

PROFIREPORT

DAS KUNDENMAGAZIN DER SAINT-GOBAIN BUILDING DISTRIBUTION DEUTSCHLAND GMBH

AUSGABE 4 | DEZEMBER 2011

PORTRÄT:

EINE KARRIERE MIT QUALITÄT



SCHWERPUNKT: FLIESE

AKTUELL

Kleines Bad ganz groß

SERVICE

Serie „Moderne Baustelle“ – Teil 8

FOKUS

Barrierefreiheit: Der Staat zahlt mit

SERVICE

Neue Arbeitsschutzregelungen

PERSPEKTIVE

Fliesenexperte Cit im Interview

POSITION

Nachbericht: Fliesen Preview 2011

DER PROFIREPORT HERAUSGEBER STELLT SICH VOR

DIE SGBD DEUTSCHLAND – EINE STARKE GEMEINSCHAFT AUS 20 VERTRIEBSMARKEN. FÜR JEDEN EINSATZBEREICH.



Logos of member companies:

- DIE BALZER GRUPPE
- Bauzentrum Oskar Huber
- DÄMMISOL
- DERN Fliesenwelt
- Fliesen Discount
- Gallhöfer ALLES FÜR DACH + FASSADE
- IBA HALBERG
- isobau Gute Dienste mit Wissen leisten.
- KLUWE
- Muffenrohr
- obv Baustoffe und Fliesen
- Fliesen Zentrum Nord Platten Peter
- PLATTFORM HANDWERKER-FACHMARKT
- raab karcher
- saxonia baustoffe
- SCHÄFER Dach GmbH Fachhandel für Dach und Fassade
- SCHULTE Tiefbauhandel
- SOLARKAUF
- SPORKENBACH DER BAUFACHHÄNDLER

EDITORIAL

FLIESEN: AKTUELL, ATTRAKTIV, NACHHALTIG



Sehr geehrte Geschäftspartner und Leser,

nach dem Motto „Früher bestaunen, früher bemustern, früher bestellen!“ fand Anfang September schon zum 8. Mal die Raab Karcher Fliesen Preview statt – traditionsgemäß bereits einige Wochen vor der Fachmesse Cersaie in Bologna. Die Veranstaltung im hessischen Fulda verzeichnete in diesem Jahr mit über 1800 Besuchern einen neuen Teilnehmerrekord.

Die Akzente wurden sowohl in Fulda als auch in Bologna bei den Formaten und dem Einsatz von digitalen Glasur- und Dekortechnologien gesetzt. Nicht zuletzt um Ihnen und Ihren Kunden auch weiterhin innovative Produkte in diesen Bereichen bieten zu können, ist SGBD auf internationaler Ebene eine neue strategische Partnerschaft mit dem spanischen Hersteller PORCELANOSA eingegangen. Darüber hinaus übernimmt SGBDD den alleinigen Vertrieb des Hello Kitty-Sortiments für das italienische Dekorstudio Gamma Due in Deutschland.

Dass für die überwiegende Mehrheit der Fliesenindustrie, ebenso wie für den Endverbraucher, heutzutage Nachhaltigkeit und damit der ressourcenschonende Einsatz von Energie und Rohstoffen gang und gäbe ist, ist selbstverständlich. Ein guter Grund, warum auch Sie triftige Argumente für das Energiesparen und das gesunde Wohnen mit Keramik in Ihr Beratungsgespräch einbinden sollten.

Wie sich der Fliesenmarkt entwickelt und welche Herausforderungen insgesamt zu bewältigen sind, erklärt Carlo Cit, einer der Pioniere des deutschen Fliesenfachhandels und ausgewiesener Kenner der Branche, in unserem Experteninterview. Er ist überzeugt: Qualität setzt sich langfristig durch.

Das sieht auch Alf Oppermann so. In unserem Handwerkerporträt stellen wir Ihnen den Inhaber der Oppermann Bau GmbH aus Halle an der Saale vor, die sich mit Fliesen-, Platten- und Mosaiklegearbeiten vor allem bei öffentlichen Auftraggebern einen Namen gemacht hat.

Dies und mehr erwartet Sie im aktuellen PROFIREPORT. Viel Spaß bei der Lektüre!

Ihr Udo Brandt
Vorsitzender der Geschäftsführung SGBDD

INHALT

HEFT 4 ■ DEZEMBER 2011

AKTUELL

- 06 Keramikfliesen – auch im Objekt unverzichtbar**
Fliesen im Objektbau

- 10 Kleines Bad ganz groß**
Komfort im Minibad – Tipps für Profis

- 14 Praktisch und schön auf der ganzen Linie**
Linienentwässerung im Bad

PERSPEKTIVE

- 16 Experteninterview**
Fliesenfachmann Carlo Cit: Qualität zahlt sich langfristig immer aus

FOKUS

- 21 Der Staat zahlt mit**
Fördermittel für barrierefreie Wohnungsanpassungen

PORTRÄT

- 24 Eine Karriere mit Qualität**
Alf Oppermann: Fliesen-, Platten-, Mosaikleger als Traumberuf

SERVICE

- 28 Frau am Bau**
Teil 8 der Serie „Moderne Baustelle“: Frauen im Bauhandwerk
- 36 Qualität und guter Service besonders gefragt**
Zielgruppenanalyse 50plus für das Fliesenlegerhandwerk
- 40 Betriebsspezifische Gefährdungsbeurteilung ausschlaggebend**
DGUV-Vorschrift 2: Neue Arbeitsschutzregelungen
- 44 Richtig pflegen – länger Freude haben**
Fliesenpflege – von der Grundreinigung bis zum Problemfall Schimmel

POSITION

- 50 Wohnluxus mit Keramik**
Aktuelle Fliesentrends auf der Raab Karcher Preview 2011

- 52 Immer einen Besuch wert**
Nachlese: Raab Karcher Innovative 2011

- 54 Fliesen für höchste Ansprüche**
PORCELANOSA neuer SGBDD Partner mit Exklusivsortiment „CER Collection“

- 56 KERAMUNDO: Mit neuer Marke Chancen nutzen**
„Raab Karcher Fliesenwelt“ wird umbenannt

- 57 Ausgezeichnetes Design für zu Hause**
KERMOS Fliesenserie Nepal

- 59 Katzenliebhaber aufgepasst: Hello Kitty ist da!**
Exklusive Zusammenarbeit mit Gamma Due

- 60 Schön und perfekt bis in die letzte Ecke**
Exklusiv bei SGBDD: Fliesen von Jasba und Ragno

DIALOG

- 62 Vorschau, Impressum**

16 Experteninterview

Als ehemaliges Vorstandsmitglied des Verbandes des Deutschen Fliesenfachhandels und heutiger Inhaber einer auf die Fliesenindustrie spezialisierten Unternehmensberatung ist Carlo Cit ein ausgewiesener Kenner der Branche. Er weiß: Qualität zahlt sich langfristig immer aus.

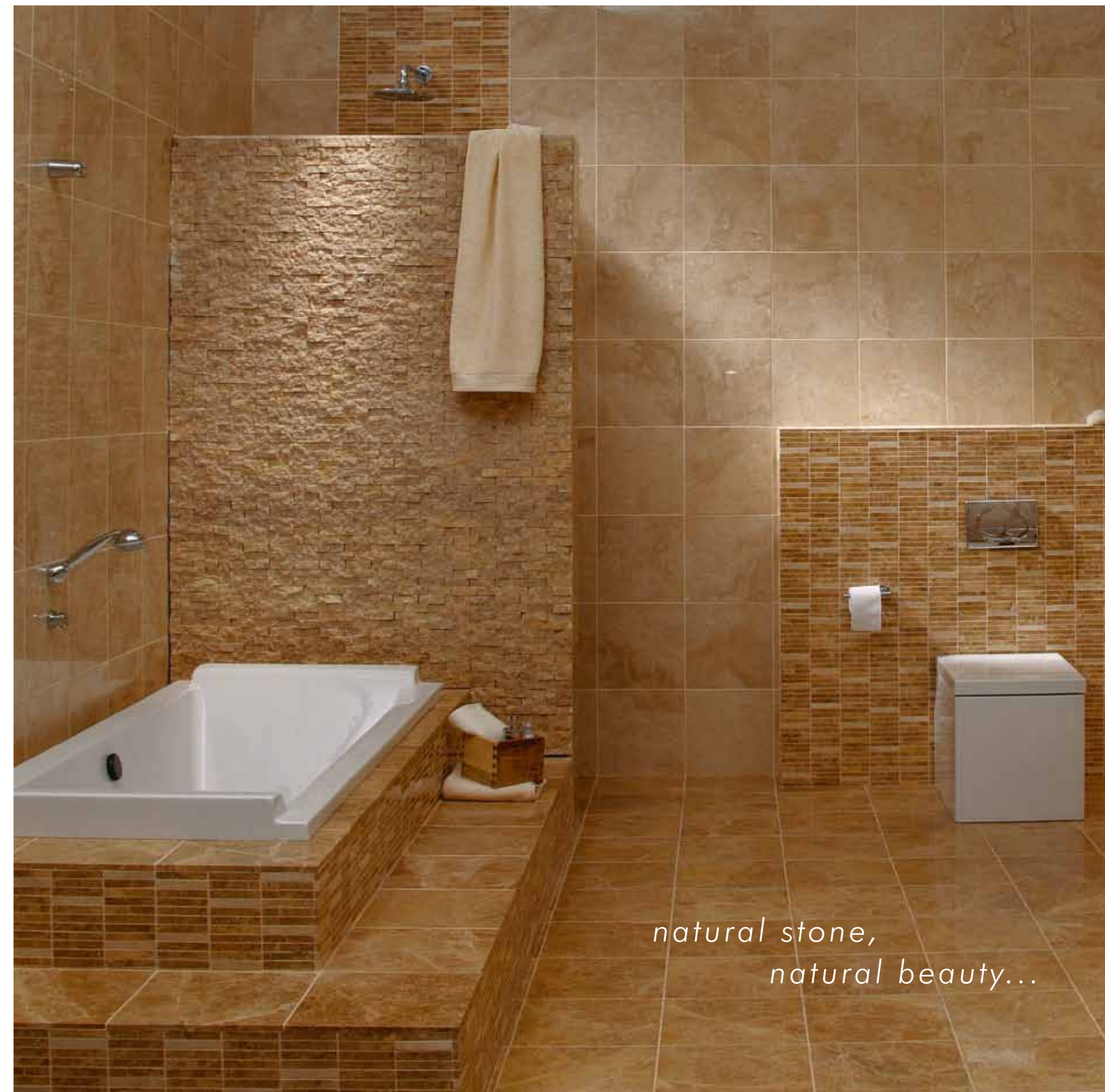
24 Handwerkerporträt: Alf Oppermann

Um Qualität dreht sich auch bei Alf Oppermann alles. Und um Leidenschaft. Denn Fliesen-, Platten- und Mosaikleger war und ist der erklärte Traumberuf des erfolgreichen Unternehmers aus Sachsen-Anhalt.



28 Frau am Bau

In Teil 8 der Serie „Moderne Baustelle“ stellen wir Ihnen drei im Bauhandwerk erfolgreiche Frauen vor. Frauen? Ja! Immerhin sind heute rund 27 % der neuen Auszubildenden im Handwerk weiblich und etwa 37 % der Meisterprüfungen werden von Frauen abgelegt – Tendenz steigend.





FLIESEN IM OBJEKTBAU

KERAMIKFLIESEN – AUCH IM OBJEKT UNVERZICHTBAR

Auch so können moderne Kantinen oder Teeküchen aussehen: Modular aufeinander abgestimmte Farben, Formate und Oberflächen erlauben individuelle und zugleich schlüssige Konzepte.

ES GIBT BEGRIFFE, DIE TAGTÄGLICH VERWENDET WERDEN, BEI GENAUERER BETRACHTUNG JEDOCH SCHWER EINDEUTIG ZU BESCHREIBEN SIND. EIN BEISPIEL DAFÜR IST „OBJEKT(BAU)“. DOCH WAS IST EIN OBJEKT? UND WAS MACHT FLIESEN BESONDERS GEEIGNET DAFÜR?

Häufig wird versucht, die Definition von der Größe abzuleiten, nach dem Motto: Alles ab einer gewissen Quadrat- oder Kubikmeterzahl umbauter Raum ist ein Objekt. Dieser Ansatz ist jedoch schnell ad absurdum geführt, denn die Größe allein sagt nichts aus über den architektonischen Anspruch. Aus diesem Grund wird nachfolgend statt „Fliesen im Objekt“ auch der Begriff „Architekturkeramik“ verwendet, wofür folgende Merkmale als pragmatische Definition gelten könnten:

- Das Projekt befindet sich im öffentlichen Raum,
- wird von professionellen Bauschaffenden, also Architekten, Fliesenlegern oder dem Fliesenfachhandel begleitet,
- folgt einem professionellen Gestaltungskonzept,
- erfüllt relevante professionelle, technisch-funktionale Attribute wie z. B. Trittsicherheit.

Während Keramikfliesen früher häufig auf rein funktionale Bereiche wie Brauereien, gewerbliche Großküchen, Laboratorien, Autowerkstätten o. Ä. reduziert wurden, sind sie mittlerweile längst integraler Bestandteil der Innenarchitektur.

Atmosphäre durch Farbe

Farbe ist eines der ältesten und vielfältigsten Gestaltungsmittel im Bauwesen. Entsprechend wichtig ist eine breite Auswahl fein abgestufter Nuancen, um entweder Ton in Ton zu kombinieren oder mit spannungsreichen Kontrasten zu arbeiten. Keramische Farbpaletten erfüllen diesen hohen Anspruch mit Bravour: Sie decken das gesamte Spektrum differenziert ab, sind in verschiedenen Glanzgraden herstellbar und tragen oft entscheidend dazu bei, eine gewünschte Atmosphäre bzw. ein bestimmtes Ambiente zu schaffen. Hinzu kommt der Vorzug der Lichtechtheit, wodurch sich dieses Material von vielen anderen positiv abgrenzt: Selbst bei intensiver Sonneneinstrahlung oder Beleuchtung gibt es kein Ausbleichen, Verfärben oder Verblässen. Realisierte Farbkonzepte bleiben so dauerhaft erhalten.

Viele Formate – viele Kombinationen

Formate, Dimensionen und Proportionen sind weitere wesentliche Komponenten in der Architektur. Neben einer möglichst großen Anzahl unterschiedlicher Abmessungen ist vor allem deren Kombinierbarkeit ein wesentliches Kriterium



Keramik etabliert sich in vielen Bereichen des Objektbaus, z. B. in Läden, Boutiquen, Kaufhäusern (hier: Galeria Kaufhof, Berlin-Alexanderplatz) und ähnlichen Anwendungsgebieten mit besonders hohen ästhetischen und funktionalen Ansprüchen.

bei Objekten. Renommierte Architekturkeramik-Marken bieten dafür modulare Baukästen an. Der Nutzen liegt auf der Hand: Durch die breite Auswahl miteinander kombinierbarer Formate können Flächen elegant proportioniert und spannungsreich rhythmisiert werden. Keramikfliesen bieten durch das Prinzip der Vervielfachung von gleichen oder modular zusammenpassenden Einheiten eine natürliche Ordnung. Die Fuge ist demnach kein lästiges Übel, sondern gestalterisches Element. Darüber hinaus kann dasselbe Format unterschiedlich verlegt werden: Diagonale Anordnung lässt schmale Flächen großzügiger erscheinen, lineare Verlegung vermittelt klare Stringenz, ein Halb- oder Drittelverband sorgt für Lebendigkeit ohne Unruhe. ▶▶▶



Hohe Belastbarkeit, flexibel herstellbar

Unterschiedliche Dicken sind in gewichtsbelasteten industriell-gewerblichen Bereichen oder Supermärkten von Bedeutung. Die Dicke von Keramikfliesen ist maßgeschneidert auf die zu erwartende Belastung auslegbar, um so die jeweiligen Anforderungen sicher zu erfüllen und gleichzeitig unnötige Kosten durch Überdimensionierung zu vermeiden. Auch hier überzeugt und verblüfft der Werkstoff Keramik: Die Druckfestigkeit von Steinzeug erreicht bis zu 300 N/mm² und liegt damit um das zehnfache bis 20fache höher als die von Zementmörtel, Estrich oder Stahlbeton.

Ökologisch vorbildlich

Umweltschutz, Nachhaltigkeit und „grünes Bauen“ zählen zu den vordringlichsten Aufgaben unserer Zeit. Keramikfliesen liefern darauf die passende Antwort: Sie sind einer der nachhaltigsten Baustoffe und bewähren sich seit Jahrtausenden als unschädlich für Mensch und Umwelt. Die

Herstellung erfolgt auch heute noch aus durchweg natürlichen Bestandteilen, hauptsächlich Ton, Kaolin, Quarz und Feldspat. Darüber hinaus spielen Recycling bzw. geschlossene Kreisläufe für feste, gasförmige und flüssige Medien eine wichtige Rolle. Im besten Fall kann sogar abwasserfrei produziert werden durch komplette Wiederaufbereitung des Brauchwassers. Zum Brennen wird mit Erdgas einer der saubersten Energieträger überhaupt verwendet. Darüber hinaus entsteht am Ende des Lebenszyklus kein aufwändig zu entsorgender Sondermüll, sondern unkomplizierter, grundwasserneutraler Bauschutt, der z. B. als Auffüllmaterial im Straßen- und Wegebau begehrt ist.

Gute Zukunftsaussichten

Keramikfliesen sind extrem pflegeleicht, farb- und lichtecht, chemikalienbeständig, ritz-, stoß- und druckfest, nicht brennbar, langlebig und dadurch nachhaltig bzw. preiswert, wärmeleitend und

Öffentliche Schwimmbäder sind nach wie vor eine Domäne von Keramikfliesen. Durch das breite Angebot an Farben, Formaten und Formteilen können nicht nur das Becken selbst, sondern auch der Beckenumgang und angrenzende Bereiche wie Duschen, Umkleiden, Saunen, Restaurants etc. ganzheitlich gestaltet werden.

-speichernd, antistatisch, bakterienfeindlich und nehmen weder Gerüche an, noch geben sie welche ab. Darüber hinaus ermöglichen sie ganzheitliche Gestaltungskonzepte, die sogar raum- oder stockwerkübergreifend umsetzbar sind. Nicht zu vergessen die nur auf den ersten Blick banal klingende Tatsache, dass keramische Fliesen zu den wenigen Belagsarten zählen, die sowohl am Boden als auch an der Wand gut zur Geltung kommen – im Gegensatz zu anderen Materialien, die überwiegend nur an der Wand (Tapeten, Putz, Anstriche) oder nur am Boden (Parkett, Laminat, Teppich, PVC, Linoleum, Gummi, Kork) eingesetzt werden können. Gleichzeitig harmonisieren sie mit Stoffen wie Glas, Leder, Naturstein oder Textilien. Hervorragende Voraussetzungen also, um dem anspruchsvollen Objektbau auch zukünftig wertvolle Impulse zu geben. ◀



Keramikfliesen von AGROB BUCHTAL sind integraler Bestandteil moderner Architektur. Dieses Beispiel zeigt Bosco, eine Serie, die souveräne Eleganz im XXL-Format vermittelt.

agrob-buchtal@deutsche-steinzeug.de - www.agrob-buchtal.de



DEUTSCHE STEINZEUG AGROB BUCHTAL

NEU!

FÜR BESONDERS KRITISCHE UNTERGRÜNDE...

BOTAMENT® M 53 EXTRA
SYSTEMBAUSTOFFE

25 kg

BOTAMENT® M 53 Extra...

...ist eine faserarmierte, zementäre Nivelliermasse zum Ausgleichen von Unebenheiten auf kritischen Untergründen wie Holzdielenböden, Spanplatten V 100, fußbodenbeheizte Flächen sowie Gussasphalt.



Gerissener Estrich



Holzdielenboden

BOTAMENT®
SYSTEMBAUSTOFFE

KOMFORT IM MINIBAD – TIPPS FÜR PROFIS

KLEINES BAD GANZ GROSS



AUCH WER WENIG PLATZ UND GELD ZUR VERFÜGUNG HAT, KANN EIN KOMFORTABLES BAD EINRICHTEN. SPEZIELL FÜR KLEINE RÄUME ENTWICKELTE LÖSUNGEN MACHEN DIES MÖGLICH.

Ein wenig Mut gehört allerdings schon dazu, um eine winzige Nasszelle in einen Ort zu verwandeln, in dem Körperpflege sozusagen zu einem Wohlfühlfaktor wird. Zum Beispiel der Mut zur Größe. Im Gegensatz zur immer noch weit verbreiteten Meinung lassen großformatige Fliesen an den Wänden und auf dem Boden Räume nicht kleiner wirken, sondern verleihen ihnen ein elegantes und großzügiges Ambiente. Im Idealfall enden Fliesenspiegel dann auf einer Höhe – etwa dem Türstock oder der Vormauerung, so dass die Umgebung ruhig und einheitlich wirkt. Wer den Boden noch dazu diagonal verlegen lässt – egal wie viel Platz dafür zur Verfügung steht –, darf sich über einen Raumeindruck freuen, der so manches wesentlich größere Bad in den Schatten stellt.

Kleines Bad, kleiner Geldbeutel, viel Komfort. Was auf den ersten Blick unmöglich erscheint, ist mit Hilfe von neuen Produkten und ein paar durchdachten Planungsideen gar nicht so schwer. Wer hier Wissen vorweisen kann, kann seine Kunden besser und gezielter beraten. Er kann Aufträge abwickeln, an denen der Wettbewerb scheitert, und er kann Kunden glücklich machen, die mit ihren winzigen Nasszellen unzufrieden sind.

Aufgeräumt muss es dafür allerdings schon sein. Schränke, besonders Wand- und Spiegelschränke, in denen Zahnbürsten, Cremes und Schmutzwäsche verschwinden, sind die Grundlage eines geräumig wirkenden Badezimmers. Wo es möglich ist, empfehlen sich hängende Schrankvarianten, so dass der Boden weitgehend frei bleibt. Auch das trägt zu einem großzügigen Raumeindruck bei.

Kurzgrößen der Sanitärgegenstände sparen Platz

Bei der Farbgebung sollten Planer und Besitzer kleiner Bäder ebenfalls ein paar Grundregeln beachten: Zu viele verschiedene Töne machen Räume unruhig – und klein. Zudem wirken helle Farben weitläufiger als dunkle, doch wer zum Beispiel eine anthrazit geflieste Wand mit einem Spiegel gegenüber kombiniert, ist ebenfalls gut beraten. Letzterer darf durchaus üppig ausfallen und gerne auch von Wand zu Wand reichen, dann erscheint das Badezimmer sofort doppelt so groß.

Platz gespart werden kann im Gegenzug bei den Sanitärgegenständen: Fast jeder Hersteller hat mittlerweile Kurzvarianten seiner WCs im Angebot, mit denen sich ohne jeglichen Komfortverlust ein paar Zentimeter Raum gewinnen lassen. Auch Waschbecken, Badewannen und Duschtassen gibt es in verschiedenen Größen von minimalistisch bis riesig, so dass sie entsprechend der vorhandenen Raumgröße passgenau in die Planung integriert werden können. Durchgehende Waschtischplatten wirken selbst dann großzügig, wenn sie schmal ausgeführt sind und die darin integrierten Becken eher klein. Wer auf die Badewanne verzichtet und nur eine Dusche einbaut oder die Wanne mit einer Duschtrennung kombiniert,



Nicht jeder kann ein geräumiges Bad sein Eigen nennen. Aber auch kleine Bäder können großzügig wirken, wenn man ein paar Regeln beachtet.

gewinnt zusätzliche Fläche. Klares oder mattes bzw. bedrucktes Glas als Abtrennung erscheint darüber hinaus edler – und ebenfalls großzügiger – als der altbewährte Duschvorhang. Die Dusche wiederum trägt zu einem positiven Raumeindruck bei, wenn sie bodengleich eingebracht wurde und keine hoch aufragende Duschtasse zu sehen ist.

Überschaubarer Aufwand – große Wirkung

Wer all diese Grundregeln beachtet, wird erstaunt sein, wie groß das so geplante Zimmer wirkt. Um den Traum vom Luxusbad auf kleinem Raum trotz schmalen Geldbeutels zu verwirklichen, fehlen nur noch ein paar besondere Ausstattungsgegenstände. Und auch hier hat der Markt einiges zu bieten. Zum Beispiel Heizkörper, die sich eng an die Wand pressen und dabei gleichzeitig als Handtuchhalter dienen. Sie wirken nicht nur edel, sondern erfreuen ihre Besitzer noch dazu täglich mit kuschelig warmen Handtüchern. Eine elektrische Fußbodenheizung, die – unter den Fliesen verlegt – bei Bedarf eingeschaltet wird, erhöht den Komfort jedes Badezimmers zusätzlich. Viel Freude machen darüber hinaus großzügige Regenduschen oder etwa Massagebrausen, die problemlos in jede Dusche integriert werden können. Wer etwas tiefer in die Tasche greifen

möchte, wählt alternativ ein Duschpaneel – spricht: eine Duschsäule mit „Wellnessausstattung“ anstelle einer gewöhnlichen Armatur. Sie kann beim Auszug problemlos mitgenommen werden und empfiehlt sich daher besonders bei gemieteten Wohnungen. Richtig: Ein so gestaltetes Badezimmer erfordert zweifellos mehr planerischen Aufwand als ein regulär ausgestattetes. Doch die Kosten für die Ausstattung sind nur wenig höher als für die Standardnasszelle. Und der Gewinn an Komfort ist schlichtweg unbezahlbar. Der Kunde wird es danken. ◀

GRUNDREGELN FÜR KLEINE BÄDER

- Große Fliesenformate wirken großzügig
- Helle Farben schaffen Raum
- Spiegel verdoppeln optisch die vorhandene Fläche
- Kurzgrößen bei Sanitärobjekten sparen wertvollen Platz
- Regendusche und Duschpaneel passen auch in kleine Räume





AKDO: WAND- UND BODENBELÄGE AUS NATURSTEIN

AUCH IN DEUTSCHLAND ETABLIERT

GUT EIN JAHR NACH DER GRÜNDUNG DES ZENTRALLAGERS FÜR MITTELEUROPA IM SÜDDEUTSCHEN UFFENHEIM ZIEHT DIE AKDO NATURSTEIN GMBH EINE POSITIVE BILANZ.



Die hochwertigen Wand- und Bodenfliesen sowie Mosaiken für den Innen- und Außenbereich von AKDO, einer führenden Marke für Natursteinprodukte, werden in über 30 Ländern vertrieben. Seit über einem Jahr auch in Deutschland. Hier wurde nicht nur das Zentrallager für den mitteleuropäischen Bereich eingerichtet. Vielmehr sind zwischenzeitlich alle Verkaufsgebiete mit Außendienstmitarbeitern besetzt, so dass Kunden flächendeckend betreut werden können und bestmöglicher Service geleistet werden kann.

Vor diesem Hintergrund wurden auch sämtliche Verkaufsdisplays der zum umfangreichen deutschen Lagersortiment zählenden Produkte neu gestaltet. Außer von diesem ansprechenden und einfach zu handhabenden Konzept profitieren AKDO Kunden durch das neue Lager von kurzfristigen Lieferzeiten – ein wichtiger Aspekt im heutigen Tagesgeschäft. Auch große Projekte kön-

nen aufgrund einer durchdachten Lieferkette mit der Muttergesellschaft in der Türkei kundenorientiert realisiert werden. Zu den Referenzen zählen unter anderem der Parfümeriefilialist Douglas sowie das Vier-Sterne-Hotel California auf dem Kurfürstendamm in Berlin.

Spezialität Mosaikbilder

Eine weitere Stärke von AKDO ist die Anfertigung von Mosaikbildern, die nach Kundenwünschen in jeder beliebigen Größe und zahlreichen Designs angefertigt werden können. Auf der Basis einer Vorlage des Kunden erstellt der Natursteinspezialist innerhalb von nur drei Tagen ein individuelles Angebot. Dabei kann AKDO auf über 140 verschiedene Farbvarianten zurückgreifen, die ständig im Werk vorrätig sind. Steingrößen von lediglich 5 x 5 mm bewirken eine Tiefen- und Detailwirkung, die optisch überzeugt.

Durch Investitionen in die Produktion ist es AKDO entgegen dem Markttrend gelungen, für einige Produkte die Preise in der Fertigung zu reduzieren. Diese Kostenvorteile werden an den Markt weitergegeben. Eine weitere Innovation bei der Schwestergesellschaft in den USA sind die beiden neuen Oberflächen „Sandstorm“ und „Ploverline“, die mit ihrer Oberflächenbeschaffenheit

neuartige Gestaltungsmöglichkeiten bieten und das Gesamtprogramm abrunden. Auf Anfrage stehen diese auch für den mitteleuropäischen Markt zur Verfügung. ◀

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.akdo.com

FLIESENVERLEGUNG AUF BEHEIZTEN FLÄCHEN

AUSGEGLICHEN UND STABIL

OBWOHL DIE FLIESENVERLEGUNG AUF BEHEIZTEN KONSTRUKTIONEN MITTLERWEILE ZUM ALLTAG AUF DEM BAU GEHÖRT, LÄUFT DABEI LÄNGST NICHT IMMER ALLES GLATT – ES SEI DENN, MAN ARBEITET MIT EINER NIVELLIERMASSE VON BOTAMENT.



Links unten: Kritische Untergründe erfordern besondere Produktsysteme.
Rechts: Einsatz BOTAMENT M 53 Extra im Autohaus Brass, ca. 700 m². Verarbeiter: Firma Ralf Komm, Riedstadt.



Nach wie vor liegen Fußbodenheizungen als effiziente und optisch ansprechende Variante der Gebäudeheizung voll im Trend. Dies gilt nicht nur für den Neubaubereich, sondern auch für zahlreiche Sanierungsmaßnahmen, bei denen häufig neben dem Wunsch nach einer Bodenbelags-erneuerung auch der Bedarf an einer neuen, komfortablen Heizung besteht.

Doch dabei gilt es einiges zu beachten: Die Hauptursache für Konstruktionsfehler und spätere Baumängel liegt fast immer in der unzureichenden oder fehlenden Abstimmung der beteiligten Gewerke. Auch die Kommunikation zwischen Bauherr, Architekt und Fliesenleger, der die Baustellenbühne in der Regel zuletzt betritt, funktioniert erfahrungsgemäß nicht immer reibungslos. Wie sich der Ablauf zur Erstellung eines mit Fliesen zu belegenden, konventionellen Heizestrichs nach DIN 18560 gestalten sollte, beschreibt das hinreichend bekannte ZDB-Merkblatt „Schnittstellenkoordination“. Was aber, wenn der Kunde sich für eines der neuen, dünnenschichtigen Flächenheizungssysteme entscheidet?

Wichtig: gute Abstimmung

Viele dieser Systeme werden in Verbindung mit Nivelliermassen als Verbundkonstruktion auf dem

bereits vorhandenen Untergrund ausgeführt, der meistens aus älteren Estrichen, aber auch aus Beton, Trockenestrichkonstruktionen oder einer alten Holzbalkendecke besteht. Da es für dünnenschichtige Heizungssysteme keine Norm oder Richtlinie gibt, sind für deren Ausführung grundsätzlich die Angaben in den Richtlinien des einzelnen Herstellers maßgebend. Ebenso wie bei konventionellen Heizestrichen ist eine ineinandergreifende Abstimmung aller Beteiligten unerlässlich.

Hilfreich hierfür ist das Merkblatt „Schnittstellenkoordination bei Flächenheizungs- und Flächenkühlungssystemen in bestehenden Gebäuden“ vom Bundesverband Flächenheizungen und Flächenkühlungen e. V. (www.flaechenheizung.de), das auch Verbundkonstruktionen mit dünnenschichtigen Systemen behandelt.

Eine primär für den Verguss dünnschichtiger Flächenheizungssysteme entwickelte, faserarmierte Nivelliermasse ist BOTAMENT® M 53 Extra von Botament. Spezialfasern im Produkt ermöglichen es, die Spannung infolge von Temperaturwechseln in der beheizten Fläche zu kompensieren. Die Nivelliermasse wirkt darüber hinaus stabilisierend auf die Verbundkonstruktion. ◀

BOTAMENT® M 53 EXTRA

- Für beheizte Flächen und zur Einbettung dünnschichtiger Fußbodenheizungssysteme
- Geeignet für kritische Untergründe
- Hohe Oberflächenhärte
- Stuhlrollenfest
- Ansatzlose Verlaufseigenschaften
- Für Schichtdicken bis 40 mm in einem Arbeitsgang
- Reduziert Rissbildung
- Mit Quarzsand streckbar
- Verbrauch: ca. 1,5 kg/m²/mm Schichtdicke
- Farbe: Grau

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.botament.de bzw.
www.flaechenheizung.de



Homogene Gestaltung, Barrierefreiheit, einfache Handhabung bei Einbau und Pflege: Linienentwässerung vereint zahlreiche Vorteile.

BARRIEREFREIE DUSCHEN LASSEN SICH BESTENS MIT LINIENENTWÄSSERUNGEN KOMBINIEREN. HOHE ABLAUFGESCHWINDIGKEIT UND ÄSTHETISCHER ANSPRUCH KOMMEN DABEI GLEICHERMASSEN ZU IHREM RECHT.

Barrierefreies Duschen wird immer beliebter, nicht nur bei Älteren, die den Komfort des schwellenlosen Einstiegs schätzen, sondern auch bei Ästheten mit einer Vorliebe für minimalistisches Design. Da es dabei natürlich keine regulären Duschtassen mit integrierten Abläufen gibt, wurden solche Lösungen anfangs meist über mittig angeordnete Bodenabläufe entwässert, die für den Anschluss an Verbundabdichtungen ausgelegt waren. Der Trend geht jedoch vermehrt hin zu Linienentwässerungen. Sie führen das Wasser schneller ab als herkömmliche Abläufe und werden von den Herstellern oft schon in Kombination mit darauf abgestimmten Verbundabdichtungen angeboten. Solche Komplettsysteme sind sicher, weitgehend wartungsfrei und lassen sich einfach und kostengünstig verbauen.

Variantenreichtum in der Ausstattung

Abdeckungen in verschiedenen Farben sorgen dafür, dass individuelle Farbkonzepte im Bad umgesetzt werden können. Parallel sind Edelstahlrinnen mit verschiedenen Mustern, wie eingestanzte Punkte, Wellen oder Stäbe, sowie

Glas- oder befliesbare Rinnensysteme auf dem Markt. Einige Hersteller bieten sogar die Möglichkeit, ihre Rinnen mit LED-Leuchten hinter Anti-Rutsch-Glas zu kombinieren, so dass diese wie beleuchtete Stege erscheinen. Selbst das Einfräsen individueller Logos ist möglich. Ablaufrinnen lassen sich, meist dank mitgelieferter Distanzstücke, stufenlos in der Höhe verstellen. Sie sind gut zu reinigen und können mit diversen Standard- und Sonderlängen an praktisch jedes Duschformat angepasst werden. Selbst die für Linienentwässerungen notwendige Aufbauhöhe ist mittlerweile

so gering, dass praktisch jedes Bad damit ausgestattet werden kann. So gibt es Komplettsysteme mit Verbundabdichtung, die sich mit lediglich 97 mm Aufbauhöhe – inklusive eines horizontal über den Boden verlaufenden Ablaufrohrs – begnügen. Alternativen mit vertikalem Ablauf bringen es auf gerade einmal 24 mm Mindestkonstruktionshöhe, allerdings zuzüglich Belagsdicke und Gefälleanschluss bei vertikalem Anschluss des Abflussrohrs.

Dieses wird inklusive Geruchsverschluss unterhalb der Decke der Gebäudeentwässerung zugeführt. Das macht es möglich, Linienentwässerung nicht nur im Neubau als elegante Lösung einzusetzen, sondern auch Bestandsbauten damit auszustatten. ◀

LINIENENTWÄSSERUNG AUF DEN PUNKT GEBRACHT

- Viele Komplettsysteme erhältlich
- Variantenreichtum in der Ausstattung
- Aufbauhöhe variabel
- Weitgehend wartungsfrei
- Reinigungsfreundlich



Magische Momente. BOUDOIR by Villeroy & Boch



Weitere Inspirationen:
www.vorstellungswelten.com
oder scannen Sie diesen Code
mit Ihrem Smartphone

BOUDOIR

Raumkultur meets Fashion

Villeroy & Boch
1748

INTERVIEW MIT DEM FLIESENEXPERTEN CARLO CIT

QUALITÄT ZAHLT SICH LANGFRISTIG IMMER AUS



BEIM THEMA FLIESE FÜHRT EIGENTLICH KEIN WEG AN CARLO CIT VORBEI. ER IST EINER DER PIONIERS DES DEUTSCHEN FLIESENFACHHANDELS UND AUSGEWIESENER KENNER DER FLIESENSZENE. DAS EHEMALIGE VORSTANDSMITGLIED DES VERBANDES DES DEUTSCHEN FLIESEN-

FACHHANDELS UND JETZIGER GESCHÄFTSFÜHRENDER INHABER DER HANSA UNTERNEHMENSBERATUNG ÄUSSERT SICH IM EXPERTENINTERVIEW ZUM FLIESENMARKT UND DEN HERAUSFORDERUNGEN DER BRANCHE.



In Räumen, in denen die Küche fließend in den Essbereich übergeht, sind Fliesen aufgrund ihrer Verschleißfestigkeit als Bodenbelag besonders beliebt.

■ **PROFIREPORT:** Eine besondere Qualität Ihres Beratungsunternehmens sind die frühzeitigen und umfassenden Marktanalysen im Fliesenbereich. Prognostizieren Sie bitte den Fliesenabsatz in Deutschland für das zu Ende gehende Jahr 2011 und die Gründe für die positive Entwicklung?

CIT: In diesem Jahr wird der Fliesenabsatz zwischen 114 und 116 Mio. Quadratmetern liegen. Die Absatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr um mindestens 5 % ist natürlich vor allem auf die verbesserte Baukonjunktur zurückzuführen. Hier sind insbesondere der Wohnungsneubau und der Wirtschaftsbau zu nennen.

■ **PROFIREPORT:** Wie verteilt sich der Absatz im Inland auf die führenden Produzentenländer?

CIT: Die Spitzenposition behauptet Italien mit 36,8 % knapp vor Deutschland mit 35 %. Bei dem guten Ergebnis für die deutschen Produzenten sind allerdings auch Zukäufe aus dem Ausland zu berücksichtigen. Die chinesischen Produzenten liegen mit 7,3 % noch deutlich zurück. Die folgenden Plätze 4 und 5 belegen mit einem Marktanteil von 6,8 % bzw. 6,4 % die Türkei und Spanien.

„Ein zentrales Element des Erfolges der deutschen Produzenten war in den letzten Jahren die deutlich verbesserte Orientierung an den Wünschen von Bauherren und Architekten.“

CARLO CIT

■ **PROFIREPORT:** Welche Faktoren waren für die guten Absatzzahlen der deutschen Fliesenproduzenten Ihrer Meinung nach ausschlaggebend?

CIT: Ein zentrales Element des Erfolges der deutschen Produzenten war in den letzten Jahren die deutlich verbesserte Orientierung an den Wünschen von Bauherren und Architekten. Sie führte bei den Fliesenherstellern zu einer entsprechend optimierten Produktpalette und deren kundenorientierten Präsentation in enger Partnerschaft mit dem Fachhandel. Ein gut geschulter Außendienst, verbunden mit hervorragender Objektbetreuung, und eine effiziente Logistik verschafften der deutschen Fliesenindustrie weitere entscheidende Wettbewerbsvorteile gegenüber der ausländischen Konkurrenz.

■ **PROFIREPORT:** Welche Fliesen-Innovationen wirken sich absatzfördernd aus und welche Trends sind festzustellen?

CIT: Die Fliesenindustrie ist mittlerweile in der Lage, fast jedes gewünschte Design und die unterschiedlichsten Oberflächenstrukturen zu produzieren. Dies gilt zum Beispiel auch für die Nachbildung von Wettbewerbsprodukten wie dem Naturstein. Modernste Herstellungsverfahren führten zu einer neuen Fliesengeneration von Natursteinrepliken, die von den Originalen nicht zu unterscheiden sind. Im Trend liegen weiterhin die Großformate und auch der Vormarsch von Mosaikfliesen setzt sich fort. Außerdem ist festzustellen, dass das Segment Feinsteinzeug innerhalb des Fliesensortiments immer größere Anteile gewinnt.

■ **PROFIREPORT:** Eine wesentliche Rolle bei der positiven Absatzentwicklung spielt auch der Fachhandel. Welchen Marktanteil weist er zurzeit auf und wodurch hat er seine Position in den letzten Jahren verbessern können?

CIT: Der Fachhandel hat seine Stellung innerhalb des Marktes in den letzten Jahren erheblich ausgebaut und kontrolliert mittlerweile rund 50 % des Marktvolumens. Bei Berücksichtigung der Lieferungen an Baumärkte und Fliesenfachmärkte liegt der Marktanteil sogar bei fast 60 %. Durch Investitionen in verkaufsfördernde Ausstellungen und in eine intensivere Personalschulung sowie immer ausgefeiltere Logistik konnte sich der Fachhandel in den relevanten Servicebereichen deutlich verbessern. Auch die engere Verzahnung mit

seinen gelisteten Lieferanten trug zu einer Stärkung des Fachhandels bei.

■ **PROFIREPORT:** Voraussagen für 2012 können nur vage sein. Welche Tendenzen sind aus Ihrer Sicht zu erkennen und wie optimistisch kann der deutsche Fliesenproduzent in die Zukunft schauen?

CIT: Der Aufwärtstrend des Jahres 2011 wird sich im nächsten Jahr nicht in dem bisherigen Tempo, sondern bei Berücksichtigung aller Faktoren nur noch moderat fortsetzen. Beim Fliesenabsatz ist nach meiner Schätzung noch mit einem Wachstum von 2 % zu rechnen. Viel hängt davon ab, ob die Euro-Krise behoben werden kann. ▶▶▶

Im Trend liegen keramische Beläge als Natursteinrepliken. Sie sind gegenüber dem Originalmaterial deutlich widerstandsfähiger und pflegeleichter.



„Durch Investitionen in verkaufsfördernde Ausstellungen und in eine intensivere Personalschulung sowie immer ausgefeiltere Logistik konnte sich der Fachhandel in den relevanten Servicebereichen deutlich verbessern.“

CARLO CIT

■ **PROFIREPORT:** Einige Produzenten, insbesondere aus China und Polen, betreiben eine aggressive Niedrigpreispolitik. Wie hat die EU-Kommission reagiert und regeln die Automatismen des Marktes das Problem vielleicht von selbst?

CIT: Ich war bei der Anhörung Anfang November 2010 in Brüssel dabei und habe die EU-Kommission über die Preisentwicklung informiert. Auch danach war ich weiter in das Verfahren involviert. Die Verhängung der Strafzölle gegenüber China war meiner Ansicht nach vor allem eine politische Entscheidung. Das Preisgebaren einiger polnischer Produzenten wurde von der EU-Kommission nicht zur Kenntnis genommen. Die polnische Fliesenindustrie trug allerdings auch nicht zur Aufklärung bei. Generell ist festzustellen, dass der Großteil der europäischen Produzenten eine Preispolitik mit Augenmaß betreibt. Die Entwicklung der Fliesenbranche verläuft wie in anderen Branchen auch sehr unterschiedlich. Während einige Werke gesunde Finanzstrukturen aufgebaut haben, kämpfen andere quasi jeden Tag ums Überleben. Gewisse Marktberaumungsprozesse sind insbesondere in Italien und Spanien festzustellen. Dieser Prozess wird sich sicherlich in Zukunft fortsetzen.

■ **PROFIREPORT:** Mit dem Wegfall der Meisterpflicht hat sich die Fliesenlegerbranche generell extrem verändert. Wie beurteilen Sie die Entwicklung?

CIT: Seit dem Wegfall der Meisterpflicht ist die Anzahl der in der Fliesenverlegung tätigen Firmen von 7000 auf zurzeit 50000 gewachsen, ist also quasi explodiert. Den vielen tausend Meisterbetrieben mit hervorragenden Fliesenverlegeteams stehen zunehmend Betriebe gegenüber, die oft auch aufgrund des fehlenden Meisterfachwissens diese Qualität nicht bieten können. Die rasant steigende Zahl von Reklamationen im Fliesenbereich beweist, dass die Verlegequalität zum Teil sehr gelitten hat. Auch der Bundesverband der Fliesenleger gibt dies offen zu. Die Gesamtentwicklung im Verlegethandwerk muss deshalb für die Zukunft sehr kritisch gesehen werden. Allerdings bin ich auch der Meinung, dass sich fachlich kompetente Firmen letztlich am Markt durchsetzen, wenn sie die gewährleisteteste Güte ihrer Arbeit dem Kunden überzeugend vermitteln können.

■ **PROFIREPORT:** Herr Cit, wir danken Ihnen für das Gespräch. ◀

Carlo Cit, 1937 in Saarbrücken geboren, legte nach einer Fliesenlegerlehre im elterlichen Betrieb Ende der 1950er Jahre die Meisterprüfung ab. Anschließend erfolgte ein kaufmännisches Studium zum graduierten Betriebswirt. Von 1965 bis 1999 hat er als Direktor der Raab Karcher SHF GmbH den nationalen und internationalen Fliesenhandel aufgebaut und in seinen Strukturen wesentlich geprägt. Darüber hinaus wurde er als anerkannter Fliesenexperte in den Vorstand des Bundesverbandes des Deutschen Fliesenfachhandels e. V. berufen. Seit dem Jahr 2000 ist Carlo Cit geschäftsführender Inhaber der HANSA Unternehmensberatung Sülfeld mit dem Schwerpunkt Fliesenindustrie. ◀



BALKONRANDPROFILE PROFIN DP + PROFIN BL

3 + 3 = 12: CLEVERES BAUKASTENSYSTEM VON GUTJAHR

OB FLIESEN ODER NATURSTEIN, DÜNNSCHICHTIG ODER MIT EINKORNMÖRTEL: FÜR VERSCHIEDENE BELAGSAUFBAUTEN AUF BALKONEN UND TERRASSEN SIND IN DER REGEL RANDPROFILE MIT UNTERSCHIEDLICHEN HÖHEN NÖTIG.



Genau hierfür hat Gutjahr ein flexibles Baukastensystem entwickelt: Drei Drainprofile und drei aufsteckbare Profilblenden können beliebig miteinander kombiniert werden. Dadurch lassen sich insgesamt zwölf unterschiedliche Aufbauhöhen zwischen 11 und 90 mm realisieren – passend für alle gängigen Situationen. Die Verarbeitung ist einfach; die Entwässerung an den Balkonrändern sicher.

Das System besteht aus den ProFin DP Basisprofilen sowie den Aufsteckblenden ProFin BL und funktioniert wie ein Baukasten. Die drei Profile können entweder allein verwendet oder die

Aufbauhöhe mit einer der drei Aufsteckblenden vergrößert werden. „Auch die Montage ist denkbar einfach“, so Gutjahr Geschäftsführer Ralph Johann. „Zum einen vereinen die Profile zwei Produkte in einem, nämlich Trauf- und Drainprofil. Zum anderen lassen sich alle Bestandteile des Systems durch Aufstecken und Aufklipsen miteinander verbinden.“

Hinzu kommt: Das Profil-Baukastensystem bietet maximale Sicherheit. Dank der ungestanzten Schenkel in Kombination mit den selbstklebenden Systemdichtbändern können Abdichtungen leicht und sicher an die Profile angeschlossen werden. Zusätzlich verhindert die verdeckte Entwässerung

, dass Schmutzwasser unkontrolliert durch stirnseitige Bohrlöcher abläuft und Schmutzfahnen an der Fassade verursacht. Ein Verarbeitungsfilm zum Gutjahr Balkon- und Rinnensystem zeigt, worauf besonders zu achten ist. Das Video steht auf der Homepage zum Download zur Verfügung und kann zudem bequem per iPhone und iPad angeschaut werden. ◀

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.gutjahr.com

DAS BAUKASTENSYSTEM PROFIN DP UND PROFIN BL IM PROFIL

- Baukastensystem aus flexibel kombinierbaren Drainabschlussprofilen und aufsteckbaren Blenden für Aufbauhöhen von 11 bis 90 mm
- Blende vom Basisprofil entkoppelt; keine Scherspannungen und Schäden in der Abdichtungsebene
- Saubere Wasserableitung durch verdeckte Entwässerungsschlitze hinter der Blende
- Ungestanzte Schenkel für sicheren Anschluss der Abdichtung an die Profile mit selbstklebenden Systemdichtbändern
- Einsetzbar mit allen Gutjahr Drainagen
- Ersetzt bisherige AquaDrain DE Drain-Entkopplungsprofile



Worauf beim Einsatz der Gutjahr Profil- und Rinnensysteme zu achten ist und wie sie eingebaut werden, zeigt ein Verarbeitungsfilm unter www.gutjahr.com/video.

BARRIEREFREIHEIT UND WOHNKOMFORT

INTELLIGENTE LÖSUNGEN MIT SYSTEM

BODENGLEICHE DUSCHEN UND ENERGIESPARENDE FUSSBODENHEIZUNGEN SORGEN FÜR ERHÖHTEN WOHNKOMFORT. SCHLÜTER-SYSTEMS AUS DEM NORDRHEIN-WESTFÄLISCHEN ISERLOHN HAT DIE GEEIGNETEN PRODUKTE DAFÜR.



Sichere Belagskonstruktionstechnik mit geringer Aufbauhöhe: Schlüter-BEKOTEC-THERM. In Verbindung mit der zugehörigen Heiz- und Regeltechnik ergibt sich ein energiesparendes und schnell reagierendes Fußbodenheizsystem mit besonders niedriger Vorlauftemperatur.

Sie liegen voll im Trend und machen das Duschen komfortabel: Bodengleiche Duschen bringen mehr Sicherheit und Eleganz ins Badezimmer. Mit KERDI-LINE, dem innovativen System für barrierefreie Duschen von Schlüter-Systems, können zahllose Gestaltungsideen mit Fliesen – ob Mosaik oder angesagte große Formate – handwerkergerecht und schnell umgesetzt werden. Mit Aufbauhöhen ab 24 mm sind die verschiedenen Varianten des Systems für jedes Bauvorhaben geeignet. Die Ablaufrinnen können sowohl zentral in der Duschfläche als auch im Wandbereich montiert werden. Vorgefertigte Rost-Rahmen-Kombinationen aus gebürstetem Edelstahl für die Ablaufrinne sowie der neue, rahmenlose Belagträger KERDI-LINE-D ermöglichen eine individuelle Gestaltung mit Fliesen oder Naturstein. Stilvoll abgerundet wird das Programm vom eleganten Gefällekeil SHOWERPROFILE-S für die seitlichen Wände der Dusche sowie dem Wandanschlussprofil SHOWERPROFILE-R aus gebürstetem Edelstahl.

Energiesparend heizen

Neben der Schaffung eines behaglichen Raumklimas kann eine Fußbodenheizung mit Keramikbelag viel Energie sparen. Mit Schlüter®-BEKOTEC-THERM bietet Schlüter-Systems eine innovative

Fußbodenkonstruktion mit geringer Aufbauhöhe: Die Heizrohre müssen lediglich mit mindestens 8 mm Estrichmasse überdeckt werden. Der patentierte Aufbau spart nicht nur Material, sondern auch Zeit – die Fußbodenheizung kann bereits sieben Tage nach der Fertigstellung genutzt werden.

So entsteht in Verbindung mit den kommunizierenden Luftkanälen der Verbundkopplung Schlüter®-DITRA ein effektiver und schnell reagierender Keramik-Klimaboden, der bereits mit Vorlauftemperaturen von ca. 30 °C die gewünschten Raumtemperaturen ermöglicht. Und je niedriger die benötigte Vorlauftemperatur, desto geringer die benötigte Vorlauftemperatur, desto geringer der Energiebedarf. So ist der Keramik-Klimaboden ideal für die Nutzung regenerativer Energien wie Solarenergie oder Erdwärme geeignet. Im Sommer kann das System auch zur Raumkühlung genutzt werden und sorgt somit jederzeit für die richtige Temperatur. ◀

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.schluter.de

FÖRDERMITTEL FÜR BARRIEREFREIE WOHNUNGSANPASSUNGEN

DER STAAT ZAHLT MIT

AKQUISE – GEWUSST WIE: WER DIE FÖRDERTÖPFE KENNT, DIE DEN BARRIEREFREIEN UMBAU VON WOHNUNGEN BZW. HÄUSERN UNTERSTÜTZEN, KANN SEINE KUNDEN BESSER BERATEN.



führen, ist das Wissen um diese Mittel daher von essenzieller Bedeutung bei der Beratung umbauwilliger Kunden – sind doch die Finanzen nicht selten ausschlaggebend für die Bauentscheidung.

KfW 155 und 455 – Zuschüsse für alle

Fördermittel gibt es seitens der EU, beim Bund, den Ländern und in vielen Gemeinden. Fast alle müssen vor Beginn des Umbaus beantragt werden, damit der Antragsteller seinen Anspruch geltend machen kann. Am bekanntesten dürfte wohl das Förderprogramm 155 „Altersgerecht Umbauen – Wohnraum Modernisieren“ der KfW Bankengruppe sein. Es finanziert mit zinsgünstigen Krediten alle Maßnahmen, die Menschen eine selbstbestimmte Lebensführung ermöglichen. Das KfW-Programm 455 gewährt einen Extra-Zuschuss zur Barrierereduzierung. Aber auch die Pflegeversicherungen der Krankenkassen bezuschussen Baumaßnahmen zur Verbesserung des individuellen Wohnumfeldes derzeit mit bis zu 2557 Euro.

Darüber hinaus tragen sämtliche Bundesländer mit Förderdarlehen zur Verbesserung der Barrierefreiheit bei. Die Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen und die Hamburgische Wohnungsbau-

kreditanstalt bieten weitere Fördermöglichkeiten. Und unter www.barrierefrei.nrw.de listet das Ministerium für Bauen und Verkehr des Landes NRW schließlich alles Wissenswerte rund um das barrierefreie Bauen und Wohnen auf – mögliche Fördermaßnahmen inklusive. Unter <http://nullbarriere.de> finden sich schließlich nicht nur Listen zu Fördermitteln, sondern auch ein Pool an Informationen rund um die Barrierefreiheit. ◀

NÜTZLICHE LINKS

- KfW-Förderprogramme 155 und 455: www.kfw.de
- Zuschüsse von Pflegeversicherungen: z. B. www.dak.de
- Förderdarlehen der Bundesländer: www.baufi-nord.de
- Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen: www.wibank.de
- Hamburgische Wohnungsbaukreditanstalt: www.wk-hamburg.de
- Weitere Fördermittel, allgemeine Infos zu barrierefreiem Bauen: www.barrierefrei.nrw.de und <http://nullbarriere.de>

Zwar ist all dies mit Kosten verbunden, doch wer die richtigen Fördertöpfe kennt, kann den eigenen finanziellen Aufwand drastisch reduzieren. Für Handwerker, die derartige Aufträge aus-

FLIESENSORTIMENTE PORCELAIN ULTIMA UND ULTRA VON VITRA

ELEGANZ UND NATÜRLICHES FLAIR

DAS NEUE FLIESENSORTIMENT PORCELAIN ULTIMA MIT DEN KOLLEKTIONEN X-TREME, MICROTEC, RESISTA UND MARS SCHAFFT BEEINDRUCKENDE RAUMERLEBNISSE UND ERFÜLLT ZUGLEICH DIE BESONDEREN ANFORDERUNGEN AN HOCHFREQUENTIERTE ÖFFENTLICHE RÄUME.



Macht nicht nur in öffentlichen Gebäuden eine gute Figur: Die Kollektion Microtec aus dem Fliesensortiment Porcelain Ultima von VitrA veredelt auch Wohnräume.

Natursteinoptik und puristisches Erscheinungsbild: Das neue VitrA Fliesensortiment Porcelain Ultima hebt dieses vermeintliche Paradoxon auf. Die dazugehörigen Kollektionen X-Treme, Microtec, Resista und Mars, hergestellt mit einer speziellen Chroma-Technologie, eignen sich dank ihrer rutschfesten, extrem strapazierfähigen und einfach zu reinigenden Oberflächen optimal für Cafés, Restaurants, Hotels, Büros, Shopping-Center oder Flughäfen. Funktionalität und edles Design, das Großstadt-Feeling und Vitalität vermittelt, lassen sich so bestens vereinen.

Feinsteinzeugserien Microtec und X-Treme

Die unglasierte Feinsteinzeugserie Microtec besticht durch ihre außerordentliche Langlebigkeit, hohe Abriebbeständigkeit und Bruchsicherheit. Die Fliesen sind wahlweise matt, poliert oder halb poliert in neun Farben – Weiß, hell Creme, Creme, Mokka, Mink, Grün, Blau, Grau sowie Anthrazit – sowie in den Formaten 30 × 60 cm, 60 × 60 cm, 60 × 120 cm und 45 × 90 cm erhältlich. Besondere Highlights setzen die 3 × 3 cm großen Dekorfliesen, die im Netz mit 30 × 30 cm geliefert werden. Eine passende Sockelleiste in 8 × 30 cm ist ebenfalls im Programm. Die matten Feinsteinzeugfliesen werden mit rutschhemmenden R9- oder R10-A-Oberflächen angeboten. Die polierte Variante dieser Serie sowie die Dekoralternativen werden bevorzugt in luxuriösen Hotels eingesetzt.

Die ebenfalls unglasierten Feinsteinzeugfliesen der Kollektion X-Treme stehen für Eleganz und Bescheidenheit im Design. Die Farb- und Formatvarianten ermöglichen es Planern und Architekten beliebig zu variieren und jedem Gestaltungsanspruch gerecht zu werden: X-Treme ist in den vier Farbvarianten Anthrazit, Grau, Mokka und Creme sowie in den Formaten 30 × 60 cm, 60 × 60 cm, 60 × 120 cm und 45 × 90 cm erhältlich. Rutschfest sind die Fliesen dank ihrer R10-A- und R11-B-Oberflächen, wobei sich Letztere optimal für den Einsatz im Außenbereich anbietet.

Für innen und außen: Resista und Mars

Mit matten, seidenmatten und rutschhemmenden Reliefoberflächen und Formaten von 60 × 120 cm, 45 × 90 cm, 45 × 45 cm, 60 × 60 cm und 30 × 60 cm bietet die Kollektion Resista ein breites Spektrum an Möglichkeiten für die Gestaltung von Wohnräumen und Außenfassaden. Die unglasierten Fliesen werden mithilfe einer speziellen Porzellanfertigungstechnik hergestellt. Sie sind erhältlich in Anthrazit, Grau, Mokka und Creme. Durch ihre Langlebigkeit, die rutschhemmende Oberfläche und einfache Reinigung stellen sie eine funktionale Lösung dar für stark frequentierte Bereiche wie Flughäfen, Einkaufszentren, Läden, Restaurants, Hotels, Showrooms und Business Center.

Mit matten, glänzenden und rutschhemmenden Oberflächen eignet sich Mars für zahlreiche Einsatzbereiche, von Böden bis hin zu Außenfassaden. In Geschäftsräumen schaffen große Fliesen Lebendigkeit, für Wohngebäude werden auch



kleine Formate angeboten. Die Kollektion ist erhältlich in Dunkelgrau, Grau, Mokka sowie Creme und sorgt in urbanen Umgebungen für ein natürliches Flair.

Glänzend: Bodenfliese Ultra

Die in den vergangenen Jahren beliebte zementartige Steintextur wurde hier mit glänzenden Reflexen weiterentwickelt. Fliesen im Format 45 × 90 cm, 45 × 45 cm, 60 × 60 cm und 30 × 60 cm sorgen dank ihrer glitzernden Oberfläche für ein Gefühl von Frische. Die Kollektion ist in den Farben Anthrazit, Grau, Nerz und Creme erhältlich – ideal für stilvolle Geschäftsräume und moderne Townhouses. ◀

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.vitra.com.tr



Perfekte Lösung für hochfrequentierte Orte wie Einkaufszentren: die rutschfesten Fliesen der Kollektion X-Treme.



„Ich kann mir keine spannendere Aufgabe vorstellen als das, worauf mein Unternehmen und ich uns spezialisiert haben: das Verlegen von Fliesen, Platten, Mosaiken, Beton- und Kunstwerksteinen.“

ALF OPPERMANN

ALF OPPERMANN: FLIESENLEGER ALS TRAUMBERUF

EINE KARRIERE MIT QUALITÄT

ALF OPPERMANN IST FLIESENLEGER AUS LEIDENSCHAFT. ENTSPRECHEND GEFRAGT IST DIE ARBEIT SEINES BETRIEBS INSBESONDERE BEI DER ÖFFENTLICHEN HAND RUND UM HALLE IN SACHSEN-ANHALT. KÜNFTIG WILL DER UNTERNEHMER AUCH LEHRLINGE AUSBILDEN.

Alf Oppermann, geschäftsführender Gesellschafter der Oppermann Bau GmbH, ist zufrieden: Die nächsten zehn Monate ist sein Betrieb ausgebucht und Anfragen für die Zeit danach liegen auch schon auf seinem Schreibtisch. Das Geschäft läuft. Das geht schon so, seit sich der Unternehmer entschieden hat, die Hochbausparte abzugeben. Damals schrumpfte seine Firma von 20 Mann auf drei. Inzwischen sind sie wieder zu zehnt. Acht Gesellen arbeiten als Fliesenleger, die Schwester des Chefs managt das Büro.

Vater Freimut Oppermann hatte die Gesellschaft im Oktober 1993 als Einzelunternehmen im Bereich Hochbau gegründet. Sein Geld verdiente er mit Bauleistungen aller Art, schwerpunktmäßig im Hochbau und hier insbesondere beim Verlegen von Wärmedämmverbundsystemen. Von der fachlichen und technischen Beratung über die Altbausanierung bis zum Neubau – bei Oppermann wurden die Kunden stets gut bedient. Anfänglich wurden vor allem Privataufträge abgewickelt, später fragte auch die öffentliche Hand an. Um solch größere Projekte wie den Umbau des Neuen Theaters in Halle oder Wohnblocksanierungen souverän bedienen zu können, wandelte der Senior seine Firma Ende 1998 in eine GmbH um.

Der Junior arbeitete zu diesem Zeitpunkt bereits aktiv mit. Fast zeitgleich mit der Betriebsgründung hatte er 1993 mit einer Fliesenlegerlehre begonnen – in einem fremden Unternehmen. „Ich wollte nicht betriebsblind werden, indem ich von Anfang an nur im Familienbetrieb mitwirkte“, erinnert sich Alf Oppermann an seine damalige Entscheidung. Bereut hat er sie nicht. Als er 1996 in das väterliche Unternehmen eintrat, brachte er viel Wissen aus seinem Lehrbetrieb mit, fachliches ebenso wie persönliches. Ehrgeizig war er sowieso. Daher startete er nach dem Grundwehrdienst sofort mit der Meisterschule. Tagsüber verlegte er Fliesen, abends lernte er Betriebsführung. Als er 2003 den Meisterbrief in der Tasche hatte, war der Große Befähigungs-

nachweis – also der Zwang, einen Meistertitel zu führen, um ein Handwerksunternehmen leiten zu dürfen – zwar offiziell schon weggefallen, „doch bei unseren Kunden der öffentlichen Hand wurde und wird dieses Wissen immer noch geschätzt“, freut er sich. Als fachlicher Betriebsleiter baute der Junior fortan mit Fliesen-, Treppen- und Mosaiklegerarbeiten ein zweites Standbein innerhalb des Unternehmens auf. Im April 2010 übernahm er dieses ganz – und trennte sich gleichzeitig von der Hochbausparte. Sein Entschluss war

Aufträge von der öffentlichen Hand. Ihm ist dies nur recht. Er weiß die gute Zahlungsmoral dieses Kundenkreises zu schätzen und die Tatsache, dass die Projekte in der Regel größer sind und somit länger dauern. Ein bis zwei Monate kalkuliert er im Schnitt für einen Auftrag ein, bei dem meist zwischen 1 000 und 2 000 m² Fliesen zu verlegen sind. Bei Privatkunden hingegen sei ein Fliesenleger höchstens zwei Wochen beschäftigt, „der Beratungs- und Bemusterungsaufwand für mich hingegen bleibt gleich. Insofern ziehe ich einen Auftrag



begründet: „Da war mittlerweile ein so großer Preisdruck entstanden, dass diese Arbeiten für uns nicht mehr lohnenswert waren.“

99 % der Aufträge über die öffentliche Hand

Im Fliesenlegersektor ging und geht es für Oppermann seither stetig bergauf. Halle, Leipzig, Zeith und Aschersleben – im Umkreis von 60 km um den Firmenstandort ist die Arbeit des Handwerkers überall geschätzt. Zu 99 % erhält er seine

der öffentlichen Hand vor, da mir dabei mehr Zeit für meine Kunden bleibt“, gesteht der geschäftsführende Gesellschafter.

Fliesenlegerarbeiten in Schulen, Kindergärten und Krankenhäusern sowie sonstigen öffentlichen Einrichtungen sind das Haupttätigkeitsfeld von Oppermann. Und weil sein Unternehmen vor rund zwei Jahren die Universitätsschwimmhalle in Leipzig und im Anschluss daran die ▶▶▶

„Wir müssen uns darum kümmern, dass das Fliesenlegerhandwerk hierzulande seinen guten Ruf behält, und das tut es nur, wenn die Fachkräfte gut ausgebildet sind.“

ALF OPPERMANN

Schwimmhalle Aienburg fachlich und optisch mustergültig mit Fliesen ausgestattet hat, ist er auch als Spezialist für Fliesenlegerarbeiten in Schwimmbädern gefragt. Sein jüngster Auftrag dieser Art betrifft die Robert-Koch-Schwimmhalle in Halle. Hier verlegt er rund 2000 m² Material, im Schwimmbad selbst wie in den Umkleiden, Duschen und Treppenanlagen.

„Wichtig ist bei solchen Projekten nicht nur das richtige Material und die spezielle wasserundurchlässige Verfugung, sondern vor allem die Detailarbeit vor Arbeitsbeginn“, erklärt er. „Die Art der Abdichtung und die Weise, wie sie eingebaut wird, muss explizit auf das Objekt abgestimmt sein.“ Das sei besonders bei kritischen Details wie dem Anschnitt zwischen Fliesen und Beckenumgang wichtig, um Bauschäden auszuschließen. Um Fehler auszuschließen, holt sich

Oppermann bei solchen Detailfragen daher stets fachkundige Hilfe aus der Industrie.

Altes darf bleiben

Die Leopoldina in Halle, ein ehemaliges Logengebäude der Freimaurer, in das bald die Akademie der Wissenschaften einziehen wird, erfordert von dem Meister und seinen Gesellen ganz andere Qualitäten. Hier geht es nicht um Beckenumgänge, sondern darum, die vorhandenen WC- und Duschanlagen zu modernisieren und dabei noch vorhandene historische Fliesen zu integrieren bzw. durch originalgetreue Nachbauten zu ersetzen. „Dafür nehmen wir die Bestandsfliesen vorsichtig einzeln ab, erneuern dann den Untergrund und setzen die zwischengelagerten Einzelstücke wieder ein bzw. ergänzen die Fliesenspiegel durch die Nachbauten, die wir dafür extra anfertigen haben lassen.“

In Schulen und Kindergärten ist wiederum die Farbgestaltung ungeheuer wichtig. Auch die Reinigungseigenschaften des verlegten Materials dürfen nicht vernachlässigt werden. Doch so unterschiedlich die Herausforderungen der verschiedenen Projekte sind, ein Punkt sei im Fliesenlegerhandwerk immer identisch, betont Oppermann: „Die Termine sind sehr eng gestrikt. Wir sind mit den Malern die Letzten auf der Baustelle. Da ist der Zeitdruck enorm.“

Wichtig: gute Zusammenarbeit mit Lieferanten

Daher muss die Planung im Vorfeld unbedingt stimmen. Lieferzeiten müssen eingehalten, kurzfristige Engpässe oder Probleme sofort behoben werden. „Hier sind wir froh und darauf angewiesen, dass wir wie mit Raab Karcher einen guten

Partner haben, der uns unterstützt und etwa bei der Bemusterung zuarbeitet“, erklärt der Fliesenleger. „Ein Beispiel: Während meines Urlaubs gab es auf einer Baustelle Lieferprobleme bei Duschtaassensteinen. Die waren in der gewünschten Farbe nicht zu bekommen. Bei diesem Problem hat der Außendienst von Raab Karcher perfekt reagiert, mit den Bauherren Kontakt aufgenommen und auf eine andere Farbe umgeschwenkt. So waren alle zufrieden.“ Zufriedene Kunden wiederum sind die Grundlage für Oppermanns Erfolg. Aufgrund seiner hohen Ausführungsqualität ist er auch jenseits der öffentlichen Ausschreibungsverfahren ein gefragter Auftragnehmer: Gut bediente Auftraggeber bedanken sich nicht selten, indem sie ihn bei Folgeprojekten im Zuge der freihändigen Vergabe um ein Angebot

bitten. Und sein soziales Engagement verhilft dem Geschäftsführer zu noch mehr öffentlicher Aufmerksamkeit. Er kauft beim Arbeitsring anerkannter Blindenwerkstätten Besen, Kehrschaukeln und anderes Verbrauchsmaterial ein, war Sponsoringpartner bei einer Kinderbroschüre zum Thema „Sicheres Radfahren“, das die Polizei herausgegeben hat, und unterstützt auch den halleschen Inlineskaterclub.

In diesem Jahr wird er nun ein weiteres Projekt angehen und wirtschaftlich und sozial neue Wege beschreiten. Zum ersten Mal wird sein Unternehmen einen Lehrling ausbilden. „Durch den Wegfall des Meistertitels als Voraussetzung für die Leitung eines Handwerksunternehmens haben sich sehr viele Gesellen selbstständig

gemacht. Das hat den Preisdruck verschärft, so dass viele alteingesessene Meisterbetriebe das Wagnis nicht mehr eingehen wollen, den eigenen Betrieb durch die Ausbildung eines Lehrlings zu belasten.“ Dadurch aber sei der Arbeitsmarkt leer gefegt und die Qualität gesunken. Dagegen will Oppermann jetzt selbst angehen. „Wir müssen uns darum kümmern, dass das Fliesenlegerhandwerk hierzulande seinen guten Ruf behält“, ist er überzeugt, „und das tut es nur, wenn die Fachkräfte gut ausgebildet sind.“

Denn Fliesenleger, davon ist Oppermann seit dem ersten Tag seiner Lehre überzeugt, ist ein wunderschöner Beruf. Man sehe tagtäglich, was man gemacht habe, und die Herausforderungen bezüglich unterschiedlicher Formate, Formen,

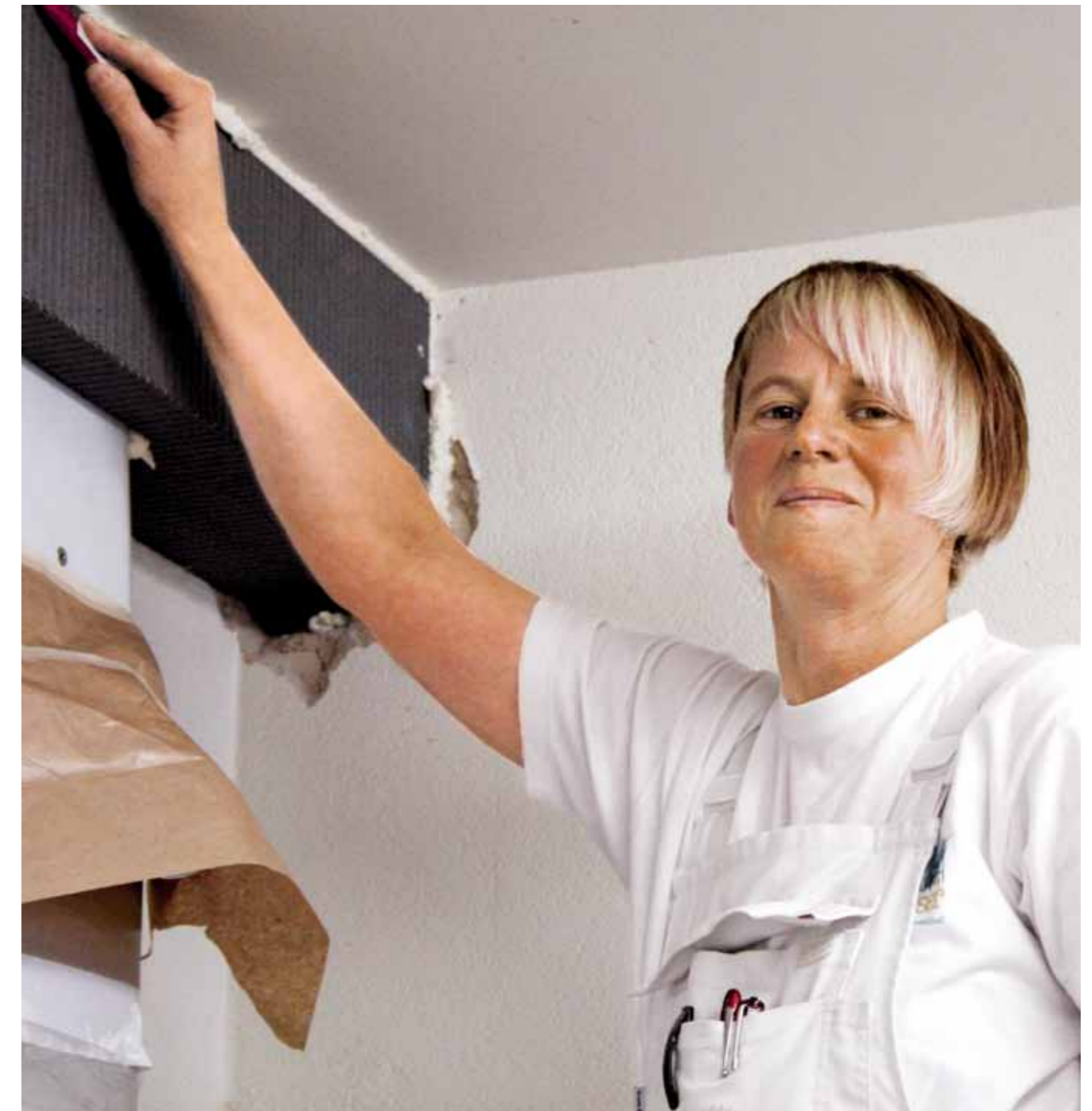
Farben, Aufteilungen und Werkstoffe seien stets unterschiedlich. Für ihn ist daher klar: „Ich kann mir keine spannendere Aufgabe vorstellen als das, worauf mein Unternehmen und ich uns spezialisiert haben: das Verlegen von Fliesen, Platten, Mosaiken, Beton- und Kunstwerksteinen.“ ◀

Nähere Informationen erhalten Sie unter:
www.oppermannbau.de





Draußen zu arbeiten hat Anja Klein Freude gemacht, egal ob es sich dabei um Bagger fahren, Schächte ausheben, Kanäle verlegen oder Pflaster ausbringen handelte.



Bei ihren Kunden gilt Malermeisterin Daniela Breidert als überaus genau. Manche kennt sie schon seit 20 Jahren.

„MODERNE BAUSTELLE“ – TEIL 8: FRAUEN IM BAUHANDWERK

FRAU AM BAU

DER ANTEIL VON FRAUEN IM BAUHANDWERK IST NICHT GROSS, DOCH ER STEIGT KONTINUIERLICH. AUCH GLEICHBERECHTIGUNG AM BAU IST NOCH NICHT ÜBERALL ERREICHT. ABER DIE REALITÄT SIEHT VIEL BESSER AUS ALS ERWARTET.

„Frau am Bau“: So hieß ein Gleichstellungsprojekt für die Bauplanungsbranche, das fünf Jahre lang Bauplanungsbetriebe auszeichnete, die sich für gleichgestellte Arbeitsbedingungen einsetzten. Ziel des 2001 zu Ende gegangenen Projektes war es, den Frauenanteil in der Bauplanungsbranche zu erhöhen und die Arbeitsbedingungen für Frauen und Männer zu verbessern.

Zehn Jahre sind seither vergangen. Heute sind fast 27 % der neuen Auszubildenden im Handwerk weiblich. Und laut Handwerkskammer entfallen etwa 37 % der Meisterprüfungen auf Frauen. Auch jeder vierte Gründer im Handwerk ist weiblich und nicht zuletzt werden 75 % aller Handwerksunternehmen von einem Ehepaar geleitet. Die Chef-in gehört somit zum betrieblichen Alltag dazu.

Anerkennung nach Anfangsschwierigkeiten

Anja Klein war eine von ihnen, bevor sie von Raab Karcher abgeworben wurde. Dabei hatte die 47-Jährige zunächst eine ganz andere Laufbahn eingeschlagen. Sie war Justizangestellte, als sie ihren späteren Mann kennenlernte, der damals zusammen mit seinem Cousin eine Baustoffhandlung leitete. Mit der Liebe kam der Berufswechsel.

15 Jahre lang verkaufte die Unternehmerin Baustoffe – und legte irgendwann auch selbst auf dem Bau Hand an: Bagger fahren, Kanäle verlegen und Schächte oder Baugruben für Häuser ausheben, all dies gehörte sechs Jahre lang zum Alltag von Anja Klein.

„Der Anfang war schwierig“, gesteht sie heute. „Ich wurde belächelt, als eine, die es eben einmal probieren will. Doch als ich dann sozusagen ‚meinen Mann gestanden habe‘, war ich bald anerkannt.“ Die männlichen Kollegen hätten ihr gegenüber sogar mehr Hilfsbereitschaft gezeigt als bei den eigenen Geschlechtsgenossen, ist sie überzeugt. „Zudem ist der Umgangston auf der Baustelle einfach weniger rau, wenn eine Frau dabei ist.“ Klein hat es genossen, draußen zu

arbeiten. Sie meint: „Diese Art Anerkennung – bei Kollegen und bei Kunden – hätte ich in einem reinen Frauenberuf nicht erlebt.“ In der Männerwelt jedoch fand sie sich gut zurecht, auch wenn sie sich ihre Fähigkeiten durchweg selbst erarbeiten musste, da der Betrieb zu klein war, um Fortbildungen finanzieren zu können. Heute steht die Fachfrau auf der anderen Seite der Bürotür, nachdem irgendwann Raab Karcher angeklopft und ein Angebot gemacht hatte, das zu gut war, um es abzulehnen. Seither betreut sie in der Tiefbau- und GaLaBau-Abteilung des Unternehmens Großkunden. Doch auch diese Arbeit mache ihr Freude, lächelt Anja Klein, „denn das Baugewerbe zieht sich als roter Faden durch meine Karriere hindurch.“ ▶▶▶



Für Patricia Bombala ist Fliesenlegerin der Traumberuf. Die Baustellen wickelt sie in der Regel allein ab.

Ziel: gehobene Position

Immer mehr Frauen erobern diesen Bereich. Die Damen schätzen die selbstständige Arbeitsweise, die auf dem Bau erforderlich ist, die abwechslungsreichen Tätigkeiten und das vielfach geforderte hohe Maß an Kreativität. So ist es kein Wunder, dass viele derjenigen, die den Weg ins Baugewerbe einmal eingeschlagen haben, später in gehobenen Positionen tätig sind.

Das Ziel von Daniela Bredert hieß Malermeisterin. Vor 15 Jahren legte die heute 43-Jährige die Prüfung ab. Ihr Traumberuf war eigentlich Schreinerin gewesen, doch als Frau eine Lehrstelle in diesem Bereich zu finden, erwies sich in der damaligen Zeit als unmöglich. Zwei Betriebe hätten sie sogar genommen, erinnert sie sich, aber es gab keine getrennte Sanitärräume, und damit durfte sie nicht eingestellt werden. Ob sie etwas besser kann als Männer? Bredert lacht. Sie arbeite sehr sauber und detailliert, etwas, was man gemeinhin Frauen zuschreibe. „Zudem

kann ich sehr gut tapezieren, sogar Mustertapezieren. Die meisten Männer tapezieren nicht so gerne.“ In der Regel bedient die Malermeisterin Privatkunden. Manche von ihnen kennt sie seit über 20 Jahren. Anfänglich seien die sehr skeptisch gewesen. Sprüche wie „Sind Sie allein oder kommt da noch jemand?“ habe sie häufig gehört. Doch spätestens nach einem Tag habe sie noch jeden Kunden für sich begeistern können, lächelt sie. Qualität überzeugt, auch die Kollegen.

„Und in einem Punkt finde ich es ganz besonders gut, dass ich den Meisterbrief in der Tasche habe.“ Als Brederts erster Arbeitgeber ins Rentenalter kam, hatte sie diese Fortbildung durchgesetzt und war später froh, oberhalb der Gesellenebene den Arbeitsplatz wechseln zu können. So murrte keiner, wenn sie darum bittet, einen Zementsack in den fünften Stock zu tragen. „Denn körperlich habe ich einem Mann gegenüber einfach Defizite“, gibt sie zu. „Hätte ich nur einen Gesellenbrief, gäbe es bei diesem Punkt möglicherweise schon

Kommentare.“ Als Meisterin jedoch ist sie vollkommen akzeptiert und gibt ihr Wissen gerne an Auszubildende weiter – übrigens auch an Frauen. „Es kommt auf das Interesse und die Leistung an“, sagt sie, „nicht auf das Geschlecht.“

Hürde Mutterschaft

Diesen Satz kann Patricia Bombala nur bestätigen. Sie ist Fliesenlegerin von Beruf. „Ich liebe diese Arbeit“, erklärt sie, „das ist mein Traumberuf, den ich ganz bestimmt nicht nur wegen des Geldes mache.“ Bombala ist selbstständig. Sie arbeitet allein, vorwiegend auf Privatbaustellen. Aufträge erhält sie über Mund-zu-Mund-Propaganda oder durch einen Installateur, der gerne mit ihr zusammenarbeitet. Zuvor war Bombala 19 Jahre lang angestellt. Sie schätzte ihren Arbeitsplatz und wurde geschätzt. Ob sie genauso viel verdient hat wie ihre männlichen Kollegen, weiß sie allerdings nicht. Vielleicht ja, vielleicht nein. Das stand damals nicht zur Debatte. Auch die Meisterprüfung nicht. Weil ihr damaliger Chef diesen Schritt nicht unterstützte, konnte sie sich die Ausbildung nicht leisten. Spaß machte der Job trotzdem, als Angestellte, mit dem geregelten Einkommen als Rückhalt.

Erst als sie vor rund vier Jahren Mutter wurde und nach der Elternzeit wieder an den Arbeitsplatz zurückkehren wollte – allerdings mit weniger Stunden –, gab es ein Problem. Ihr Arbeitgeber konnte sich nicht vorstellen, eine Teilzeitfliesenlegerin zu beschäftigen. Man trennte sich. Die Selbstständigkeit begann. Mittlerweile arbeitet die 35-Jährige praktisch genauso viel wie vorher. Zwar fängt sie erst gegen 9 Uhr an, um ihre Tochter vorher noch in den Kindergarten zu bringen, doch dafür wird es abends oft 19 oder 20 Uhr, bevor sie heimkommt. Manchmal ruft auch samstags die Baustelle. Ohne ihre Mutter würde Bombala diesen Spagat nicht schaffen. Die Oma betreut den Nachwuchs, wenn die Fliesenlegerin auf den Bau muss. Wenn die Großmutter allerdings keine Zeit hat, muss Bombala umdisponieren. Einfach ist das nicht, doch irgendwie schafft sie es immer. Schließlich ist die Frau selbstständige Fliesenlegerin – und steht als solche ihren Mann. ◀

Mehr Informationen zum Thema „Frau am Bau“ erhalten Sie z. B. unter:

- www.frau-und-handwerk.de
- www.handwerk-bw.de
- www.ufh-berlin.de
- www.unternehmerfrauen-bayern.de

Optimal geschützt mit den GUTJAHR Komplett-Systemen für Balkone, Terrassen und Außentreppen



GUTJAHR ist ein führendes Unternehmen für **sichere Entwässerung, Entlüftung und Entkopplung von Belägen** auf Balkonen, Terrassen, Fassaden und Außentreppen. Seit der Gründung im Jahre 1989 entwickeln wir praxisingerechte, patentierte Lösungen, die auch bei problematischen Untergründen einfaches Verlegen und **dauerhaft schadensfreie Beläge** garantieren.

Die Leistungsfähigkeit unserer Produkte lassen wir immer wieder durch unabhängige, **zertifizierte Institute und Materialprüfanstalten** überprüfen und kontrollieren. Ergebnisse dieser Studien fließen in unsere tägliche Entwicklungsarbeit ein und führen zu innovativen und bestbewerteten **Komplettsystemen bei Flächendrainagen, Drainrosten, Randprofilen und Abdichtungssystemen**.

Die Kombination perfekt aufeinander abgestimmter Systemkomponenten bietet für alle – Planer, Verarbeiter, Handel und Auftraggeber – die Gewähr, teure Reklamationen von vornherein zu vermeiden. So stellen wir sicher, dass wir Ihnen immer die beste und für Sie und Ihre Kunden **sicherste Lösung** anbieten.



AUTOMATISCHE VELUX DACHFENSTER UND ROLLLÄDEN

NATÜRLICHES RAUMKLIMA UNTER DEM DACH

Optimales Raumklima mit automatischen Fenstern, die auch bei Abwesenheit für geregeltes Stoßlüften sorgen.

GEREGELTES LÜFTEN IM WINTER FÜR EIN GESUNDES RAUMKLIMA UND NÄCHTLICHES LÜFTEN IM SOMMER FÜR ANGENEHME KÜHLE, AUCH WENN DIE FENSTER AN UNZUGÄNGLICHEN STELLEN EINGEBAUT SIND: DURCH EINSTELLBARE LÜFTUNGSZEITEN IST DIES KINDERLEICHT MÖGLICH.

Experten empfehlen, drei bis fünf Mal pro Tag für bis zu zehn Minuten kräftig durchzulüften. Die Luftfeuchtigkeit muss nach außen geleitet werden, um Schimmelbildung zu verhindern. Jedoch wer berufstätig oder viel beschäftigt ist, kann den Luftaustausch selbst kaum leisten.

Hier helfen automatische VELUX Dachfenster: Per Funksteuerung können die Bewohner die Lüftungszeiten ganz nach Bedarf festlegen. Ein verdeckter Fenstermotor öffnet und schließt die Fenster vollautomatisch. So wird die verbrauchte und feuchte Luft in regelmäßiger Stoßlüftung gegen frische Luft ausgetauscht.

Da man so nur verhältnismäßig kurz lüften muss, ist der positive Nebeneffekt beim automatischen Lüften ein geringerer Energieverlust. Darüber hinaus schließt ein Regensensor die Fenster, sobald er die ersten Tropfen registriert.

Leichter Einbau auch beim Nachrüsten

Für den nachträglichen Einbau bieten sich besonders VELUX Solarfenster an, da sie über eine Solarzelle mit Energie versorgt werden. Sie müssen nicht an das Stromnetz angeschlossen werden, so dass aufwendige Elektroarbeiten entfallen. Mit dem Solar-Nachrüst-Set lassen sich auch bereits vorhandene, manuelle VELUX Dachfenster automatisieren.

VELUX Rollläden – der Rundum-Schutz unter dem Dach

VELUX Rollläden ergänzen die Fenster um einen starken Rundum-Schutz. Geschlossene Rollläden sorgen im Sommer dafür, dass sich der Wohnraum nicht zu stark aufheizt, im Winter verbessern sie die Dämmung des Fensters und halten so die Wärme im Raum. Darüber hinaus bieten Rollläden einen zuverlässigen Sicht- und erhöhten Lärmschutz und erschweren Einbrechern das Hand-

werk. VELUX Rollläden integrieren sich besonders harmonisch in das Dach und sind jederzeit nachrüstbar. Die automatischen und manuellen Rollläden sind passgenau von innen zu montieren und selbstverständlich auch für ältere VELUX Dachfenster erhältlich. ◀



Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.velux.de



DEKORFLIESE BOUDOIR VON VILLEROY & BOCH FLIESEN

MEHR ALS EINE FLIESE

BOUDOIR STEHT FÜR STILBILDENDE RAUMGESTALTUNG. NACHHALTIGES DESIGN UND UNGEWÖHNLICHE LICHTEFFEKTE TRAGEN SPEZIELL BEI DER IN SCHWARZ GEHALTENEN VARIANTE DER FLIESENSERIE ZU EINEM EXTRAVAGANTEN AMBIENTE BEI.



© Villeroy & Boch, V&B Fliesen GmbH

Schon der Name drückt den hohen Anspruch von Villeroy & Boch Fliesen an die neu entwickelte Serie aus. Das Besondere an der Fliese ist das filigrane Design der Oberfläche. Die effektvolle optische Wirkung kommt vor allem bei der schwarzen, hochglänzenden Variante durch feine Reliefs und Strukturen zum Tragen. Die Boudoir-Fliese in Schwarz – ein Farbton, der Magie und Eleganz ausstrahlt – entfaltet unter dem Einfluss von Tageslicht oder künstlicher Beleuchtung zudem eine äußerst lebendig wirkende Optik. Ihr Erscheinungsbild scheint sich bei wechselnden Lichtverhältnissen permanent zu verändern. Verstärkt werden die facettenreichen, lebendigen Licht- und Schattenspiele durch kreisrunde und mit einem Craquelé-Effekt ausgestattete Spiegeleinsätze in einzelnen Fliesen. Das spektakuläre Design machte über die Branche hinaus schon auf sich aufmerksam und wurde mit dem renommierten Preis „red dot design award“ ausgezeichnet.

Vielfalt und Individualität für private und öffentliche Räume

Die Dekorfliesen haben die Maße 60 x 30 cm. Sie können sowohl horizontal als auch vertikal verlegt und für die zu dekorierende Wand je nach Geschmack des Auftraggebers großflächig miteinander kombiniert oder akzentuiert eingesetzt werden. Leicht strukturierte weiße und hellgraue Fliesen aus der Serie sowie silberfarbene Bordüren erzeugen zusätzlich reizvolle optische Kontraste. Boudoir eignet sich überall dort, wo das Außergewöhnliche bei der Raumgestaltung gefordert wird – also für repräsentative Wanddekoration beispielsweise in Hotels, Restaurants und Boutiquen ebenso wie für Bäder oder Wohnräume. ◀

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.villeroy-boch.com

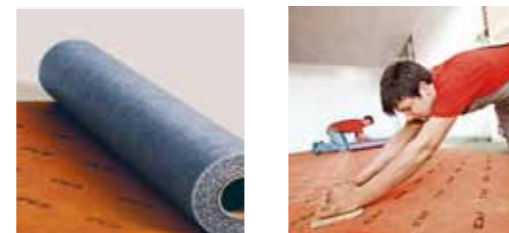
ENTKOPPELN UND ABDICHTEN

MULTITALENT IM UNTERGRUND

MIT PCI PECILASTIC U HAT PCI AUGSBURG EINE ENTKOPPLUNGS- UND ABDICHTUNGS-BAHN MIT VIELEN EIGENSCHAFTEN ENTWICKELT, DIE FÜR EINE FUNKTIONSFÄHIGE VERLEGUNG KERAMISCHER BELÄGE AUCH IN KRITISCHEN BEREICHEN NOTWENDIG SIND.



Auch im Congress Centrum Heidenheim mit seinen ausgedehnten Natursteinbodenflächen kommen Produkte von PCI zum Einsatz.



dauerhaft. Spannungen zwischen Untergrund, Verklebung und keramischem Oberbelag werden ebenso abgebaut wie Längenänderungen durch Temperaturunterschiede. Durch die Füllung und den definierten Systemaufbau besitzt die Bahn zudem raum- und trittschalldämpfende Eigenschaften.

Abdichtung inklusive

Daneben hat PCI Pecilastic U auch eine abdichtende Funktion: Über den gefüllten Noppen ist eine Abdichtungsfolie integriert. Die Bahn kann nicht nur in mäßig belasteten Räumen, sondern in Verbindung mit PCI Nanoflott light und PCI Rapidflott auch in Bereichen von Gewerbe- und Industriebauten mit hoher Wasserbelastung eingesetzt werden. Die Abdichtungsfolie stellt zudem sicher, dass durch die Fugen in den Fliesenbelag eindringendes Wasser sich nicht in Vertiefungen ansammeln kann, sondern entsprechend der Gefälleanordnung im Boden geführt wird. Die Gefahr von Ausblühungen bzw. Frostschäden im Verlegemörtel wird so deutlich reduziert. Durch die beidseitig vorhandene Vlieskaschierung der PCI Pecilastic U-Bahn ist es möglich, mit jedem kunststoffvergüteten Verlegemörtel von PCI Augsburg alle Arten an Keramik bzw. Naturwerkstein schnell und rationell zu verlegen. Zunächst wird die Bahn auf dem grundierten Untergrund verklebt; danach erfolgt das Aufkleben des Belages ohne weitere Ausgleichs- oder Spachtelarbeiten. Bei Verwendung von Schnellklebern, wie z.B. PCI Rapidflott light, können die Vorbereitungs- und Fliesenarbeiten bei kleineren Flächen, z.B. Balkonen oder Gäste-WCs, innerhalb eines Tages ausgeführt werden. ◀

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.pci-augsburg.de

PCI PECILASTIC U AUF EINEN BLICK

- Für Nassbereiche mit nicht drückendem Wasser (Feuchtigkeitsbeanspruchungskategorie A0, A, B0 und C)
- Für Neubau und Renovierung
- Schnelle Arbeitsfolge
- Reduzierung des Trittschalls; verbessert das Raumklangempfinden
- Als Abdichtungs- bzw. Entkopplungsbahn einsetzbar auf alten Keramikbelägen, Holzdielenböden, Holzspanplatten, Zementestrichen, Anhydritestrichen (Restfeuchte < 2%)

PCI Pecilastic U ist eine ca. 3,5 mm dicke, aufgestellte Entkopplungs- und Abdichtungsbahn mit Vertiefungen bzw. Noppen, die mit einem druckstabilen Füllstoff verfüllt sind. Dieser mit einem flexiblen Bindemittel untereinander verklebte Füllstoff bewirkt, dass die Bahn für die direkte Verlegung von Keramik bzw. Naturwerkstein eingesetzt werden kann und bei der Verarbeitung auf der Baustelle keine Verfüllungen oder Abspachtelungen erforderlich sind. Durch die Aufstellung ist außerdem gewährleistet, dass „feuchte Untergründe“ auch nach Aufbringen eines Keramikbelages noch austrocknen können, denn der Untergrund kann sein Überschusswasser in die Luftkanäle abgeben. Durch die flexible Bindung des Füllstoffes in den Vertiefungen bzw. Noppen behält PCI Pecilastic U ihre entkoppelnde Wirkung

Schlüter®-Systems

Innovationen für grenzenloses Duschvergnügen



- ✓ **Schlüter®-KERDI-LINE**
Linienentwässerung & Rost- / Rahmenkombinationen sowie rahmenlose Rinnenabdeckung für alle Belagstärken
- ✓ **Schlüter®-KERDI-SHOWER**
Gefälle und Ausgleichsboards
- ✓ **Schlüter®-SHOWERPROFILE**
Wand-Anschluss- und Gefälleprofil

Schlüter®-BEKOTEC-THERM

Der Keramik-Klimaboden



JETZT ENERGIE SPAREN
Bauen Sie nach EnEV*
*Energieeinsparverordnung



Energiesparen mit Keramik

... made by Schlüter-Systems
www.keramik-klimaboden.de

- ✓ Geringe Konstruktionshöhe
- ✓ Fugenloser Estrich
- ✓ Schnell reagierende Fußbodenheizung
- ✓ Gleichmäßige Wärmeverteilung
- ✓ Niedrige Vorlauftemperatur
- ✓ Geringe Heizkosten

**Schlüter®
Systems**

INNOVATIONEN MIT PROFIL

Schlüter-Systems KG · Schmölestraße 7 · D-58640 Iserlohn · Telefon: +49 2371 971-0 · Fax: +49 2371 971-111 · www.schlueter-systems.com

ZIELGRUPPENANALYSE 50PLUS FÜR DAS FLIESENLEGERHANDWERK

QUALITÄT UND GUTER SERVICE BESONDERS GEFRAGT

WELCHE KRITERIEN SIND BEI DER AUSWAHL EINES FLIESENLEGERS AUSSCHLAGGEBEND? EINE IM RAHMEN DES PROJEKTES „HANDWERK MIT ZUKUNFT – MARKTPOTENZIALE UND FACHKRÄFTE SICHERN“ DURCHGEFÜHRTE ANALYSE DER KUNDENGRUPPE 50PLUS IN FREIBURG GIBT AUFSCHLUSS.

Der demografische Wandel in unserer Gesellschaft trifft durch veränderte Kundenmärkte und den Fachkräftemangel das Handwerk besonders hart. Doch die zunehmende Alterung der Bevölkerung bietet Handwerksbetrieben auch Chancen. Sie zu nutzen, stellte die Grundidee hinter dem Projekt „Handwerk mit Zukunft“ dar. Zentrales Ziel des vom RKW Kompetenzzentrum Eschborn (RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V.) und der Handwerkskammer Freiburg gemeinsam mit 19 Freiburger Handwerksbetrieben durchgeführten Projektes war die Suche nach Wegen, die Marktpotenziale der Betriebe zu steigern sowie Fachkräfte zu gewinnen und zu halten. Während des von September 2008 bis August 2010 laufenden Projektes wurden aus der Unternehmenspraxis heraus Lösungen erarbeitet und anschließend in den Betrieben umgesetzt.

Zielgruppenanalyse als Teil des Projektes

Ein Hauptaugenmerk galt der Kundengruppe 50plus. Gerade Senioren stellen ein großes Auftragspotenzial für Handwerksbetriebe. Um diese Kundengruppe durch bedürfnisorientiertes

Marketing noch gezielter ansprechen zu können, entstand auf Seiten der am Projekt beteiligten Handwerksbetriebe der Wunsch nach einer entsprechenden Zielgruppenanalyse.

Im Rahmen einer Befragung von ca. 2100 Freiburger Einwohnern wurden dabei neben einer Gesamtanalyse mit Fokus Handwerk für 16 Handwerksbranchen Sonderauswertungen durchgeführt – so auch für das Fliesenlegerhandwerk. Für diese einzelnen Analysen mussten die acht Leitfragen zu den Bedürfnissen und Wünschen der Kundengruppe 50plus an das Handwerk allgemein durch auf die jeweilige Branche zugeschnittene Fragestellungen ergänzt werden.

Im Folgenden werden die für Fliesenlegerbetriebe maßgeblichen Umfrageergebnisse erläutert.

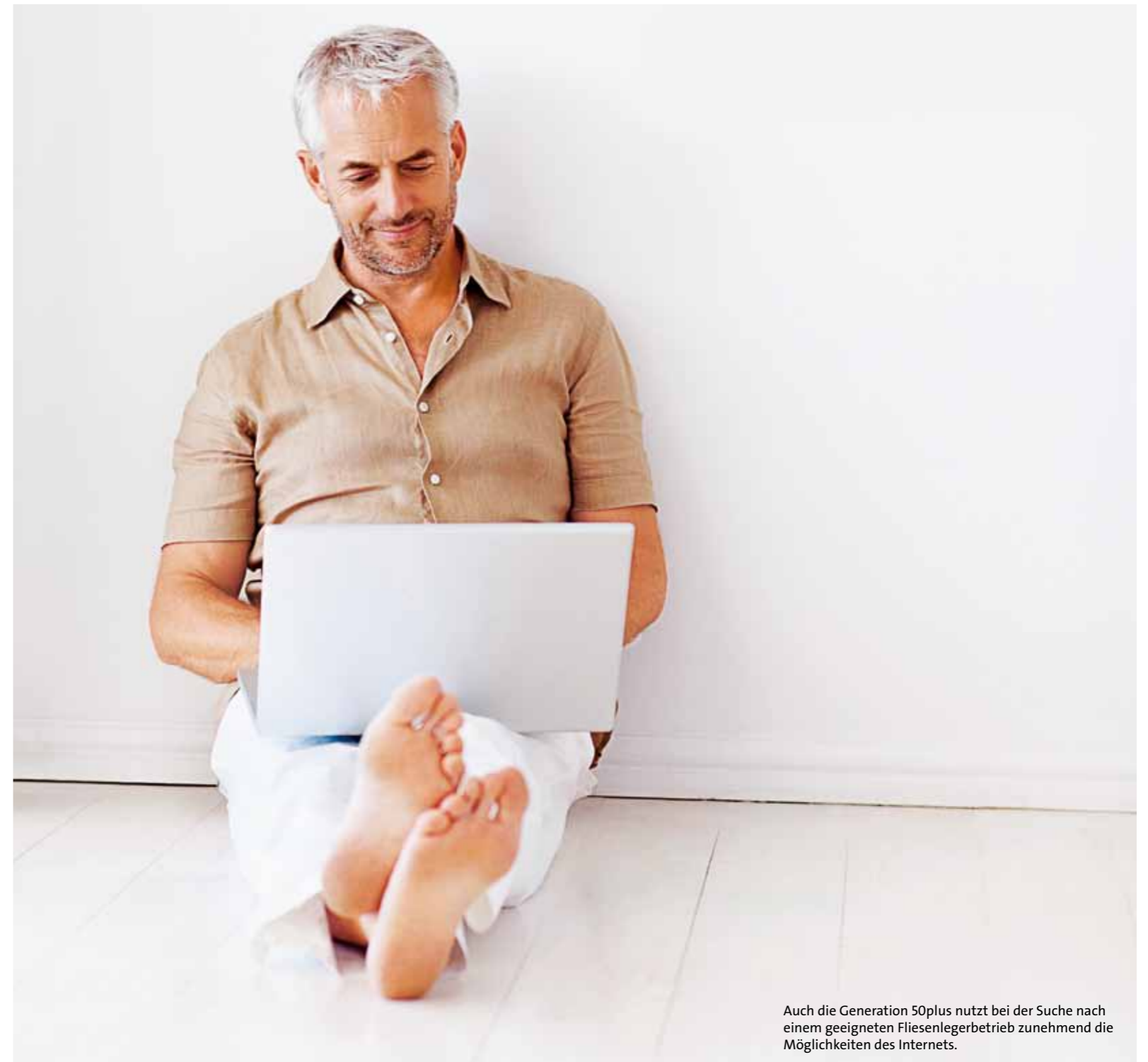
Aus welchen Gründen entscheiden sich die Befragten für oder gegen eine Inanspruchnahme des Fliesenlegerhandwerks?

Rund 30% aller Befragten geben an, schon einmal einen Fliesenleger beauftragt zu haben. Höchste Priorität haben dabei die gewährleisteteste gute

Qualität und ein kundenorientierter Service. Persönliche Beziehungen und die örtliche Nähe spielen bei der Entscheidung, einen Fliesenlegerbetrieb zu beauftragen, im Gegensatz zu der anschließenden Suche noch eine untergeordnete Rolle. Als Grund gegen die Inanspruchnahme wird vorrangig mangelnder Bedarf genannt. Andere Gründe, wie beispielsweise zu hohe Kosten (1,3%) und zu schlechte Qualität (1,6%), werden relativ selten angegeben. Dies zeigt auch, dass das Fliesenlegerhandwerk zumindest bei den Senioren in Freiburg ein positives Image besitzt. Die in den Diagrammen aufgeführten Prozentzahlen beziehen sich auf alle Befragten (Mehrfachnennungen möglich).

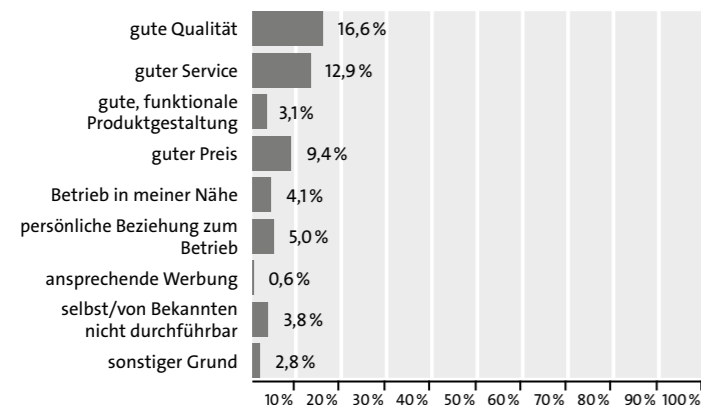
Wie sieht das Kundenprofil von Fliesenlegerbetrieben aus?

Die Altersgruppenverteilung der Personen, die schon einmal Fliesenleger beauftragt haben, entspricht weitestgehend der der Gesamtbefragung. Auffällig ist allerdings, dass die Altersgruppe der 66- bis 75-Jährigen als Kunden vergleichsweise überdurchschnittlich vertreten ist. Hier wirkt sich sicherlich auch die zunehmende Bedeutung >>>

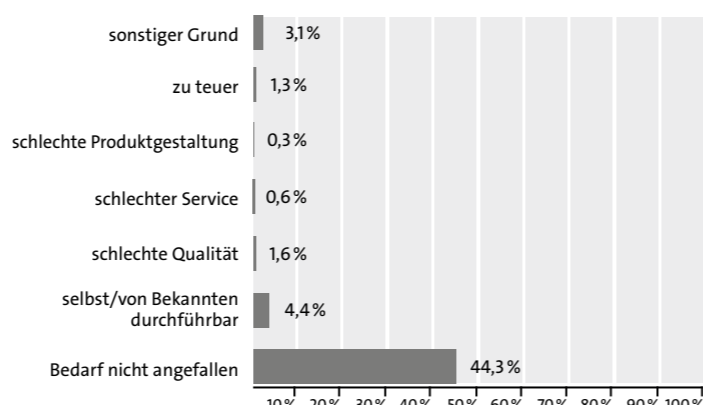


Auch die Generation 50plus nutzt bei der Suche nach einem geeigneten Fliesenlegerbetrieb zunehmend die Möglichkeiten des Internets.

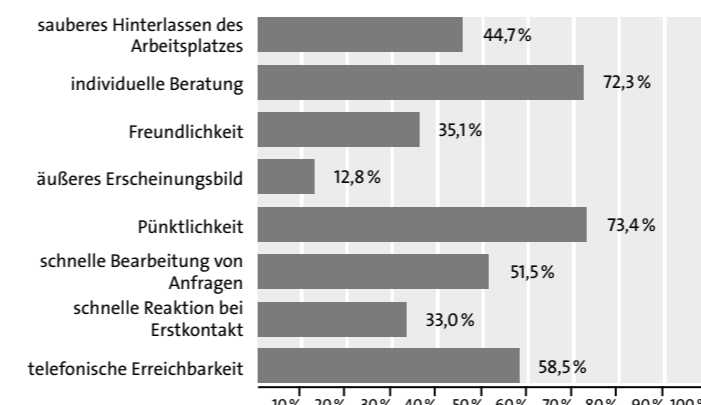
GRÜNDE FÜR DIE INANSPRUCHNAHME DES FLIESENLEGERHANDWERKS



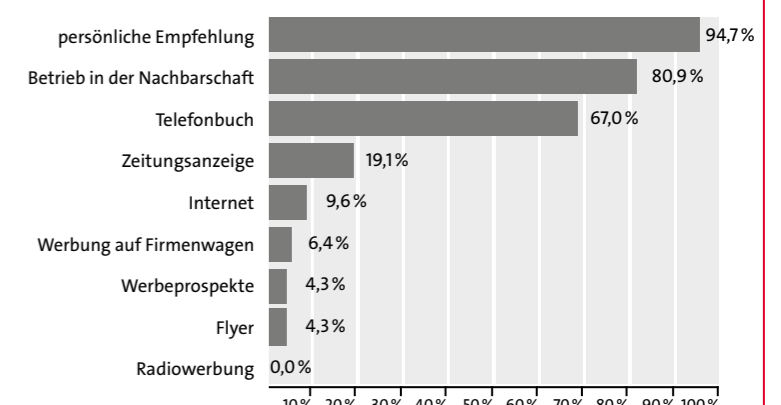
GRÜNDE GEGEN DIE INANSPRUCHNAHME DES FLIESENLEGERHANDWERKS



WICHTIGSTE SERVICEMERKMALE



VORGEHEN BEI DER SUCHE NACH BETRIEBEN





Auf einen sauber hinterlassenen Arbeitsplatz legt bei Fliesenlegerarbeiten fast die Hälfte der Befragten besonderen Wert.

des altersgerechten Umbaus von Badezimmern und Küchen, der meist erst nach dem Ausscheiden aus dem Berufsleben in Angriff genommen wird, positiv für das Fliesenlegerhandwerk aus. Personen mit höherem Einkommen nehmen Fliesenlegerbetriebe sehr viel häufiger in Anspruch als Menschen mit mittlerem oder niedrigem Einkommen. Das ist nicht verwunderlich, denn 84,3 % der Fliesenlegerkunden besitzen Wohneigentum. Mieter sind an Investitionen in fremdes Wohneigentum natürlich deutlich weniger interessiert.

Auf welchen Service und welches Verhalten legen Fliesenlegerkunden besonderen Wert?

Bei der Frage nach wichtigen Servicemerkmalen werden individuelle Beratung und Pünktlichkeit besonders häufig von den Befragten genannt. Auch das saubere Hinterlassen des Arbeitsplatzes spielt für immerhin 44,7% der Kunden eine wichtige Rolle. Freundlichkeit wird mehr Bedeutung eingeräumt als die schnelle Reaktion bei Erstkontakt. Von untergeordneter Bedeutung ist für die meisten Kunden das äußere Erscheinungsbild des Fliesenlegers.

Wie findet der Kunde seinen Fliesenlegerbetrieb?

Bei der Suche nach einem Fliesenlegerbetrieb vertrauen die Senioren vor allem auf persönliche

Empfehlungen (94,7 %) und Bekanntheit (80,9 %). Dieses Ergebnis zeigt, wie wichtig der gute Ruf eines Fliesenlegerbetriebs und gesellschaftliche Kontakte des Unternehmers – z. B. über Vereine – für die Gewinnung von Aufträgen sind. Ansonsten wird vorrangig ein Fliesenlegerbetrieb aus dem Telefonbuch herausgesucht. Die Präsentation im Internet hat zudem selbst bei den Senioren mittlerweile in der Bedeutung (9,6 %) bei der Betriebsuche die klassischen Aktionen Werbeprospekte und Flyer (4,3 %) überholt. Dies ist ein Fingerzeig für Betriebe, die bisher das Internet bei der Auftragsakquisition noch wenig genutzt haben.

Vermarktung leicht gemacht: MarketingPLUS

Modernes Marketing und eine durchdachte Nutzung des Internets spielen also auch im Handwerk eine immer größere Rolle, um die nötige Bekanntheit zu erlangen. Häufig können Handwerker sich aus Budget- und Zeitgründen mit diesen Themen aber nicht intensiv auseinandersetzen. Mit MarketingPLUS bietet SGBDD einen seit vielen Jahren praxiserprobten, effizienten und professionellen „Werkzeugkasten“ zur Vermarktung von kleinen und mittleren Handwerksbetrieben – inklusive Online-Auftritt mit individueller Homepage, Online-Produktkatalog und vielem mehr. ◀

WESENTLICHE UMFRAGE-ERKENNTNISSE

- Fliesenleger werden überwiegend von Senioren mit Wohneigentum in Anspruch genommen (rund 85 %)
- Kostenfrage spielt bei Inanspruchnahme eines Fliesenlegers untergeordnete Rolle
- Guter Ruf und Bekanntheit zentrale Auswahlkriterien
- Jeder 10. Senior sucht bereits im Internet
- Altersgruppe 50plus: Freundlichkeit, Pünktlichkeit und individuelle Beratung besonders geschätzt

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.handwerk-mit-zukunft.de
 Ihr Link zu MarketingPLUS:
www.raabkarcher.de/service



DAS NEUE FLÄCHENLICHT KNAUF DAYLIGHT: DANK MODERNER LED-LICHTTECHNIK LIEFERT DIE FLÄCHENBÜNDIGE EINBAULEUCHE WOHLTUENDES, BLENDFREIES LICHT MIT TAGESLICHTQUALITÄT NAHEZU OHNE SCHATTENBILDUNG.

Damit eignet sich Knauf Daylight ideal für Bildschirmarbeitsplätze sowie für sämtliche öffentlichen Räume, Schulen, Verkaufsflächen, Produktionsstätten und gastronomische Einrichtungen wie Hotels und Gaststätten.

Die einbaufertige Leuchte mit einem fast unsichtbaren Rahmen aus eloxiertem Aluminium wird flächenbündig in Unterdecken, Metallständerwänden oder Vorsatzschalen eingebaut. Über ein einziges Steuergerät können nahezu beliebig viele Knauf Daylights miteinander vernetzt werden. Zusätzliche Revisionsöffnungen sind dabei nicht erforderlich, was die Zahl der Deckenunterbrechungen reduziert. Das Ergebnis sind glatte, durchlaufende Oberflächen. Das flache Element benötigt eine minimale Einbautiefe von 50 mm. Es ist in Abmessungen von 300 × 300 mm sowie 600 × 600 mm erhältlich.

Der im Vergleich zur Leuchtleistung geringe Energiebedarf von Knauf Daylight sorgt bei extrem langer Lebensdauer für geringe Betriebskosten. LEDs verbrauchen nur den Bruchteil der

Energie von Glühlampen bei gleicher Lichtmenge und erzeugen dabei weniger Wärme. Sie sind unempfindlich gegenüber Erschütterungen, erreichen eine wesentlich höhere Lebensdauer und enthalten im Gegensatz zu Energiesparlampen keine Schadstoffe. Wahlweise steht Warm- oder Kaltlicht zur Verfügung.

Planungshilfe im Internet

Wer sein Wissen über Knauf Daylight vertiefen will, findet unter www.knauf-daylight.de detaillierte Informationen zu Produkteigenschaften und Anwendungsbereichen, Steuerung und Vernetzung der einzelnen Module sowie zur Montage. In einem Lichtlexikon sind die acht wichtigsten Begriffe rund ums Thema Licht zusammengefasst. Der Nutzer erfährt mehr über Grundlagen zur LED-Technologie, zu Farbtemperatur und Farbspektrum, Lichtstärke und Lichtstrom. Mit dem DIALux Lichtplanungsprogramm lassen sich Lichtszenarien am Computer simulieren. Das dazu erforderliche Planungstool zur Lichtberechnung steht unter dem Menüpunkt „Lichtplanung“ bereit. ◀

KNAUF DAYLIGHT

- Einbaufertige, flächenbündige LED-Einbauleuchte bestehend aus: Einbaurahmen, Leuchtkörper mit weißem Polycarbonat-Diffusor, Netzgerät als Multi-LED-Driver, Fernbedienung, Infrarotkabel
- Tageslichtqualität mit den Farbwiedergaben: Warmweiß (3700 Kelvin) oder Kaltweiß (6500 Kelvin)
- Energieeffizient und schadstofffrei
- Blendfreies Arbeiten bei hoher Lichtleistung
- Hohe Lebensdauer dank LED-Technologie
- Größen: 300 × 300 mm bzw. 600 × 600 mm

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.knauf-daylight.de

DGUV-VORSCHRIFT 2: NEUE ARBEITSSCHUTZREGELUNGEN

BETRIEBSSPEZIFISCHE GEFÄHRDUNGSBEURTEILUNG AUSSCHLAGGEBEND

SEIT JAHRESANFANG GILT BEI DER EINHALTUNG DES ARBEITSSCHUTZES FÜR BETRIEBE UND BEHÖRDEN EINE NEUE DGUV-VORSCHRIFT. DIESE BEINHALTET ÄNDERUNGEN BEI DER ARBEITSMEDIZINISCHEN UND SICHERHEITSTECHNISCHEN BETREUUNG DURCH BERUFGENOSSENSCHAFTEN BZW. UNFALLKASSEN.

Mit der Vorschrift 2 der DGUV (Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung), die am 1. Januar 2011 in Kraft trat, wurde erstmalig von Berufsgenossenschaften und Unfallkassen ein gleichlautendes und aufeinander abgestimmtes Regelwerk eingeführt. Im Mittelpunkt der Reform steht das neue Konzept der einheitlichen Regelbetreuung, die für Betriebe mit mehr als zehn Beschäftigten verpflichtend ist.

Ihre betriebsärztliche und sicherheitstechnische Betreuung besteht seit Jahresanfang aus zwei Komponenten: Neben einer Grundbetreuung, die wie in der alten Unfallverhütungsvorschrift BGV A2 feste Betreuungszeiten vorgibt, gehört dazu eine vom Betrieb selbst zu ermittelnde betriebsspezifische Betreuung. Sie stellt durch die individuelle

Gefährdungsbeurteilung sicher, dass der Betreuungsumfang flexibel den betrieblichen Anforderungen an den Arbeitsschutz angepasst werden kann.

Alternative Betreuung

Die bei den Berufsgenossenschaften wie der BG Bau für Kleinbetriebe – also Betriebe mit nicht mehr als zehn Beschäftigten – statt der Regelbetreuung mögliche Alternativbetreuung wird ab Januar 2013 auch bei den Unfallkassen eingeführt. Der Unternehmer eines Kleinbetriebes gewinnt durch eine gewählte Alternativbetreuung deutlich mehr Handlungszeitraum beim Arbeitsschutz. Er bestimmt den individuellen Beratungsbedarf des Betriebes selbst und zahlt durch den reduzierten Betreuungsaufwand zum Beispiel als Mitglied

der BG Bau auch einen geringeren Beitrag. Der Unternehmer erhält hier für alle Arbeitsschutzfragen einen festen Ansprechpartner beim Kompetenzzentrum des Arbeitsmedizinisch-Sicherheitstechnischen Dienstes. Er wird bei der Alternativbetreuung allerdings auch mehr in die Verantwortung genommen und gleichzeitig motiviert, sich intensiv mit Fragen der Sicherheit und Gesundheit seiner Mitarbeiter in seinem Betrieb auseinanderzusetzen. ◀

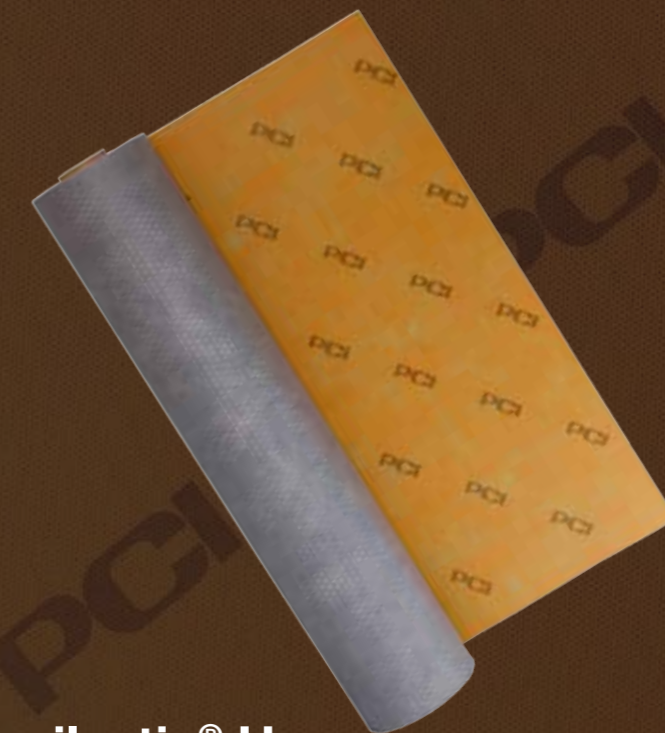
Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.dguv.de und www.bgbau.de

Bei der betriebsspezifischen Gefährdungsbeurteilung stehen dem Unternehmer kompetente Ansprechpartner der Berufsgenossenschaften beratend zur Seite.



PCI[®]
Für Bau-Profis

MultiTalent!



PCI Pecilastic[®] U

PCI Pecilastic[®] U –
die universelle Abdichtungs- und Entkopplungsbahn für innen und außen.
Formatunabhängig – unter allen Keramik- und Naturwerksteinbelägen.
Geprüfte Qualität – für Nassbereiche mit nicht drückendem Wasser: A0, A, B0 und C.

A brand of
BASF
The Chemical Company

Mehr Infos unter www.pci-augsburg.de

FUGEN-FARBENVIELFALT VON OTTO

KEIN FARBWUNSCH BLEIBT UNERFÜLLT

MIT DEN ELASTISCHEN FUGENDICHTSTOFFEN VON OTTO KÖNNEN BEI ANSCHLUSS-FUGEN NEBEN DEZENT AUF DEN BODENBELAG ABGESTIMMTEN FARBTÖNEN AUCH AUSGEFALLENE FARBWÜNSCHE DES KUNDEN PROBLEMLOS UMGESETZT WERDEN.

Nicht nur Material, Format und Verlegemuster prägen das Erscheinungsbild eines Bodenbelags: Ganz entscheidend ist die Optik der Fugen. Insbesondere bei keramischen Fliesen können Anschlussfugen – zum Beispiel bei angrenzenden Wänden oder installierten Sanitärobjekten – durch Verwendung eines speziellen Farbtons auch dazu genutzt werden, gezielt reizvolle Akzente zu setzen. Das Premium-Sanitär-Silicon OTTOSEAL® S 100 von OTTO dichtet Anschlussfugen in Feuchträumen dauerhaft zuverlässig ab. Mit seiner breit gefächerten Farbpalette lassen sich selbst außergewöhnliche Farbwünsche problemlos umsetzen. Neben den 75 ab Lager lieferbaren Farbtönen konfektioniert OTTO auf Wunsch Sonderfarben – auch in kleinen Mengen.

Maßgeschneidert für unterschiedliche Beläge

Bei Naturstein- und Parkettbelägen sollen die Fugen in Anschlussbereichen das einheitliche Erscheinungsbild nicht beeinträchtigen. Auch

darauf ist man bei OTTO eingestellt. So sind für Bodenbeläge aus PVC, Kautschuk und Linoleum (OTTOSEAL® S 51) ebenso wie für Parkettböden (OTTOSEAL® Parkett) die zur Verfügung stehenden Fugenfarbtöne auf die aktuellen Kollektionen der Belagsmaterialien abgestimmt. Für Natursteine wie Marmor und Granit ist der Fugendichtstoff auch in Strukturfarben erhältlich, die der Textur des Natursteins nachempfunden sind (OTTOSEAL® S 70). Damit lässt sich zum Beispiel die dunklere Körnung im Granit perfekt nachbilden. Zur Beratung anspruchsvoller Kunden steht dem Verarbeiter die Broschüre „Farbige Dichtstoffe“ kostenlos zur Verfügung: Hier ist das gesamte Produktprogramm anschaulich dargestellt. ◀

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

www.otto-chemie.de

**SILICONFUGEN-PRODUKT-PROGRAMM**

- Keramische Fliesen: OTTOSEAL® S 100 in 75 Standardfarben
- PVC, Kautschuk, Linoleum: OTTOSEAL® S 51 in 36 Standardfarben
- Parkett (Holz, Laminat, Kork): OTTOSEAL® Parkett in 12 Holzfarbtönen
- Naturstein: OTTOSEAL® S 70 in 28 Farben und 10 Strukturfarben



OTTO bietet für jede Fuge und jede Anwendung den richtigen Dichtstoff – in so vielen Farbvarianten, dass keine Wünsche offenbleiben.



ABDICHTUNGS- UND ENTKOPPLUNGSBAHN

BÄDER IN NUR EINEM TAG SANIEREN

DIE MULTIFUNKTIONALE DICHTBAHN CL 69 ULTRA-DICHT VON HENKEL CERESIT DICHTET NASSBEREICHE ZUVERLÄSSIG AB – OHNE LANGE TROCKNUNGSZEIT.



Ob im Bad, auf Balkon und Terrasse oder im Schwimmbecken: Die Dichtbahn CL 69 Ultra-Dicht ist schnell und sicher zu verarbeiten. Bauaufsichtlich für alle Abdichtungsklassen zugelassen, dichtet sie perfekt ab und kann auch zur Entkopplung auf kritischen Untergründen eingesetzt werden. Bei Bedarf erleichtert die Bahn die Aufnahme von keramischen Platten und Natursteinbelägen. CL 69 Ultra-Dicht ist wasserdicht und dampfbremmend, rissüberbrückend sowie für den Innen- und Außenbereich geeignet. Bäder lassen sich mit der Dichtbahn und den zugehörigen Systemprodukten von Ceresit zügig und zuverlässig in nur einem Tag sanieren.

Zuschneiden – aufkleben – fertig

Vor der Verlegung von CL 69 Ultra-Dicht sollten alle Details – wie zum Beispiel Wand- und Bodenanschlüsse, Innen- und Außenecken, Wandrohr-

durchführungen und Bodenablauf – ordnungsgemäß mit den Systembestandteilen abgedichtet werden. Danach kann man mit dem Verlegen beginnen: Die Abdichtbahn wird dazu einfach auf dem Boden ausgebreitet und mit einem Cuttermesser auf das gewünschte Maß zugeschnitten. Nach Aufbringung des geeigneten Ceresit Fliesenverlegemörtels auf die vorbereitete Fläche ist sie innerhalb der vorgegebenen klebeoffenen Zeit aufzukleben. Hierbei muss man eine mindestens fünf Zentimeter breite Überlappung mit den zuvor verklebten Dichtbahnen und Formteilen beachten – die vorgeschriebene Überlappungsbreite ist mit einer Markierung auf der Rückseite der Abdichtbahn gekennzeichnet. Sicher werden die Überlappungen mit Ceresit FT101 Kleben Dichten Füllen verklebt. Für eine ebene und gleichmäßige Oberfläche reibt man die Bahnen nach der Verklebung mit einer Hartgummiwalze oder der flachen Seite einer Kelle ab. Für Detailanwendungen, z. B. Ecken und Stöße, bietet das CL 69 System die passenden Elemente.

Der klare Vorteil gegenüber einer herkömmlichen Verbundabdichtung: CL 69 Ultra-Dicht garantiert die vorgeschriebene und sichere Schichtstärke, der Verbrauch ist immer konstant

und lange Trocknungszeiten entfallen. Die Verlegung von Bodenfliesen kann sofort nach der Aushärtung des Dünnbettmörtels erfolgen. Im Wandbereich kann CL 69 Ultra-Dicht sogar unmittelbar nach dem Verkleben mit Fliesen oder Platten belegt werden. ◀

DICHTBAHN CL 69 ULTRA-DICHT

- Für Wand und Boden, innen und außen
- Wasserdicht und dampfbremmend
- Rissüberbrückend
- Bauaufsichtlich zugelassen für die Beanspruchungsklassen A1, A2, B, C
- Keine Trocknungszeiten, schnelle Arbeitsfolge
- Sicherheit im System

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

www.ceresit-bautechnik.de

FLIESENPFLEGE – VON DER GRUNDREINIGUNG BIS ZUM PROBLEMFALL SCHIMMEL

RICHTIG PFLEGEN – LÄNGER FREUDE HABEN



FLIESEN SIND STRAPAZIERFÄHIG UND EINE INVESTITION FÜR VIELE JAHRE. MIT EIN PAAR TRICKS UND KNIFFEN SEHEN BÖDEN UND WÄNDE AUS FEINSTEINZEUG AUCH NACH JAHREN NOCH SO SCHÖN AUS WIE AM ERSTEN TAG.

Die Grundlage dafür bildet die Erstreinigung der frisch verlegten Flächen mit einem speziellen Zementschleierentferner. Wer abschließend Böden beziehungsweise Wände nochmals mit frischem Wasser nachreingt, erhält eine saubere Oberfläche, auf der keinerlei Schlieren mehr die natürliche Optik des Feinsteinzeugs trüben.

Schutzimprägnierung beugt Flecken vor

Damit ein Fliesenbelag wasser- und ölabweisend wird und sich die spätere Pflege verein-

facht, empfiehlt sich bei anpolierten oder polierten Oberflächen, die nicht bereits entsprechend behandelt sind, zudem eine Schutzimprägnierung. Sie wird einfach mit einem sauberen Tuch gleichmäßig verteilt und nach kurzer Einwirkzeit wird überschüssiges Material mit einem trockenen Tuch wieder abpoliert. Überschüssiges Material, das sich in Form von Streifen niedergeschlagen hat, sollte noch vor dem Trocknen entfernt werden. Nach der Imprägnierung darf der Boden etwa vier Stunden lang

nicht betreten werden. Zudem muss er 24 Stunden vor Feuchtigkeit geschützt werden, weil die Stabilität der Imprägnierung erst nach dieser Einwirkzeit gesichert ist. Wer diese Empfehlungen berücksichtigt, darf sich darüber freuen, dass Schmutz, Fett, Öl, Wachs oder Farben weniger leicht in den Fliesenbelag eindringen können. So können keine Flecken mehr entstehen beziehungsweise sind sie leichter zu entfernen. Entsprechend sollte eine derartige Behandlung für polierte Oberflächen auf ►►►



ZUM MITNEHMEN: PROBEFLÄSCHCHEN VON FILA

Erst probieren, dann kaufen. Nach diesem Motto bietet Reinigungsmittelhersteller FILA jetzt unter anderem Probefläschchen mit FILA Cleaner an. Der Universalreiniger reinigt alle Böden sanft, rückstandsfrei und schont die Oberfläche, egal ob Naturstein, Feinsteinzeug oder Laminat. Bei hohen Verdünnungen (1:200) ist zudem kein Nachwischen erforderlich. Außerdem ist FILA Cleaner biologisch höchst abbaufähig. Auch von FILA Deterdek, dem Reiniger und Zementschleierentferner, sowie von FILA PS/87 zum Reinigen, Fleckentfernen und Entwachsen stehen Probiergrößen zur Verfügung. Die Probefläschchen sind in jeder SGBDD Niederlassung erhältlich. Einfach beim nächsten Einkauf danach fragen! ◀

jeden Fall empfohlen werden, sollte das Material nicht bereits vom Hersteller behandelt worden sein. Ein solcher Belag ist fortan äußerst einfach zu pflegen. Dazu sollte man einen PH-neutralen und rückstandsfreien Reiniger nutzen. Den Reiniger verdünnt man im richtigen Verhältnis mit Wasser, wischt danach den Boden mit einem feuchten Tuch und lässt ihn abtrocknen. Rückfettende Reiniger wie Schmierseife, Universalreiniger mit Wachsanteilen oder Ähnliches sollten hingegen nicht verwendet werden. Diese hinterlassen Rückstände auf der Oberfläche, die das Bild eines Fliesenbelages schon in kurzer Zeit negativ beeinflussen können und den Boden eher noch anfälliger für Schmutz machen.

Schimmelpilze – wenn nur noch die Sanierung hilft

Gegen ein Problem hilft eine solche Grundreinigung allerdings nicht: Schimmelpilze. Mit ihnen wird wohl jeder Handwerker im Zuge seiner Tätigkeit irgendwann einmal konfrontiert. Schimmelpilze wachsen bevorzugt an feuchten Stellen und brauchen noch dazu organischen Nährboden als Substrat, aber auch Seifenreste oder Hautpartikel, um sich gut zu vermehren.

Entsprechend wohl fühlen sie sich in Küche und Bad. Vor allem Silikonfugen sind anfällig für den Befall von Schimmelpilzen. Hat sich eine Spore erst auf der Fugenoberfläche festgesetzt, vermehrt sie sich zunächst unsichtbar weiter.



Wichtig zur Vermeidung von Schimmelpilzen: nasse Fliesen und Fugen möglichst umgehend abtrocknen und das Bad gut lüften.

Eine Mikrokolonie entsteht. In der zweiten Phase wird der Schimmelpilz sichtbar, dessen dunkel gefärbte Sporen sich von nun über die Luft weiter ausbreiten. Irgendwann frisst sich der Pilz durch die Fuge und zerstört sie. An dieser Stelle kann später Wasser eindringen und Schäden an Wänden und Böden verursachen.

Um Schimmel keine Chance zu geben, sollten nass gewordene Fliesen und Fugen nach dem Duschen oder Baden daher sofort abgetrocknet werden. Zudem sollte mindestens zehn Minuten bei offenem Fenster gelüftet werden, damit die Feuchtigkeit komplett verdunsten kann. Anti-Schimmel-Sprays beziehungsweise handelsübliche Schimmelentferner verhindern im Anfangsstadium des Befalls ebenfalls, dass sich der gesundheitsschädliche Pilz festsetzt. Allerdings werden hierbei nur die oberflächlich sichtbaren Pilzbestandteile entfernt und unwirksam gemacht.

Hat der Pilz sich jedoch bereits großflächig angesiedelt, ist eine komplette Schimmelpilzsanierung erforderlich. Mit Hilfe von Feuchtigkeitsmessungen mit Stechelektroden (Leitfähigkeitsmessung) oder Hochfrequenzsonde (Mikrowelle) lässt sich einfach und zerstörungsfrei feststellen, ob und wo etwa Wände durchfeuchtet sind. Ergänzend durchgeführte Pilzsporenmessungen geben detaillierte Hinweise auch über versteckte Schäden. Im Anschluss muss der komplette Belag rückgebaut und alles feingereinigt werden. Nur dann ist sichergestellt, dass der komplette Befall inklusive aller Rückstände beseitigt ist. Auf dieser Basis können Wände und Böden wieder gefliest werden. Schimmelpilzsanierungen sollten jedoch nur von Personal mit entsprechenden Fachkenntnissen durchgeführt werden, damit sichergestellt ist, dass die Sporen nicht nur oberflächlich beseitigt wurden und wieder nachwachsen und so ihr Zerstörungswerk weiter fortsetzen. ◀

FUGENMÖRTEL

OPTIMIERT FÜR ALLE ANFORDERUNGEN



ARDEX STEHT FÜR FUGENMÖRTELKOMPETENZ FÜR ALLE MATERIALIEN UND ANWENDUNGSBEREICHE. JETZT HAT DAS WITTENER UNTERNEHMEN SEINE PRODUKTPALETTE UNTER ANDEREM UM EINE WELTNEUHEIT ERWEITERT.

Mit der neuen Hybridfuge ARDEX EG 8 stellt die ARDEX GmbH ihren Ruf als Innovationsführer der Branche unter Beweis. Die bahnbrechende Entwicklung vereint die positiven Eigenschaften eines Epoxidharzmörtels mit denen eines zementären Fugenmörtels. Die hoch belastbare Hybridfuge ist quasi der baustellengerechte Mittler zwischen beiden Werkstoffwelten. Eingesetzt werden kann sie überall dort, wo Epoxid-Fugmassen zu aufwändig und teuer sind, aber zementärer Mörtel nicht ausreichend belastbar oder zu unbeständig ist, z.B. in chemikalienbeanspruchten Bereichen. Darüber hinaus setzt ARDEX EG 8 neue Maßstäbe in Sachen Wirtschaftlichkeit.

Das Produkt eignet sich zum Fugen von keramischen Fliesen, Platten, Klinkern, Spaltplatten und Mosaiken, wie auch zum Kleben von Mosaiken aus Glas und Porzellan – an Wand und Boden. Dabei ist die neue zweikomponentige Hybridfuge leicht einzufügen und zu waschen. Möglich sind

Fugenbreiten von 2 bis 12 mm in den Farben Weiß, Silbergrau, Grau, Anthrazit, Bahamabeige und Schokobraun.

Schöne Fugenbilder

Mit dem flexiblen Fugenmörtel ARDEX FG FLEX erzielt man dank der ARDEX MICROTEC-Technologie feine und glatte Fugenoberflächen von hoher Festigkeit. Das ergibt beste Fugenbilder in Breiten von 1 bis 6 mm – und zwar dauerhaft und werterhaltend, dank den wasser- und schmutzabweisenden Materialeigenschaften sowie dem vorbeugenden Schutz gegen Schimmelpilzbefall. ARDEX FG FLEX lässt sich durch seine hohe Füllkraft leicht einfügen und durch seine lange Waschzeit ausgesprochen rationell und wirtschaftlich verarbeiten. Hohe Verformbarkeit und gute Flankenhaftung gewährleisten einen optimalen Spannungsabbau für größte Verarbeitungssicherheit. ARDEX FG FLEX eignet sich gleichermaßen für Wand und Boden im anspruchsvollen Innen- und Außenbereich. ◀

ARDEX EG 8 HYBRIDFUGE

- Vereint die positiven Eigenschaften von Epoxidharz- und zementären Fugenmörteln
- Fugenbreiten von 2 bis 12 mm
- Chemikalienbeständig und hoch belastbar
- Leicht einzufügen und zu waschen
- Widerstandsfähig gegen Bakterien und Pilze

ARDEX FG FLEX MICROTEC-FLEXFUGE

- Für innen, außen, Wand und Boden
- Fugenbreiten von 1 bis 6 mm
- Feine und glatte Fugenoberfläche, leicht einzufügen mit langer Waschzeit
- Flexibel, wasser- und schmutzabweisend
- Schnell erhärtend und belastbar

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.ardex.de



Das Werk von Kerateam im sächsischen Leisnig:
Hier werden täglich 24.000 m² Fliesen hergestellt.

FLIESEN VON KERATEAM

EIN ZUVERLÄSSIGER PARTNER

SEIT DER GRÜNDUNG IM JAHR 1995 VERFOLGT KERATEAM DAS ZIEL, QUALITÄTSFLIESEN IN DEUTSCHLAND HERZUSTELLEN, DIE SCHÖN UND GLEICHZEITIG PRAKTISCH SIND – UND DURCH EIN GUTES PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNISS ÜBERZEUGEN.

Die Standortwahl des Unternehmens fiel ganz bewusst auf das sächsische Leisnig. Durch die großen Vorkommen an Ton und Kaolin in der Region und entsprechend kurze Lieferwege kann Kerateam seine Produkte umweltschonend produzieren. Das Unternehmen beliefert den deutschen und europäischen Markt mit Fliesen in den Formaten 20 x 25 cm, 25 x 33 cm und 30 x 60 cm und hat sich in den letzten Jahren zu einem erfolgreichen Marktteilnehmer entwickelt.

Durch die bis Sommer 2011 getätigten Investitionen in Höhe von insgesamt 14 Millionen Euro hat Kerateam seine Produktionskapazität auf insgesamt 8,5 Millionen m² pro Jahr erweitert. Damit wurden gleichzeitig die Voraussetzungen geschaf-

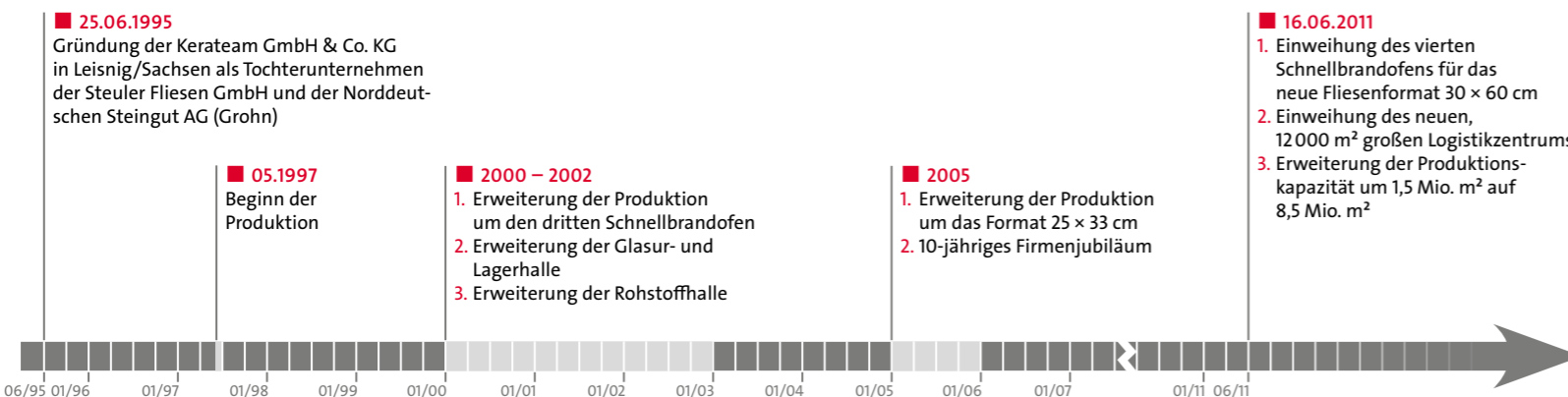
fen, ein weiteres Format – 30 x 60 cm – in das Portfolio aufzunehmen. Mit der Investition in ein neues Logistikzentrum mit einer Gesamtfläche von 12.000 m², einen neuen Schnellbrandofen, einen zweiten Sprühturm sowie modernste Sortieranlagen mit optoelektronischer Qualitätskontrolle wurden die Weichen für die Zukunft gestellt – u. a., weil nunmehr die steigende Nachfrage nach größeren Formaten bedient werden kann.

Qualität und Vielfalt

Mit dem Format 30 x 60 cm hat Kerateam sein umfassendes Lieferprogramm erweitert und sich den Trends des Fliesenmarktes angepasst. Mit ästhetischen Oberflächen in verschiedensten Stilrichtungen bietet das Unternehmen seinen Kun-

den eine große Vielfalt an Produkten in exklusiver Optik und Qualität. Aufgrund der Orientierung an modernen und trendgerechten Designs ist es Kerateam gelungen, eine Lücke zwischen Volumen und Designorientierung zu schließen. Nach dem Motto „Schöne Fliesen müssen nicht teuer sein“ entstehen in jedem Format komplette Serien, die durch ansprechende Dekorationen und Bodenfliesen abgerundet werden. ◀

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.kerateam.de



Fliesen von KERATEAM

Qualität Made in Germany



Kerateam Fliesenproduktions und -vertriebs GmbH & Co. KG
Kerastraße 1 • 04703 Leisnig

Telefon +49 (0) 34 321 663-0
Telefax +49 (0) 34 321 663-50
E-Mail info@kerateam.de
Internet www.kerateam.de



Institut Bauen und Umwelt e.V.

AKTUELLE FLIESENTRENDS AUF DER RAAB KARCHER PREVIEW 2011

WOHNLUXUS MIT KERAMIK

DIE FLIESE BLEIBT NICHT NUR IM TREND, SIE SETZT AUCH TRENDS: NEUE PRODUKTIONSVERFAHREN MACHEN KLARES, NATÜRLICHES DESIGN EBENSO MÖGLICH WIE LUXURIÖSE ALTERNATIVEN – EGAL OB SCHLANK ODER IN 3D.



Fachleute unter sich: Die Raab Karcher Preview erfreute sich auch in diesem Jahr großer Beliebtheit bei den Vertretern der Fliesenbranche.

Schlank und von großem Format: Die neuen Fliesentrends verwandeln Bäder, Küchen und Dielen von heute in wahre Wohnräume. Zu besichtigen waren diese vom 6. bis 8. September auf der Raab Karcher Fliesen Preview 2011 in Fulda. Noch vor der Branchenmesse Cersaie informierten sich Profikunden an den drei Veranstaltungstagen über Neuheiten und künftige Topseller der Fliesenszene.

Fündig wurden sie zum Beispiel auf dem 200 m² großen Stand von KERMOS, der in Form von großen, offen gestalteten Würfeln den Besuchern präsentierte, wie behaglich sich gefliester Raum anfühlen kann. KERMOS Flatline, Bardiglio und Marfil heißen die drei neuen Fliesenserien der SGBDD Eigenmarke, die mit 33 verschiedenen Fliesenserien das richtige Produkt für jeden Geschmack bietet. Flatline steht dabei für edles, klares und luxuriöses Design; Bardiglio repräsentiert Natürlichkeit; Marfil erschafft weiße und

beige Raumwelten mit wohlig-warmem Klima und einer Oberfläche, die an Naturstein erinnert.

Feuriges Spanien, witziges Italien

Das feurige Temperament des Südens versprühen die Produkte des spanischen Fliesenherstellers PORCELANOSA, der anlässlich der diesjährigen Preview die Zusammenarbeit mit SGBDD bekannt gab. Die vielseitigen Kreationen des innovativen Herstellers sind in den schönsten Häusern der ganzen Welt zu finden, nun auch bei SGBDD. Die Saint-Gobain exklusive „CER Collection“ zeigt die Qualität und Innovation der spanischen Premiummarke PORCELANOSA.

Gamma Due, ein Partner aus Sassuolo bei Modena, steht für einen weiteren Trend: die unermüdete Liebe der kleinen und großen Hello Kitty-Fans zu einer süßen Katze, deren Abbild eine komplette Fliesenlinie der Italiener ziert. Damit auch die deutschen Katzenliebhaber in den

Genuss dieses Sortiments kommen, wird SGBDD dies künftig exklusiv in Deutschland für die Italiener vertreiben.

Ebenfalls vorgestellt wurde mit Modern Living die erste Exklusivserie mit Jasba. Sie repräsentiert den zeitlosen, eleganten Stil der Großstadt mit ihren intensiven und vielfältigen Farben, Tönen und Formaten, die jedem Bad, jeder Küche und jedem Wohnraum großzügige Anmut verleihen.

Fachvorträge: höherwertig verkaufen

So viel Qualität will ansprechend präsentiert und verkauft werden. In den Fachvorträgen „Billig FLIESEN kann doch jeder“ und „Gut gefunden. Gut beraten. Gut bewertet. Neue Chancen für den Handwerker 2.0?“ erhielten Profigäste auf der Preview daher parallel zum Ausstellungsprogramm hilfreiche und praktische Tipps in diesen Bereichen und lernten gleichzeitig das Vertriebsinstrument MarketingPLUS kennen. Darüber



Die SGBDD Eigenmarke KERMOS beeindruckte in Fulda auf rund 200 m² mit einem innovativen Messestand und stellte gleich drei neue Fliesenserien vor.

hinaus referierte Werner Altmayer, Geschäftsführer der Europäischen Union der Fliesenfachverbände (EUF), zum Thema „Gesundes Wohnen mit Keramik – Verkaufsargumente für mehr Fliesenabsatz“ und fügte damit dem theoretischen Teil der Messe ein weiteres Highlight hinzu.

Neue Produktionsverfahren für noch mehr Vielfalt

Zahlreiche auf der Messe geführte Fachgespräche beschäftigten sich mit neuen Produktionsverfahren und damit der Möglichkeit, künftig noch vielfältigere und spannendere Fliesenkreationen zu schaffen. Möglich wird dies unter anderem durch die neuen Digitaldruckmöglichkeiten, die anstelle der bislang gebräuchlichen Siebdruckvarianten sukzessive bei der Fliesenherstellung Einzug halten. Diese Verfahren machen es nicht nur möglich, historische Fliesen naturgetreu nachzubilden, mit ihrer Hilfe entstehen auch Fotofliesen aus Keramik, die jede für sich in ein einzigartiges Kunstwerk verwandeln.

Eine andere Produktionstechnik, bei der die Fliesen an jeweils zwei Kanten hinterschnitten werden, resultiert wiederum in Fliesen, die wie Natursteinschindeln anmuten. Sie können überlappend sowohl horizontal als auch diagonal verlegt werden und erzielen damit unterschiedliche Raumwirkungen. Bei wieder anderen Produkten

erzeugen innovative Laserverfahren filigrane Reliefs mit 2D- und 3D-Wirkung. In Kombination mit modernster Presstechnik entstehen so Mosaik- und Bordüren, deren geometrische Strukturen ebenso präzise geformt sind wie die von geschliffenen Edelsteinen. ◀

PREVIEW-GEWINNSPIEL MIT PORCELANOSA

Wie heißt das auf der Preview 2011 präsentierte Sortiment der PORCELANOSA Gruppe? Wer diese Frage richtig beantworten konnte, nämlich mit „CER Collection“, durfte an dem Gewinnspiel des Herstellers auf der Raab Karcher Veranstaltung teilnehmen. Als Preise winkten zwei Eintrittskarten zum Formel 1 Grand Prix 2012 in Valencia inklusive Hotel, Catering und VIP-Box!

Die Sieger heißen:

- Juri Fliesen GmbH aus Hohenhirschen
- Tanja Hietkamp aus Dortmund
- Susan Lailach aus Schleich
- Gert Speier aus Lollar
- Steffen Kahlich aus Birkenhugel

Herzlichen Glückwunsch! ◀



NACHLESE: RAAB KARCHER INNOVATIVE 2011

IMMER EINEN BESUCH WERT

WIEDER EINMAL EIN VOLLER ERFOLG: DIE VON RAAB KARCHER ORGANISIERTE FACH-VERANSTALTUNG INNOVATIVE LOCKTE AM 28. OKTOBER ZAHLREICHE BAUPROFIS NACH HAMBURG.



Die Innovative hat sich mittlerweile als eine bei Baufachleuten beliebte eintägige Veranstaltung mit Messecharakter etabliert. Bei der diesjährigen, siebten Austragung nutzten rund 90 Aussteller die Möglichkeit, dem Fachpublikum ihre Produktneuheiten zu präsentieren. Ein Schwerpunkt war auch in diesem Jahr die Antwort auf die Frage, wie und womit Firmen beim Bauen im Bestand den wachsenden Anforderungen an Qualität und Nachhaltigkeit wirtschaftlich gerecht werden können.

Das Thema ist für das Bauhandwerk von zentraler Bedeutung, weil der Renovierungsbereich einen Großteil des Umsatzes ausmacht. Die Fach-

besucher konnten sich über die neuesten Sanierungs- und Modernisierungsmöglichkeiten informieren und hilfreiche Tipps bzw. Anregungen für ihre tägliche Arbeit gewinnen. Selbstverständlich waren auch die SGBDD ebenso wie die Muttergesellschaft Saint-Gobain mit mehreren Messeständen vertreten. Ein Hauptaugenmerk lag dabei auf der Vorstellung von Neuheiten der Eigenmarken NOVPro, SOLARKAUF und KERMOS. Mit den optimal auf die Bedürfnisse des Handwerkers zugeschnittenen Sortimenten in den Bereichen Sanierung, Photovoltaik und Fliesen bewies die SGBDD einmal mehr ihre Vorreiterrolle und Kompetenz als Deutschlands führender Baufachhändler.

Namhafte Referenten

Wie in jedem Jahr sorgten auch diesmal namhafte Referenten für reges Interesse bei den Besuchern. Der ehemalige Bundesumweltminister Prof. Dr. Klaus Töpfer beschrieb als international anerkannter Energieexperte in seinem Vortrag den Status quo im Energiebereich und schlug zukunftsorientierte Energiegewinnungs- und Einsparlösungen vor.

Umweltfreundliches und nachhaltiges Bauen benötigen für die Umsetzung die Motivation und das aktive Handeln aller Baubeteiligten. Dass Teamwork eine wesentliche Voraussetzung für die Erreichung eines Ziels darstellt, ist Silvia Neid als Trainerin der deutschen Frauen-Fußballnationalmannschaft bestens bekannt. Unter dem Motto „Am Ball bleiben – nachhaltige Energie aus der Sonne“ setzte sich die Repräsentantin der SGBDD Marke SOLARKAUF in ihrem Referat leidenschaftlich für die nachhaltigste Methode der Energiegewinnung ein und forderte dafür das gemeinsame Engagement der Baufachleute. In der anschließenden Diskussionsrunde beantwortete Silvia Neid zudem offene Fragen aus dem Publikum – nicht nur zur Photovoltaik ...

Trockenbaumeister 2011 stehen fest

Heiß her ging es wieder beim Wettbewerb um den Titel des diesjährigen Trockenbaumeisters, der schon traditionell zum Rahmenprogramm der Innovative gehört. Die 28 Teilnehmer hatten sich für die Endausscheidung in mehreren regionalen Vorausscheidungen qualifiziert. Die Zweier-Teams zeigten auch im Finale vor dem fachkundigen Publikum und einer kompetenten Jury ihr hohes handwerkliches Können im Trockenbau. Das musste diesmal bei der Erstellung eines Himmelbettes unter Beweis gestellt werden. Wie immer legte die Jury großen Wert auf Detail- und Maßgenauigkeit der Montagearbeiten. Nach zweistündigem Wettkampf standen die Sieger fest: Den ersten Platz belegte das Team der TAB GmbH, Magdeburg. Über den zweiten Platz freute sich das Team Kozlo & Seho von Trockenbau-Kozlo und Trockenbau-Seho, beide ansässig in Hannover. Den dritten Platz belegte das von der Raab Karcher Niederlassung in Schwedt betreute Team Köppen & Berger von Köppen & Schade GbR und Ebbecke & Berger GbR.

Abschluss im Fußballstadion

Nachdem im letzten Jahr die Abendveranstaltung der Fachtagung unter den Folgen einer Springflut

zu leiden hatte, ging Raab Karcher dieses Mal auf Nummer sicher und ließ in der Imtech Arena den Abend ausklingen. Die Spielstätte des Hamburger Sportvereins bot mit ihrem anspruchsvoll eingerichteten Business-Bereich inkl. Logen ein maßgeschneidertes Ambiente für den stimmungsvollen Abschluss der Innovative.

Der gewählte Veranstaltungsort schloss zudem durch die moderne energetische Gebäude-nutzung an das Thema der Fachvorträge an. Durch in der Arena getätigte, Energie einsparende Optimierungsmaßnahmen wurden die Energiekosten seit Beginn der aktuellen Bundesligasaison gegenüber dem Vorjahr um rund 30% reduziert. Ein Musterbeispiel, wie durch Ausnutzung von speziellem Know-how wirkungsvoll Ressourcen und Umwelt geschont werden können. ◀



PORCELANOSA NEUER SGBDD PARTNER MIT EXKLUSIVSORTIMENT „CER COLLECTION“

FLIESEN FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE

WER FÜR SEINEN KUNDEN DIE PASSENDE FLIESE SUCHT, WIRD IM SGBDD FLIESENFACHHANDEL SCHNELL FÜNDIG. DANK DER NEUEN PARTNERSCHAFT MIT PORCELANOSA GEHÖRT NUN AUCH EIN SORGFÄLTIG ZUSAMMENGESTELLTES EXKLUSIV-FLIESENSORTIMENT DES INTERNATIONAL BEKANNTEN TRENDSETTERS ZUM ANGEBOT.



Auf der diesjährigen Raab Karcher Fliesen Preview im September trat der spanische Fliesenproduzent PORCELANOSA erstmals mit der vorgestellten exklusiven CER Collection als neuer Lieferant von SGBDD in Erscheinung. „Die Kooperation ist eine logische Konsequenz aus der jeweiligen Marktposition der beiden Partner“, erklärt Sophie de Figueiredo von der Saint-Gobain Building Distribution (SGBD) Direktion Marketing und Einkauf in Paris. Sie ist zuständig für das Projekt PORCELANOSA. „SGBD nimmt im weltweiten Fliesenfachhandel eine Spitzenposition ein und ist in Ländern wie Deutschland, Frankreich und den Niederlanden die Nummer eins.“

PORCELANOSA ist wiederum weltweit einer der renommiertesten Hersteller speziell im hochwertigen Fliesenbereich. Durch die Partnerschaft wird das Image von SGBD als führender Fliesenfachhändler in Europa untermauert, während PORCELANOSA in Deutschland von dem dichten SGBDD Niederlassungsnetz und dem gewährleistetsten guten Kundenservice profitiert. „Die Zusammenarbeit hat sich schon in der Vergangenheit in Ländern wie Argentinien, Großbritannien oder den Niederlanden, in denen PORCELANOSA nicht mit eigenen Ausstellungen vertreten ist, bewährt.“

Trendsetter im hochwertigen Fliesenbereich
PORCELANOSA hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 1973 in Villarreal kontinuierlich zu einer Unternehmensgruppe von acht Firmen mit rund

5000 Mitarbeitern entwickelt. Zum Produktsortiment gehören mittlerweile unter anderem Küchen- und Badezimmereinrichtungsgegenstände im zeitgemäßen Design. Kerngeschäft ist jedoch weiterhin die Herstellung von keramischen Belägen. Der größte spanische Hersteller von designorientierten Fliesen, Natursteinen und Glasmosaiken ist in über 100 Ländern vertreten und präsentiert seine hochwertigen Produkte in über 450 eigenen Ausstellungen.

Die Vielfalt der von PORCELANOSA produzierten Beläge sowohl für den Innen- wie für den Außenbereich ist beeindruckend. Hier bleibt praktisch kein Gestaltungswunsch eines Kunden unerfüllt. Einige Zahlen verdeutlichen den enormen Umfang der Produktpalette: Durch unterschiedliche Formate, Oberflächenstrukturen und Farbtöne ergeben sich allein bei den Wandbelägen aktuell über 1300 Fliesenvarianten. Auch bei den Bodenbelägen ist die mögliche Auswahl mit mehr als 850 verschiedenen Fliesen immens.

Oberste Unternehmensziele sind für PORCELANOSA permanente Innovationen beim Fliesendesign, eine garantiert hohe Qualität der Produkte und ein optimierter Kundenservice. Das Streben nach Perfektion führt besonders beim Design von hochwertigen keramischen Belägen immer wieder zu spektakulären Neuentwicklungen. PORCELANOSA gilt deshalb in der Branche als Trendsetter.

Auslese als Exklusivangebot

Die exklusiv bis Jahresende in zunächst 30 ausgewählten Niederlassungen eingeführte CER Collection stellt eine von SGBDD mit dem neuen Partner sorgfältig ausgearbeitete Auslese aus dem gesamten PORCELANOSA Produktprogramm dar. „Wir glauben, dass wir mit den zurzeit sechs ausgewählten Fliesenserien im Wandbereich und den fünf Fliesenserien für den Boden den Geschmack unserer Kunden treffen und sie bei ihren Entscheidungen hilfreich inspirieren“, so Figueiredo. Die Fliesenkollektion soll von Jahr zu Jahr weiter ausgebaut und mit neu entwickelten PORCELANOSA Produkten sinnvoll ergänzt werden. Sie bietet Fliesenlegerbetrieben, die bisher im Standardwohnungsbau tätig sind, zusätzliche Umsatzchancen. So kann sich durch das besonders hochwertige Sortiment das bei der SGBDD einkaufende Fliesenlegerhandwerk neue Kundengruppen im anspruchsvollen Wohn- und Objektbau erschließen. ◀

- CER Collection bundesweit in 30 SGBDD Niederlassungen erhältlich
- 6 Fliesenserien für Wände (Ice White, Safari, Paris, Marmara, Nacaré, Geometric)
- 5 Fliesenserien für Böden (Transit, Safari, Marmara, Ice White, Woods)
- Insgesamt 54 Fliesenvarianten
- Von Jahr zu Jahr erweitertes Fliesensortiment mit exklusiven Neuheiten
- Kundengerechte Präsentation auch für den Endkunden

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.porcelanosa.de



Ob puristisch-zurückhaltend (l. S. oben r.) oder klassisch-elegant (oben) – die exklusive CER Collection von PORCELANOSA hält für jeden Geschmack die passende Fliese bereit.



„RAAB KARCHER FLIESENWELT“ WIRD UMBENANNT
**KERAMUNDO: MIT NEUER MARKE
 CHANCEN NUTZEN**

MIT KONSEQUENZ TREIBT SGBDD IHRE STRATEGIE VORAN, DEN EINZELNEN MARKEN IM UNTERNEHMEN EIN NOCH SCHÄRFERES PROFIL ZU GEBEN. DAS GILT AUCH FÜR DEN FLIESENBEREICH, DER KÜNFTIG KERAMUNDO HEISSEN WIRD.

Neben den Generalisten innerhalb der SGBDD Organisation, zu denen auch Raab Karcher zählt, leisten die in mehreren Segmenten vorhandenen Spezialisten einen außerordentlich wichtigen Beitrag zum Geschäftserfolg des Konzerns. Einer dieser spezialisierten Bereiche ist die Fliese. Um sich auf dem Fliesenmarkt optimal zu positionieren, bedarf es überzeugender Strategien und einer starken Marke.

Aus diesem Grunde wird aus der bekannten „Raab Karcher Fliesenwelt“ zukünftig „KERAMUNDO – Welt der Fliesen“. Mit der neuen Vertriebsmarke werden die Raab Karcher Fliesenstandorte ihr Profil am Markt weiter schärfen.

Überführung in zwei Schritten

Die Etablierung von KERAMUNDO wird sich in zwei Etappen vollziehen: Um den Wechsel sowohl intern als auch extern nachvollziehbar zu machen, wird es eine Übergangsphase geben: Ab Ende 2011 bzw. Anfang 2012 wird aus „Raab Karcher Fliesenwelt“ zunächst „Raab Karcher – Welt der Fliesen“. Der endgültige Markenwechsel

KERAMUNDO – WELT DER FLIESEN ...

- ...begeistert als frische, leistungsstarke und sympathische Marke
- ...überzeugt durch Professionalität, Kompetenz und Kundenorientierung
- ...ist individuell, engagiert und persönlich

zu „KERAMUNDO – Welt der Fliesen“ inklusive eines neuen optischen Erscheinungsbildes wird bis Mitte 2013 abgeschlossen sein.

„Für unsere Profikunden ändert dies aber nichts“, so Peter Erfeling, Leiter Geschäftsfeld Fliesenwelt, Sanitär, Parkett und Laminat bei SGBDD, „denn auch KERAMUNDO ist und bleibt eine Marke der SGBDD und steht daher für eine hohe Produkt- und Servicequalität.“ ◀

KERMOS FLIESEN SERIE NEPAL

AUSGEZEICHNETES DESIGN FÜR ZU HAUSE

GANZ NEU UND SCHON AUSGEZEICHNET: DIE FLIESEN SERIE KERMOS NEPAL ERHIELT DEN BEGEHRTEN IF PRODUCT DESIGN AWARD 2011.



Bordüren (45 × 9 cm) besondere Akzente setzt. Die Feinsteinzeugserie ist unglasiert und durchfärbt. Die Farben Grau, Braun und Beige sind in den Oberflächenausführungen Natur und anpoliert erhältlich.

Schon seit 1953 steht es für geprüfte Design-Qualität: das iF Label, das jährlich von einer Jury aus internationalen Experten verliehen wird. In diesem Jahr gehört auch die Fliesenserie Nepal von KERMOS zu den Preisträgern.

Die Grundfliese der Serie Nepal im Format 45 × 90 cm wird durch ein netzgeklebtes Mosaik (45 × 22,5 cm) ergänzt, das zusammen mit den

Ausgestattet mit der Rutschhemmung R9 und in Natur sogar R10 eignet sich Nepal sowohl für den Privatbereich als auch für den Einsatz in öffentlichen und gewerblichen Gebäuden. Durch ihre Frostbeständigkeit kann die Serie Nepal auch im Außenbereich verlegt werden. Jede einzelne Fliese ist durch speziell geschliffene, exakt

rechtwinklige Kanten absolut maßgenau, wodurch eine Verlegung mit besonders schmalen Fugen möglich ist. Die neue Fliesenserie wird exklusiv bundesweit in über 110 SGBDD Standorten vertrieben. ◀

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.kermos.de



ARDEX Fugenmörtel

Bei ARDEX können Sie genau hinschauen.

**ARDEX FG FLEX
MICROTEC-Flexfuge**

- Für innen, außen, Wand und Boden
- Für Fugenbreiten von 1 bis 6 mm
- Feine und glatte Fugenoberfläche, leicht einzufugen mit langer Waschzeit
- Flexibel, wasser- und schmutzabweisend
- Schnell erhärtend und belastbar


**ARDEX MICROTEC
TECHNOLOGY**

**ARDEX EG 8
Hybridfuge**

- Vereint die positiven Eigenschaften von Epoxidharz-Fugenmörteln und zementären Fugenmörteln
- Für Fugenbreiten von 2 bis 12 mm
- Fugen von keramischen Fliesen, Platten, Klinkern, Spaltplatten und Mosaik
- Chemikalienbeständig und hoch belastbar
- Leicht einzufugen und zu waschen


ARDEX liefert ausschließlich über den Fachgroßhandel.

ARDEX GmbH
Friedrich-Ebert-Straße 45
58453 Witten
DEUTSCHLAND
Tel.: +49 (0) 23 02/664-0
Fax: +49 (0) 23 02/664-240
kundendienst@ardex.de
www.ardex.de


AUS GUTEM GRUND

EXKLUSIVE ZUSAMMENARBEIT MIT GAMMA DUE

KATZENLIEBHABER AUFGEPASST: HELLO KITTY IST DA!

SEIT DER PREVIEW 2011 OFFIZIELL: SGBDD ÜBERNIMMT FÜR DEN ITALIENISCHEN FLIESENHERSTELLER GAMMA DUE EXKLUSIV DEN VERTRIEB DES HELLO KITTY-FLIESENSORTIMENTS IN DEUTSCHLAND.

Wer kennt sie nicht, die kleine weiße Katze mit der roten Schleife am linken Ohr: Seit „Hello Kitty“ 1974 von einer Designerin der japanischen Firma Sanrio entworfen wurde, erfreut sie sich nicht nur bei kleinen Mädchen, der ursprünglichen Zielgruppe, stetiger und großer Beliebtheit. Vielmehr ist sie gerade in den letzten Jahren zu einer Kultmarke der sogenannten „Kidults“ geworden, also von Erwachsenen, die bewusst kindliche Vorlieben und die schönen und unbeschwerten Elemente der Erinnerungen an ihre Kindheit beibehalten. Auch zahlreiche Promis – allen voran das Glamour Girl Paris Hilton – zeigen sich häufig in Hello Kitty-T-Shirts oder mit entsprechenden Accessoires.

Nunmehr zielt die süße Katze eine komplette Fliesenserie von Gamma Due, einem italienischen Dekorstudio und Partner von SGBDD. Dieses außergewöhnliche Sortiment wird SGBDD künftig exklusiv in Deutschland für die Italiener vertreiben. Die Kollektion, die auf der diesjährigen Raab Karcher Fliesen Preview in Fulda erstmals vorgestellt wurde, enthält Fliesen für Bad, Küche und öffentliche Räume mit verschiedenen Dekoren von romantisch bis glamourös.

Chancen für Handel und Verarbeiter

„Wir freuen uns, dass wir mit ‚Hello Kitty‘ eine Ikone der Popkultur 2012 exklusiv in unseren Fliesenwelten ausstellen und damit das Angebot vor allem für eine junge Kundschaft weiter ausbauen können“, so Peter Erfeling, Geschäftsführer Fliesen, Sanitär, Parkett-Laminat. Seit diesem Herbst ist die Kollektion in den Fliesenwelten der SGBDD erhältlich.

SGBDD ist überzeugt, die Hello Kitty-Begeisterung und -Markenbekanntheit dazu nutzen zu können, sich auch bei Endverbrauchern, die Deutschlands führenden Fliesenfachhandel bisher nicht kannten, zu positionieren. Mit intelligenten Marketingmaßnahmen rund um die Produkte mit der kleinen Katze soll ein noch breiteres Publikum zu einem Besuch in den Fliesenausstellungen mit ihrem reichen Angebot animiert werden. Diese Chance entsteht nicht nur für SGBDD, sondern auch für deren Handelskunden. ◀



EXKLUSIV BEI SGBDD: FLIESEN VON JASBA UND RAGNO

SCHÖN UND PERFECT BIS IN DIE LETZTE ECKE

MIT DER GEMEINSAM MIT SGBDD ENTWICKELTEN FLIESEN SERIE MODERN LIVING VON JASBA UND DEN HOCHWERTIGEN FLIESENDESIGNS VON RAGNO WIRD JEDER RAUM ZUM WOHLERLEBNIS. SIE SIND EXKLUSIV IM SGBDD FLIESEN FACHHANDEL ERHÄLTICH.



In Deutschland exklusiv bei SGBDD erhältlich: die hochwertigen Wand- und Bodenfliesen von Ragno.

Jasba ist eine deutsche Traditionsmarke, die für hohe Materialqualität und anspruchsvolles gestaltetes Fliesendesign steht. Die seit vielen Jahren bestehende, enge Partnerschaft von Jasba und SGBDD mündete vor kurzem in der gemeinsamen Entwicklung der neuen, exklusiv in SGBDD Niederlassungen eingeführten Fliesenserie Modern Living. „Das Fliesendesign trifft sowohl in ästhetischer wie auch funktionaler Hinsicht optimal den Zeitgeschmack. Sie wird deshalb bei den zu beratenden Bauherren auf große Akzeptanz stoßen“, erklärt Gabriele Schmitz. Die Ausstellungsleiterin der Raab Karcher Niederlassung Fliesenwelt in Frechen war maßgeblich an der Gestaltung der Serie beteiligt, die sich u. a. durch breite Formen- und Einsatzvielfalt von der Mosaikfliese bis hin zur großformatigen Wand- und Bodenfliese auszeichnet. Alle Produkte der

Serie können darüber hinaus optisch harmonisch miteinander kombiniert werden.

Antibakterielle Oberflächenveredelung

Maßgeschneiderte Zubehörformteile wie Riemchen, Kantenriemchen und Bordüren gewährleisten eine perfekte Verlegung bis ins Detail. Wie auch andere Jasba Fliesenserien zeichnet sich Modern Living durch eine spezielle Veredelung der Oberfläche aus. Durch das „Hydrotect-Verfahren“ ist die Fliesenserie besonders reinigungsfreundlich, wirkt antibakteriell und baut störende Gerüche sowie Schadstoffe ab.

Modern Living wird bis Anfang Dezember an 30 SGBDD Standorten durch eine Anwendung mit herausziehbaren Mustertafeln praxisnah veranschaulicht. Eine produktbegleitende Broschüre

mit einer Vielzahl dargestellter Verlegemuster zeigt dem Fliesenleger zudem inspirierende Gestaltungsmöglichkeiten auf.

SGBDD kooperiert mit Ragno

Bereits seit 2010 wird der italienische Fliesenhersteller Ragno exklusiv an den SGBDD Standorten vertrieben. Der zur weltweit operierenden Marazzi Unternehmensgruppe, einem langjährigen strategischen SGBDD Partner, gehörende Produzent ist eine Kooperation mit der SGBDD eingegangen, die sich für beide Partner auszahlt. „Durch die exklusive Einführung beim führenden deutschen Fliesenfachhändler können wir Ragno sowohl beim Verleger wie auch beim Endkunden als hochwertiges Fliesenprodukt für sehr individuelle Gestaltungslösungen etablieren“, so der für Deutschland und Österreich zu-

Die Hydrotect-Oberflächenveredelung macht die Fliesenserie Modern Living von Jasba u. a. besonders reinigungsfreundlich.

ständige Ragno Sales Manager Marcello Speranza. Ein besonderes Anliegen von Ragno ist neben dem anspruchsvollen Fliesendesign die Verknüpfung von hoher Materialqualität mit einem verantwortungsvollen Umgang mit der Natur. Die Marazzi Gruppe investierte auch deshalb in den Jahren 2009/2010 an den Ragno Standorten rund 90 Mio. Euro in moderne, umweltschonende Produktionstechnologien.

Spezielle Ragno Präsentation

Die separat eingerichtete Ragno Präsentationsfläche in den SGBDD Niederlassungen veranschaulicht die optischen und funktionalen Pluspunkte



der flexibel als Wand- und Bodenfliesen sowohl im Innen- als auch im Außenbereich einsetzbaren Produkte.

Durch die kundenfreundliche Präsentation in Form von Bemusterungstafeln werden Verleger und Endkunden gleichermaßen zielgerichtet angesprochen, wie auch das hohe Interesse von Endverbrauchern an den im vergangenen Jahr eingeführten Ragno Serien Still und Sunriver beweist. ◀

JASBA FLIESEN SERIE MODERN LIVING

- Format: von der 1 × 1 cm-Mosaikfliese über die 20/60er-Wandfliese bis zur 30/60er-Bodenfliese
- Farbtöne: Beigegrau, Terrabraun, Dunkelgrau und Steinweiß
- Oberfläche: glatt oder für Bäder als rutschhemmende R10-Mosaikfliese
- Besonderheit: antibakteriell wirkende Hydrotect-Oberflächenveredelung

wedi Sanierungssystem des Jahres

Extrem flach, 100% wasserdicht und das Original nur in wedi blau

Die flachste wedi Dusche der Welt

- Extrem flach, ideal für Sanierungen
- Exakt vorgegebenes Gefälle
- Durch und durch 100% wasserdicht
- Ganz einfach zu reinigen
- Zahlreiche Ausführungen
- Barrierefrei und rollstuhlbelastbar

nur 65 mm Gesamtaufbauhöhe

wedi Fundo Plavo

www.wedi.eu

VORSCHAU:

DER PROFIREPORT 2012

Traditionsgemäß beschäftigt sich der PROFIREPORT auch im nächsten Jahr in jeder Ausgabe schwerpunktmäßig mit einem anderen Thema:

- Ausgabe 1 | März 2012: Dach + Fassade
- Ausgabe 2 | Juni 2012: Tiefbau, Garten- und Landschaftsbau
- Ausgabe 3 | September 2012: Ausbau, HBM
- Ausgabe 4 | Dezember 2012: Fliese

Ganz sicher ist auch für Sie wieder jede Menge Interessantes dabei! ◀

NÄCHSTES SCHWERPUNKTTHEMA:

DACH + FASSADE

In der März-Ausgabe des PROFIREPORT geht es um das Thema Dach + Fassade. Und damit um Innovationen, Technologien, Materialien und Produkte u. a. in den Bereichen Dämmung, Energieeinsparung, Ökologie und Umweltschutz.

Darüber hinaus berichten wir ausführlich über

- das TIEFBAU-FORUM 2012, das am 26. Januar in Neu-Ulm stattfindet, sowie
- die Messe DACH+HOLZ International, deren Pforten vom 31. Januar bis 3. Februar 2012 in Stuttgart geöffnet sind.

Weitere Infos finden Sie unter „TERMINE“. ◀

SERIE „MODERNE BAUSTELLE“: MEHR ERFOLG DURCH MITARBEITERMOTIVATION

Wenn sich ein Betrieb positiv entwickeln soll, ist die hohe Motivation der Mitarbeiter ein besonders wichtiger Faktor. Finanzielle Anreize allein reichen in der Regel nicht aus. Neben der Schaffung eines leistungsfördernden Arbeitsklimas gibt es unterschiedliche Belohnungsstrategien, die zudem möglichst individuell auf den jeweiligen Mitarbeiter zugeschnitten sein sollten. Der PROFIREPORT hat für Sie recherchiert. ◀



TERMINE:

TIEFBAU-FORUM 2012, Neu-Ulm, 26. Januar 2012: Die Fachveranstaltung der SGBDD Tiefbauspezialisten IBA, Muffenrohr, Raab Karcher und Schulte Tiefbauhandel feiert bereits ihr 10-jähriges Jubiläum! Diesmal im Fokus: Versorgung.

Messe DACH+HOLZ International, Stuttgart, 31. Januar bis 3. Februar 2012: SGBDD ist mit den Vertriebsmarken Raab Karcher, Gallhöfer, Schäfer und SOLARKAUF auf der alle zwei Jahre stattfindenden Fachveranstaltung für Holzbau und Ausbau, Dach und Wand vertreten: Halle 5, Stand 5.108. ◀



Fragen, Anregungen, Wünsche? E-Mail genügt:
profireport@saint-gobain.com



BILDNACHWEIS:

- TITELFOTO: Patrick Wamsganz
- FOTOS: S. 16 (r. o.), S. 18 (l. o.), S. 21, S. 38, S. 45 (o.), S. 62 (o., M. u.) fotolia; S. 2 (M. u.), S. 10–11, S. 44, S. 46 Shutterstock; S. 16 (l. o.), S. 17, S. 18 (o., r. o.), S. 36, S. 44 (l. u., r. u.), S. 62 (r. u.) iStockphoto; S. 3 Eva Zocher; S. 4 (r. o.), 24–27 Patrick Wamsganz; S. 18 (u.) Carlo Cit; S. 40 Pete Ruppert; S. 2 (alle außer M. u.), S. 4 (r. u.), S. 6–8, S. 14, S. 28–30, S. 50–53, S. 56–61 SGBD; S. 54–55 PORCELANOSA, Rest Hersteller

IMPRESSUM

SGBD Deutschland GmbH
 Hanauer Landstraße 150, 60314 Frankfurt am Main
 Tel. +49 (0)69/4 05 05-02, Fax +49 (0)69/4 05 05-336
profireport@saint-gobain.com
www.sgbd-deutschland.com

HERAUSGEBER:
 Saint-Gobain Building Distribution
 Deutschland GmbH
 Hanauer Landstraße 150
 60314 Frankfurt am Main

Objektleitung:
 Katja Zimmer (V.i.S.d.P.)
 Tel. +49(0)69/4 05 05-484
katja.zimmer@saint-gobain.com

VERLAG:
 müllerritzrow GmbH
 Ernst-Griesheimer-Platz 6a
 63071 Offenbach am Main
 Tel. +49 (0)69/47 89 336-65
turban@muellerritzrow.com

Projektleitung:
 Christina Turban

Artdirektion:
 Gert Hansen

DRUCK:
 Produktionsagentur Hertlein
 Druckauflage 54 000
 43 000 Exemplare werden verbreitet via persönlich adressiertem Mailing
 Quartal 3/2011

Redaktionsleitung:
 Nicole Schaefer
 Schaefer Marketing &
 Communication GmbH
 Tel. +49 (0)69/95 92 90 68-0
nschaefer@schaefer-mar.com

Redaktion:
 Hans-Gerd Heye, Christine Ryll

Lektorat:
 Dr. Rainer Spiss



GOGREEN

Nachdruck sowie Wieder-
 gaben, auch auszugsweise,
 sind nicht gestattet.

EIN GUTER RUF BRAUCHT GUTE ARBEIT BRAUCHT GUTES MATERIAL.



Wer perfekte Ergebnisse will, macht keine Kompromisse. Damit Sie bei jedem Handgriff Meisterwerke schaffen, denken wir weiter und verfeinern laufend unsere Produkte. Das führt dann etwa dazu, dass wir zum Beispiel die Ersten waren, die das Fliesenlegen sauber gemacht haben. Mit einem ganzen System von Produkten, die eines gemeinsam haben: Sie erleichtern Ihre Arbeit, beschleunigen die Flächenleistung und garantieren perfekte Ergebnisse, die für Sie sprechen – und das mit bis zu 90% weniger Staubemissionen. In diesem Sinne: **Bauen Sie auf professionelle Lösungen. Ceresit Bautechnik.**

www.ceresit-bautechnik.de



Henkel Qualität für Handwerker

Fünfundsiebzig Farben
Millionen zufriedener Kunden

**OTTOSEAL®
S 100**

**OTTO
SEAL
S100**

PREMIUM

Sanitär-Silicon
Bathroom silicone
Silicone sanitaire
Sanitairsilicone

Einfach Farbtafel anfordern unter
farbtafel@otto-chemie.de

Sie sind eine echte Institution, die Farbtafeln von OTTO! Und sie machen die eindrucksvolle Farbvielfalt und die Qualität der OTTO-Dichtstoffe im wahrsten Sinn des Wortes „begreifbar“. Unser Paradebeispiel: OTTOSEAL® S 100. Das legendäre Premium-Sanitär-Silicon ist jedoch nicht allein wegen seiner Farbvielfalt beliebt, sondern auch wegen der unübertroffenen Verarbeitungs- und Glätteigenschaften sowie der guten Haftung auf keramischen Untergründen. Überzeugen Sie sich selbst!

OTTO – Immer eine gute Verbindung!

Hermann Otto GmbH
Krankenhausstr. 14 • 83413 Fridolfing • DEUTSCHLAND
Telefon 08684-908-0 • Fax 08684-1260
E-Mail: info@otto-chemie.de • Internet: www.otto-chemie.de

**OTTO
CHEMIE**

Dichtstoffe • Klebstoffe