen-, Platten- und Mosaikleger“ im Jahre 2004 haben sich qualitativ auch negative Effekte ergeben. Denn gerade im Verleghandwerk wird das Anforderungsprofil an den Verarbeiter immer differenzierter und die Betätigungsfelder werden vielfältiger. Grund dafür sind neben den zunehmend qualitätsorientiert werdenden Bauherren vor allem die zunehmend komplexeren Normen und technischen Regelwerke. So müssen heute Produkte oftmals als ganze Systeme geprüft werden.

Villeroy & Boch steigert Umsatz

Der Villeroy & Boch-Konzern hat seinen Umsatz im Geschäftsjahr 2015 um 4,9 Prozent bzw. 37,5 Mio. Euro auf 803,8 Mio. Euro gesteigert und damit sein stärkstes Umsatzwachstum seit der Wirtschaftskrise im Jahr 2009 erzielt, wie es in dem jetzt veröffentlichten Jahresbericht heißt. Danach betrug die Umsatzsteigerung 4,1 Prozent. Auf dem deutschen Heimatmarkt stiegen die Erlöse im Jahresvergleich um 9 Mio. Euro bzw. 4,1 Prozent auf 227,8 Mio. Euro. Im westeuropäischen Ausland konnten Umsatzzuwächse vor allem in Norwegen (+8,9 Prozent), Spanien (+7,0 Prozent) und Schweden (+5,1 Prozent) erzielt werden. Rückläufig entwickelten sich die Umsätze in Frankreich (-5,8 Prozent) und Italien (-3,7 Prozent). Der Unternehmensbereich Bad und Wellness hat seinen nominalen Umsatz im Geschäftsjahr 2015 um 5,9 Prozent auf 496,9 Mio. Euro gesteigert. Im umsatzstärksten Markt Deutschland übertraf der Unternehmensbereich mit einem Anstieg von 6,9 Prozent sowohl das durchschnittliche Branchenwachstum als auch die Entwicklung der Baukonjunktur.

Zartes Wachstum im Nichtwohnungsbau

Im ersten Halbjahr 2015 hat sich die Zahl der Genehmigungen im Nichtwohnungsbau rückläufig entwickelt. Im dritten Quartal stiegen die Genehmigungszahlen erstmals wieder gegenüber dem Vorjahreszeitraum an, wenn auch nur um bescheidene 1,6 Prozent. So wurden Neubauprojekte im Wert von über 8 Milliarden Euro genehmigt. Das bedeutet für die Branche eine Steigerung um mehr als ein Drittel. In den ersten beiden Quartalen 2015 ging die Zahl der genehmigten Nichtwohngebäude gegenüber den Vorjahresquartalen weiter zurück (3,6 Prozent im ersten, 4,8 Prozent im zweiten Quartal). Im dritten Quartal fasste der Sektor wieder ein wenig Tritt (+1,6 Prozent), und zwar zu etwa gleichen Teilen im Neubau und bei den genehmigungspflichtigen Bestandsprojekten. Kaum Bewegung gibt es im vor sich hin stagnierenden Neubaumarkt für Bürogebäude (0,8 Prozent), auch die landwirtschaftlichen Gebäude blieben weiter hinter dem Vorjahresquartal zurück (10,2 Prozent). Gestärkt wurde der Sektor vom Genehmigungszuwachs bei der gewichtigen Gebäudesparte Fabrikgebäude (+6,2 Prozent).

► Geschäft dreist die Beratung abgreift, bevor er zu Hause am PC bestellt, gibt es im Badsegment selten, in der Regel ist es sogar umgekehrt.

Auf der Basis von 2 200 monatlichen Befragungen von Verbrauchern in 11 europäischen Ländern gibt die USP Marketing Consultancy viermal im Jahr den europäischen Heimwerker- und Renovierungsmonitor heraus. Die Ergebnisse für das deutsche Badsegment aus dem 3. Quartal 2015 sind aufschlussreich, was das Einkaufsverhalten angeht.

Danach hat nur ein Fünftel der befragten deutschen Heimwerker und Modernisierer, die zwischen dem 3. Quartal 2014 und dem 3. Quartal 2015 kleinere oder größere Renovierungsarbeiten im Badezimmer in Angriff nahmen, die Produkte über einen Fachhandwerker bezogen. Mit 39 Prozent hatte der Baumarkt den größten

Anteil an den Einkäufen, weit vor Online-Shops (14 Prozent) und Badezimmerfachgeschäften für Endverbraucher (10 Prozent).

Das Internet ist als Einkaufsort offenbar weniger wichtig, als Informationsquelle dagegen schon: 43 Prozent der Badezimmer-Renovierer, die ihr Bad rundum erneuert haben, haben zuvor Produktrecherchen über das Internet betrieben. Bei den Teilrenovierern hat sich immerhin ein Drittel (34 Prozent) online über Badezimmerprodukte informiert.

Außerdem gab fast jeder zweite Verbraucher an, sich erst vor Ort im Geschäft endgültig für eine bestimmte Marke entschieden zu haben. Der Handel, egal ob Fach- oder Baumarkt, ist demnach also weiterhin gut beraten, vor Ort auf Serviceleistungen wie Produktberatung zu setzen. (Quelle: Bauinfoconsult)

Zur Person * *Michael Schulzki* (37) hat zum

Jahresbeginn 2016 die Leitung des Vertriebsbereiches Ost der Sopro Bauchemie GmbH in Berlin übernommen. Der gelernte Fliesenlegermeister und Master of Engineering für das Bauwesen arbeitet bereits seit 2007 als Anwendungstechniker in der Wiesbadener Zentrale des Herstellers. Zu seinen Aufgabenbereichen dort gehörte die gesamte Facette der technischen Kundenbetreuung vom Baustellenservice bis zur Vortragsarbeit im Rahmen der Sopro ProfiAkademie und zahlreichen Weiterbildungseinrichtungen der Branche. Schulzki tritt die Nachfolge von *Volker Aderhold* an, der seit Oktober 2006 das Sopro Verkaufsgebiet Ost leitete und sich jetzt nach fast 25 Jahren bei der Sopro Bauchemie in den Ruhestand verabschiedet hat.

* *Ingrid Vogel*, seit der Gründung vor 20 Jahren erfolgreich als Geschäftsführerin des zur deutschen Steuler-Gruppe gehörenden Fliesenherstellers Keratteam im sächsischen Leisnig tätig, hat Ende Januar 2016 ihre aktive Zeit in dieser Position beendet. Als Nachfolger wurde *Thomas Pfalzgraf* (52) verpflichtet. Als Marketingleiter und Verantwortlicher für den internationalen Vertrieb beim Augsburger Bauchemie-Hersteller PCI Bauchemie GmbH eignete sich Pfalzgraf Fachkenntnisse über Fachhandelsstrukturen und Baumärkte an. Zuletzt war Pfalzgraf über mehrere Jahre als Geschäftsführer im Automotive-Bereich tätig.

* *Joachim Stücke* (54) wird seine Position als Geschäftsführer der Hansa Armaturen GmbH aufgeben. *Pekka Kuusniemi*, Präsident und CEO Oras Group, übernimmt die alleinige Geschäftsführung, unterstützt vom Oras Group Management Team. Stücke, der 2008 zum Vorstand der damaligen Hansa Metallwaren AG bestellt wurde, die im Herbst 2014 zur Hansa Armaturen GmbH umfirmierte, wird das Unternehmen Ende Mai

auf eigenen Wunsch und auf Grund privater Aspekte verlassen. *Manfred Stratmann*, bisher Vertriebsleiter für den klassischen Vertrieb, übernimmt nun die Gesamtvertriebsleitung Deutschland, inklusive der Verantwortungsbereiche Projekt Management und Kundenzentrum. Das Stuttgarter Unternehmen gehört seit 2013 zur finnischen Oras Group. * Wechsel in der Ardex-Geschäftsführung: *Dr. Rüdiger Oberste-Padtberg* (65), technischer Geschäftsführer, hat mit dem Erreichen des Rentenalters sein Geschäftsführungsmandat niedergelegt. Der Diplom-Mineraloge war seit 1992 zunächst als Leiter Forschung und Entwicklung und ab 2010 als Geschäftsführer für die Verantwortungsbereiche Forschung & Entwicklung und Technik bei der Ardex GmbH, Witten, tätig. Er bleibt dem Familienunternehmen aber erhalten und wird in Zukunft in Teilzeit als Berater weiterhin aktiv sein. Die Nachfolge übernimmt *Dr. Hubert Motzet* (50), der bereits seit dem 1. Oktober 2014 Mitglied der Geschäftsführung ist und sich von Beginn an die technische Geschäftsführung mit Oberste-Padtberg geteilt hat, um einen reibungslosen Übergang innerhalb der Führungsmannschaft zu gewährleisten.

* Seit 1. Januar 2016 verantwortet *Torsten Grinda* die Vertriebsleitung Deutschland für die zur Steuler-Gruppe gehörende Fliesen-Marke Grohn. Grinda begann 1991 seine Tätigkeit für die keramische Fliesenindustrie und war seit 2012 bei Grohn Gebietsleiter im Außendienst. Grinda soll die Arbeit des im vergangenen Jahr unerwartet verstorbenen *Peter Wentzek* weiterführen. Zeitgleich übernahm *Christian Blanke* das Verkaufsgebiet von Torsten Grinda als Außendienstler. Der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann war nach seiner Ausbildung Ende der 1990er-Jahre bereits als Juniorverkäufer bei der Norddeutsche Steingut AG im Außendienst tätig. In den vergangenen 15 Jahren sammelte Blanke in verschiedenen Unterneh-

men der Fliesen- und Bauchemieindustrie weitere Erfahrungen.

* Codex, die Fliesenleger-Marke der Uzin Utz AG, verstärkt das Vertriebsteam. Fliesenlegermeister *Dominik Gutmann* ist seit Anfang Oktober 2015 als Codex-Gebietsleiter verantwortlich für den Aufbau des Großraums Heilbronn. *René Scheffler*, gelernter Fliesenleger, verstärkt das Codex Vertriebsteam als Gebietsleiter mit Fokus auf die Region Ostwestfalen und Ruhrgebiet. Ebenfalls seit Oktober 2015 ist *Andreas Schmid* als Gebietsleiter für den Großraum Augsburg verantwortlich. Schmid ist gelernter Groß- und Einzelhandelskaufmann.

* *Oliver Doba* (42) ist bei Dural als neuer Vertriebsleiter für Deutschland, Österreich und die Schweiz zuständig. Mehr als 20 Jahre Branchenerfahrung kann Doba bei seiner künftigen Aufgabenstellung einbringen, war im Außen- wie im Innendienst ebenso tätig wie in der Vertriebsleitung. Der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann war zuletzt bei einem deutschen Fliesenhersteller für den Ausbau der Fachhandels-Kontakte in Deutschland zuständig.

* Der Familienunternehmer *Harald Müller*, Geschäftsführender Gesellschafter der Emco Group, ist am 18. Dezember 2015 im Alter von 74 Jahren nach längerer Krankheit verstorben. Müller hat 47 Jahre lang die Entwicklung des von seinem Vater gegründeten Unternehmens maßgeblich geprägt. Mit Pioniergeist, Weitsicht und einem strategischen Führungsstil hat er die Expansion des Familienunternehmens vorangetrieben und neue Produkt- und Geschäftsbereiche erschlossen. Das 70-jährige Unternehmen operiert heute weltweit, wie drei Emco Töchter im Geschäftsfeld Architecture beweisen: Emco Bad (Bad-Accessoires und Badausstattungssysteme), Emco Bau (Saubertlauf- und Eingangsmattensysteme) und Emco Klima (lüftungs- und klimatechnische Systemlösungen).



RENOVA NR. 1 COMFORT PERSÖNLICHE FREIRÄUME ERHALTEN.



Modernes Design und besonderer Komfort für vorausschauend geplante Bäder. Die Waschtisch-, WC- und Möbellösungen von Renova Nr. 1 Comfort sind funktional intelligent durchdacht. Erfahren Sie mehr auf: www.keramag.de/bad-serien/renova-nr-1-comfort



Wegweisend für Ihre Planungen.

Innovationen

Exklusive Messerundgänge

Hochkarätige Vorträge

Smart Home

Bad-Arena

Networking

Mehr Infos und
Ihr kostenfreies Ticket:
www.ifh-intherm.de/experte



Sanitär, Heizung, Klima,
Erneuerbare Energien

05. – 08. April 2016
Dienstag – Freitag
Messezentrum Nürnberg



GHM
Your Fair Partner