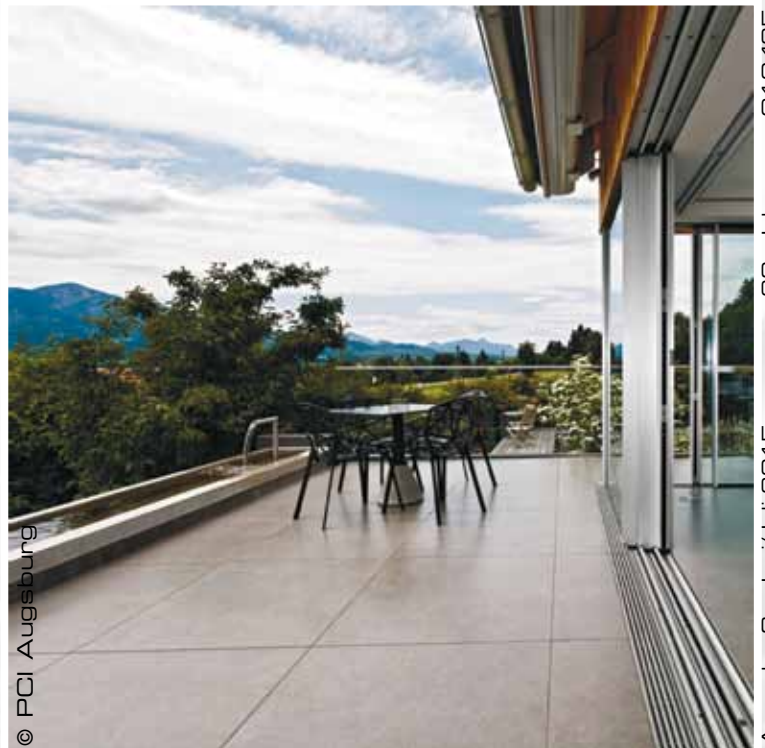


TitelThema:
SICHERHEIT MIT GARANTIE


Das Schöne an dieser Terrasse eines Einfamilienhauses in Murnau ist nicht allein die Aussicht. Auch der Terrassen-Belag ist ein Hingucker. Eine Qualifizierungs-Initiative zwischen Handwerk und Industrie soll jetzt dafür sorgen, dass dies lange so bleibt (Seite 26)



© PCI Augsburg

NIEDERRHEINISCH SHOPPEN⁸ + SCHUH-GALERIE¹¹ + BRITISCHE HOTELBÄDER¹² + BERLINER INSELLÖSUNG¹⁷ + DIE MOSCHEE IST WEIBLICH²⁰ + ARMATUREN-TRÄUME²³ + VORZEIGE-WC³²





Bestellen Sie jetzt bis
zu drei kostenlose Muster
spanischer Fliesen.

www.tileofspain.de





Ein Hoch auf die Sanitär-Architektur

Architektur lockt. Architektur hat Bestand. Architektur ist Spiegel der Gesellschaft. Letzteres sagte Barbara Ettinger-Brinckmann, Präsidentin der Bundesarchitektenkammer. Und Bundesbauministerin Dr. Barbara Hendricks meinte, dass gute Architektur würde zu einem Mehr an Lebensqualität beitragen würde. Dass breite Bevölkerungskreise diese Einschätzung nicht nur mittragen, sondern auch selbst leben, hat wieder einmal der „Tag der Architektur“ bewiesen, der auch in diesem Jahr zum 20. Mal am letzten Juni-Wochenende stattfand (mit Ausnahme in Schleswig-Holstein, wo er wegen der Kieler Woche früher stattfand). Dass die Aktion in Bayern anders heißt, nämlich „Architektouren“, nun gut.

Aber immerhin, die Zahl der Objekte, die Bauherren, Investoren oder Planer auch in diesem Jahr wieder zur Schau stellten, war schon beeindruckend. Bundesweit waren es über 1 500 und die Resonanz war ebenso beeindruckend. Allein in Nordrhein Westfalen lockte das Event laut einer ersten Bilanz der hiesigen Architektenkammer über 38 000 Besucher zu den Wohnhäusern, Büros, Industriebauten oder auch Gärten und Parks. Dass dabei nicht alle vorgeführten Objekte Architekturpreis verdächtig waren, ist halt wie im richtigen Leben. Aber mit Stolz präsentiert wurden alle.

Zwei Dinge sind mir dabei aufgefallen. Zum einen die erstaunlich große Resonanz für eine Aktion, für die im Vorfeld eigentlich nur recht verhalten geworben wurde. Wie schwer tun sich da im Vergleich dazu so manche andere „Tage der offenen Tür“ im Handel, Handwerk oder Gewerbe, trotz aufwändigem Geklapper eine vergleichbare Resonanz zu erzielen.

Und das andere war meine meist vergebliche Suche in den Objektlisten der einzelnen Landesarchitektenkammern nach offenen Türen zu der einen oder anderen Sanitäranlage. Zwar war

Innenarchitektur ein überaus präsent Thema der Aktion, aber kaum jemand, Bauherr, Investor oder Planer, hat sich mit einer der derzeit so gerne umworbenen und wie auch immer gearteten sanitären Wellness-Anlage geoutet. Zwar wird es im September (19. September 2015) wieder den „Tag des Bades“ als Gemeinschaftsaktion der Sanitärwirtschaft geben. Dann können Interessierte in Ausstellungen des Handels, des Handwerks oder der Industrie die Einzelteile bewundern, die man, geschickte Planung vorausgesetzt, zu einem schicken Badezimmer zusammensetzen kann.

Aber wäre es nicht doch auch schön gewesen, zum Beispiel am „Tag der Architektur“ auch einmal die fertige Architektur einer wie auch immer gearteten Sanitäranlage in der gelebten Praxis vorgeführt zu bekommen? Immerhin ist ja auch Sanitärarchitektur im Rahmen der Innenarchitektur ein „Spiegel der Gesellschaft“. Und da ich aus Erfahrung weiß, dass es in dieser Szene durchaus vorzeigewürdige Gestaltungen gibt, wobei ich nicht nur die von der Industrie so gerne umworbenen Wohlfühlbäder meine, sondern auch öffentliche Anlagen vom Schwimmbad über Gewerbebetriebe bis hin zur Gastronomie, dürfte eine Ausweitung des Architekturtags-Spektrum in dieser Hinsicht durchaus reges Interesse finden. Hier könnte die deutsche Sanitärwirtschaft ganz sicher wirkungsvolle Lobby-Arbeit leisten, meint zumindest ...

Heinrich Köhler
gkoehler@stein-keramik-sanitaer.de

P.S.: Und über Architektur mit keramischen Fliesen und Platten müssen wir in diesem Zusammenhang auch noch mal reden ...

Info-Serviceziffer [31502]

AQUAFIN®-TBS

Die Marke - Das System

aquafin-tbs.de



10 Jahre GARANTIE
* Entsprechend den Garantiebedingungen

Objekte



8
„Meins“ oder niederrheinsch:
„Minto“:
4-Sterne-Shoppen hinter
schwungvoller Fassade

Naturstein



17
„Zoofenster – Waldorf Astoria“:
Insel-Lösung für Berlins
neues Wahrzeichen

Interview



20
Zeynep Fadillioglu:
Die erste Frau in einer
Männerbastion

Design



22
Von New York bis Bad Honnef:
Baden und Badezimmer
interkontinental

Bildquellen siehe Beitrag

[www.stein-keramik-
sanitaer.de/inhalte/
ausgabe-32015/](http://www.stein-keramik-sanitaer.de/inhalte/ausgabe-32015/)



MEHR INHALT:

„Engineers Without Borders“: FLIESENDES WASSER FÜR SCHÜLER IN KOLUMBIEN (6) Schritt für Schritt: MODERNISIERER SETZEN AUF EINZELMASSNAHMEN (7) Schuh-Shopping: „GALERIE“ FÜR ANGESAGTE SCHUHTRENDS (11) Marriott Hotel Park Lane: WOHLGEFÜHL-BÄDER AUF BRITISCHE ART (12) Hotel Schloss Elmau: GIPFELTREFFEN MIT GIPFELBLICK (14) Stone+tec 2015: NATURSTEINMESSE SUCHT NEUE IDENTITÄT (16) Axor WaterDream: MEHR FREIHEIT FÜR DIE INDUSTRIELLE GESTALTUNG (23) Salone del Mobile Mailand 2015: LICHT MOMENTE ZWISCHEN NATUR UND HIGHTECH (24) Im Wandel der Zeiten: DAS WC – VOM STILLEN ÖRTCHEN ZUM VORZEIGE OBJEKT (32) Industrieverband: RÜCKENWIND FÜR KERAMISCHE FLIESEN UND PLATTEN (48) SERVICE/IMPRESSUM/REGISTER (42 - 47)

Innovation ist, für Jeden die richtige Lösung zu haben.



headlineWerbeagentur.de

Schlüter®-BALKONSYSTEME

Für Balkone und Terrassen bieten wir innovative Systemlösungen, die von der Verbundabdichtung und -entkopplung über die Flächen-drainage bis zum wasserabführenden Rinnensystem aufeinander

abgestimmt sind. Hier finden Sie das richtige System für Ihr Projekt: Ganz gleich, ob es sich um einen frei auskragenden Balkon, eine Dachterrasse oder eine erdberührte Terrasse handelt.

Schlüter®-BALKONSYSTEME. Vertrauen Sie dem Original.



I N N O V A T I O N E N M I T P R O F I L

Fließendes Wasser für Schüler in Kolumbien

Wo früher 1 600 Schüler unter mangelnder Wasserversorgung und -qualität litten, sorgt jetzt eine neue Nutzwasserinfrastruktur für mehr Lebensqualität. Dafür hat ein weiteres Wasserprojekt der Hansgrohe SE gesorgt.

Das Unternehmen unterstützte Studierende des Karlsruhe Institute of Technology (KIT) bei der Sicherstellung der Wasserversorgung und -aufbereitung der örtlichen Schule von San Bernardo del Viento im Norden von Kolumbien. So konnten ein vergrößerter Wassertank gebaut und eine Zisterne saniert werden.

„Engineers Without Borders“ planen und packen an

Als „Engineers Without Borders“ (EWB) setzen sich die KIT-Studierenden für die Verbesserung der Lebensbedingungen in Entwicklungsländern durch nachhaltige Ingenieursprojekte ein. Im Rahmen ihres Projektes „Aguavision Kolumbien“ suchten die angehenden Maschinenbauer, Wirtschafts-, Chemie- und Bauingenieure Hilfe von Unternehmen, um ihre Vision einer neuen Wasserinfrastruktur für die örtliche Schule von San Bernardo del Viento zu realisieren. Da Hansgrohe seit vielen Jahren Projekte unterstützt, die sich auf ganz unterschiedliche Weise dem Element Wasser oder der Aufklärungsarbeit für einen verantwortungsvollen Umgang mit ihm verschrieben haben, lag es nahe, jetzt auch das Vorhaben der „Engineers without Borders“ zu unterstützen.

Wassertank, Zisterne und funktionierende Klos

Problematisch an der Schule war vor allem die unzureichende Wasserversorgung über das städtische Versorgungsnetz sowie die stark verschmutzte Zisterne. Die sanitären Anlagen waren nur bedingt nutzbar. Die Unterstützung des Schwarzwälder Armaturen-Herstellers ermöglichte

den elf KIT-Studierenden, das Projekt vorzubereiten und in einer Bauphase von nur 26 Tagen vor Ort umzusetzen: Sie installierten einen zusätzlichen Wassertank mit einem Fassungsvermögen von 10 000 Litern, dem Zehnfachen der bisherigen Kapazität, und sanierten die Zisterne sowie die Wasserinfrastruktur und sanitären Anlagen der Schule.

Besonders wichtig war für alle Beteiligten der Nachhaltigkeitsgedanke und die Verankerung des Projekts in den Köpfen der Schüler: Durch Besuche in den Klassen erklärten die KIT-Studenten den Schülern den nachhaltigen Umgang mit der neuen Infrastruktur und dachten gemeinsam über wassersparendes und nachhaltiges Verhalten nach.



Wer baggert so spät am Computer

Glaubt man diversen Umfragen, so gehört Baggern zu einem besonders häufig geäußerten Männertraum. Um Missverständnissen vorzubeugen: Gemeint ist hier: Richtig Baggern mit richtigen Baggern. Da dies aber den wenigsten vergönnt ist, kommt jetzt die Erlösung in Form eines Baustellen-Simulators. Das Kind im Manne erfreut es sehr und lässt nur zu gern Video-Spiele wie „Star Wars“, „Dragon Age“ oder „Battlefield“ links liegen.

Angesagter ist jetzt, alte Gebäude abzureißen, Baugrund zu planieren, Betonieren und vielseitige Bauprojekte umzusetzen. Der „Baustellen-Simulator 2016“ macht's möglich. Hier kann man ordentlich in die Hände spucken. Mit diesem deutschsprachigen Simulator nehmen handwerklich begeisterte Spieler hinter der Steuerung unterschiedlicher Baumaschinen Platz: von Lastkraftwagen über



Bagger bis hin zu großen Kränen. Echte Bauexperten nehmen auch selbst den Hammer in die Hand oder greifen am besten gleich zum Sprengstoff.

Mit zahlreichen automatisch generierten Aufträgen können erfolgreiche Unternehmer Kapital generieren, um eine eigene Firma zu gründen und zum erfolgreichen Bauunternehmen aufzubauen, neue Maschinen kaufen oder die im Besitz befindlichen Großgeräte aufrüsten.

Geschicktes Jonglieren mit verfügbaren Budgets macht den erfolgreichen Unternehmer aus. Befindet sich die Firma einmal auf Expansionskurs, trudeln schon bald immer größere Aufträge auf neuen Baustellen herein.

Der Baustellen-Simulator 2016 ist seit Mai zum Preis von 19,99 Euro (21,90 CHF) für PC im Handel erhältlich.

Modernisierer setzen auf Einzelmaßnahmen

Schritt für Schritt statt alles auf einmal: Um die eigenen vier Wände energieeffizient zu modernisieren, nimmt die Mehrzahl der Hausbesitzer in Deutschland nicht gleich eine Komplettanierung in Angriff, sondern setzt auf sogenannte Einzelmaßnahmen.

Der Austausch alter Heizkessel lag dabei im vergangenen Jahr an der Spitze der fünf häufigsten Modernisierungsmaßnahmen zur Senkung der Heizkosten, wie eine Auswertung der Förderstatistik der staatlichen KfW-Bank durch die Deutsche Energie-Agentur (dena) zeigt.

Neue Brennwertkessel, Wärmepumpen, Solarthermieanlagen, Pelletheizungen oder andere effiziente Heiztechnik wurden 2014 rund 56 500 Mal von der KfW gefördert. Der Heizungstausch war damit die am häufigsten unterstützte Einzelmaßnahme. Am zweithäufigsten erneuerten Immobilienbesitzer laut KfW-Statistik alte Fenster. Der Einbau moderner Wärmeschutzverglasung wurde rund 54 500 Mal gefördert. Auf Platz drei und vier der populärsten

Einzelmaßnahmen folgen die Wärmedämmung des Daches (ca. 26 800) sowie die Fassadendämmung (ca. 13 300). Auf Platz fünf liegt die Überprüfung und Optimierung bestehender Heizungsanlagen, zum Beispiel durch einen hydraulischen Abgleich (ca. 3 200). Vom Bad ist in diesem Ranking allerdings nicht die Rede.

Informationen zur Förderung und weiteren Aspekten einer energetischen Modernisierung bietet das Online-Portal www.diehauswende.de. Die Informationskampagne „Die Hauswende“ wurde von der Allianz für Gebäude-Energie-Effizienz (geea) ins Leben gerufen. Neben der dena sind das Bundeswirtschaftsministerium sowie Unternehmen und Verbände aus den relevanten Branchen beteiligt.

Roadshow für das Dusch-WC

In einer großangelegten Kampagne wendet sich Sanitärhersteller Geberit in diesem Sommer direkt an die Endverbraucher, um das Tabu-Thema Dusch-WC einer breiten Öffentlichkeit sozusagen zugänglich zu machen.

An ausgewählten Orten und auf zielgruppenspezifischen Veranstaltungen präsentiert das „Geberit AquaClean Mobil“ das Thema „Reinigung mit Wasser“ auf eine ganz neue Weise: In exklusiver Atmosphäre kann man die Vorteile der natürlichen Art der Intimreinigung live erleben und selbst testen. Geberit sieht die Kampagne als weiteren Schritt hin zu einer neuen Hygienekultur in Deutschland.

Die mobile Show gastiert von Anfang Juli bis Mitte September auf hochkarätigen Sport- und Kulturveranstaltungen sowie in stark frequentierten Einkaufszentren. Die Kampagne soll auf dem Wege der Selbsterfahrung für die Reinigung mit Wasser am WC begeistern und das Dusch-WC aus der Tabu-Zone befreien. Das



Showmobil bietet verschiedene Möglichkeiten, unter anderem auch zwei funktionierende Dusch-WCs für entschlossene Tester, die sowohl für die emotionale wie auch für die rationale Auseinandersetzung mit dem Thema sorgen. Gewinnspiele mit attraktiven Preisen schaffen einen zusätzlichen Anreiz zur Beschäftigung mit dem Thema Dusch-WC.

Zentrales Element der Aktion soll ein Video im Social-Web sein, das Menschen bei ihrer ersten Benutzung eines Dusch-WCs zeigt.

Geberit will damit bewusst irritieren, neugierig machen und für Gesprächsstoff sorgen, so Thomas Brückle, Bereichsleiter Marketing bei Geberit. Weitere Informationen, Termine und Stationen und das Video gibt es unter www.geberit-aquaclean.de/mein-erstes-mal.

Die „Verkehrte Vorlesung“ eines „Nicht-Meisters“

Eine auf den ersten Blick ungewöhnlich anmutende Aktion, die Fulvio Ierace, Architekt und Dozent an der Technischen Hochschule Mailand, initiiert hatte, wird auch in diesem Jahr anlässlich der Fliesen- und Sanitärmesse Cersaie in Bologna (28. September bis 2. Oktober 2015) fortgesetzt. Nach den namhaften Meistern der Designwelt Enzo Mari, Alessandro Mendini und Riccardo Dalisi, und den interaktiven, unkonventionellen Seminaren von Riccardo Dalisi und Riccardo Blumer wird erneut eine sogenannte „Verkehrte Vorlesung“ („lezione all'arrovescia“) von einem „Nicht-Meister“

gehalten, eine Definition, die sich aus der Vielseitigkeit der Person ergibt. Das Event gehört zu den interessantesten Terminen für die Nachwuchswelt innerhalb des Kulturprogramms „Bauen Wohnen Denken“ der italienischen Messe, die sich zunehmend von der reinen Fach- und Verkaufsmesse zu architektonischer Kompetenzentwicklung will. Das Repertoire von Massimo Giaccon umspannt Design und Comics, Kunst und Musik. Er gilt als der Vater des italienischen Comics und als Designer hat er Projekte geschaffen für Memphis, Swatch, Olivetti, Philips, Artemide, Telecom, Ritzenhoff und Alessi.

„Meins“ oder niederrheinsch: „Minto“:

4-Sterne-Shoppen



MÖNCHENGLADBACH WIRD SEIT JAHREN IN ERSTER LINIE MIT FUSSBALL IN VERBINDUNG GEBRACHT, MAL EHER WEHMÜTIG, MAL HIMMELHOCH JAUCHZEND WIE GERADE JETZT IN DER ABGELAUFENEN SAISON, ALS SICH BORUSSIAS „FOHLEN-ELF“ DIE CHAMPIONS LEAGUE TEILNAHME SICHERTE. ANSONSTEN ÜBTE SICH DER MÖNCHENGLADBACHER GERNE IN MINDERWERTIGKEIT. DAS HAT SICH JETZT GRUNDLEGENDE GEÄNDERT. EIN WICHTIGER BEITRAG DAZU IST DAS NEUE EINKAUFSZENTRUM „MINTO“.

hinter schwungvoller Fassade



Die schwungvolle Lamellenfassade soll dem großvolumigen Gebäude die Schwere nehmen. Unten: Einblicke in das „Innenleben“ der Shopping Mall.

Ende März 2015 eröffnet, gilt es als eines der modernsten Shopping-Center am Niederrhein und ist damit das Glanzstück des „neuen“ Mönchengladbachs. Auf vier Geschossen bietet es einen attraktiven Mix aus Mode, Multimedia, Dienstleistungen und Gastronomie. Es ist nicht nur Balsam für die Seelen der Eingeborenen, sondern bietet auch architektonisch durchaus Bemerkenswertes.

Die Mönchengladbacher können jetzt auf 4-Sterne-Niveau einkaufen; denn bei dem „Minto“ handelt es sich um das erste Shopping Center in Deutschland, das von Beginn an mit dem 4-Sterne-Label ausgezeichnet ist: eine Kundenservice-Initiative, die für ein Höchstmaß an Qualität, Service und Einkaufserlebnis steht. Es zeichnet sich darüber hinaus durch ein besonderes Architektur- und Designkonzept aus und ist dank des im Vorfeld durchaus kontrovers

diskutierten Namens zugleich eine Hommage an die Region. „Minto“ bedeutet im lokalen Dialekt Mönchengladbachs „meins“. Der Name wurde im Rahmen eines Namenswettbewerbs ermittelt, bei dem die Bewohner aus der Region Namensvorschläge für das Center einreichen konnten.

Das Einkaufszentrum entstand auf dem Gelände des früheren Stadttheaters, des Iduna-Hochhauses, der Theatergalerie und des Lichthofs. Durch die Einbeziehung von Theatergalerie und Lichthof fielen zwei Einkaufszentren in der Innenstadt weg, die von ihrer Struktur her nicht mehr den Anforderungen an moderne Einzelhandelsflächen genügten. An ihre Stelle trat das neue Handels- und Dienstleistungszentrum und



Fotos: Sopra Bauchemie



Die im gesamten Innenbereich verlegten großformatigen Naturwerksteinbeläge verleihen den Verkehrswegen durch ihre unterschiedliche Struktur und Färbung einen sehr individuellen Charakter.

Baumartige, über mehrere Etagen reichende und beflanzte Skulpturen sorgen für einen entspannten Aufenthalt.



definiert nun die „neue Mitte“ der Stadt. Mit 110 Geschäften auf vier Handelsgeschossen und einer Fläche von rund 42 000 m² ist das Minto das größte Einkaufszentrum in Mönchengladbach und näherer Umgebung.

Für die Außenarchitektur des Shopping Center zeichnet das Architektenbüro Kadawittfeld verantwortlich. Die Aachener Planer kleideten das großvolumige Gebäude in geschossweise gestaffelte, mäandrierende Fassadenbänder. Rein äußerlich ähnelt es in seinem Aussehen dem Deckaufbau eines Kreuzfahrtschiffes. In weichen Schwüngen lenken die vertikalen Lamellenbänder die Aufmerksamkeit der Passanten auf die Eingänge des Hauses, lassen Terrassen und überdachte Freiräume entstehen und thematisieren so die Funktion

der Fassade als Schnittstelle zwischen Gebäude und Stadtraum, so die Architekten. Die stark ansteigende Topographie des umgebenden Geländes wird zur inneren Organisation des Shopping-Centers genutzt und ermöglicht die ebenerdige Erschließung von drei der insgesamt vier Geschosse. Die Eingänge öffnen sich großzügig zum Stadtraum und laden zur Erkundung des urbanen Raumgefüges im Inneren ein. Grundelement der bereits erwähnten Fassadenbänder sind vertikale Keramik-Lamellen in elf unterschiedlichen Farbtönen, die in der nieder-rheinischen Manufaktur NBK Keramik produziert wurden. In Anlehnung an den regional typischen Feldbrandklinker ergänzen sie mit ihrem dezenten Farbspiel die Koloratur der Stadt.

Das Farbspiel der Fassade als Zitat regionaler Koloratur

Das aus Düsseldorf stammende Designstudio kplus konzept hat das Innendesign realisiert. Herzstück



Eine handwerkliche Herausforderung war die Verlegung der Naturwerksteinbeläge wegen der zahlreichen unterschiedlich angeordneten und gerundeten Flächen. Wichtig war vor allem das vollflächige Kleberbett (mittleres Foto).

Baudaten:

Bauherr: mfi management für immobilien AG, Essen
 Architekten: Kattawitfeldarchitektur, Aachen
 Verlegebetrieb: Rohrwacher GmbH Naturstein- & Steinmetzbetrieb, Leipzig
 Volumen: 7 000 m² Innenbereich, 150 m² Außenterrasse
 Fertigstellung: März 2015
 Verlege-Produkte: Sopro TrassBinder, Sopro HaftSchlämme, Sopro HaftSchlämme Flex

des Konzepts sind die fünf „Highlight-Fassaden“. Durch ihre unterschiedlichen Materialien, Formen, Klänge und Düfte sollen die Fassaden namens „Glamour Walk“, „Frame Yourself“, „Noble Sensation“, „Fluid Flow“ und „Green Point“ den Kunden ein „multisensorisches Einkaufserlebnis“ bieten. Die Fassade „Green Point“ besteht zum Beispiel aus echten Pflanzen und Grasflächen. Sie verströmt zugleich einen frischen Duft, und es erklingen natürliche Geräusche wie Windrauschen und Vogelgezwitscher.

Auf die Naturwerksteinbeläge abgestimmtes Verlegekonzept

Bei der Innenarchitektur war es also das erklärte Ziel, eine besonders freundliche und einladende Atmosphäre zu schaffen. Neben den beschriebenen Fassaden sind es die im gesamten Innenbereich verlegten, großformatigen Naturwerksteinbeläge, die dem Center seinen individuellen Charakter verleihen. Zum Einsatz kam dabei auf 7 000 m² ein polierter Jura Marmor in Grau- und Beigetönen in Form von großformatigen, dünnschichtigen (2 cm dicken) Platten in 40 cm Breite und Längen zwischen 50 und 80 cm. Der Juramarmor, auch Treuchtlinger Marmor genannt, ist ein extrem vielfältiger Stein, der vor allem im Innenbereich für Fußböden, Wandbeläge, Treppen und Fensterbänke verwendet wird. Außerdem kam der Juramarmor als Gebäudefassade zum Einsatz. Die große Stärke des Juramarmors liegt in seiner Vielgestaltigkeit in

Bezug auf Farben und Oberflächen. Ob Hochglanz poliert, matt geschliffen oder antik getrommelt, für jeden Anwendungsbereich findet sich eine passende Lösung. Das Farbspektrum reicht von cremebeige über gemischtfarben bis mittel-grau.

Verlegt wurden die Naturwerksteine auf einem Betonuntergrund, auf den in einem ersten Schritt eine Haftschlämme (Produkte siehe Info-Kasten) als Haftvermittler aufgetragen wurde. Anschließend erstellte man unter Verwendung eines zementären, trasshaltigen Spezialbindemittels ein Mörtelbett mit einer Aufbauhöhe von 6 cm. Mit ihm lassen sich geschmeidige, gut verarbeitbare, sehr widerstandsfähige und dichte Mörtel herstellen, insbesondere für die Verlegung von empfindlichen und verfärbungsgefährdeten Naturwerksteinbelägen. Der hohe Trassanteil des Materials trägt zudem zur erheblichen Minderung der Gefahr von Kalkausblühungen und Verfärbungen bei. Bevor die Naturwerksteine in das frische Mörtelbett eingedrückt und hammerfest versetzt wurden, brachte man auf der Plattenrückseite als Kontakt- und Haftbrücke die bereits erwähnte einkomponentige, hochkunststoffvergütete, trasshaltige Haftschlämme auf. Insbesondere im Hinblick auf die relativ geringe Plattendicken war hierbei eine stabile und möglichst vollflächige Bettung entscheidend, um einen schadensfreien Lastabtrag in die Unterkonstruktion zu gewährleisten.

Rückseitiger Auftrag einer Kontakt- und Haftbrücke für sicheren Lastabtrag

Zusätzlich zu den Naturwerksteinen im Innenbereich wurden im Außenbereich des Minto auf einer rund 150 m² großen Terrasse großformatige (45 x 90 cm) keramische Fliesen in einer Holzoptik verlegt. Die Verlegung erfolgte ebenfalls nach dem oben beschriebenen Verfahren.

Architekturpreis Energie + Architektur

Der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) hat jetzt zum vierten Mal seit 2009 den Europäischen Architekturpreis „Energie + Architektur“ ausgeschrieben. In Kooperation mit dem Bund Deutscher Architekten (BDA) sucht die Landesorganisation des Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerks Gebäude, die ab dem Jahr 2012 als Umbau oder Neubau fertiggestellt wurden. Prämiert werden energieeffiziente Lösungen bei der baulichen Gestaltung.

„Heute werden Gebäude entworfen, die erneuerbare Energien nutzen und

sogar über den eigenen Bedarf Energie produzieren“, betont Manfred Stather, Präsident des ZVSHK. Gemeinsam mit Architekten und Fachplanern seien die Fachhandwerker an entscheidender Stelle an der Verwirklichung wegweisender energetischer Konzepte in Gebäuden beteiligt. Der Architekturpreis ist mit 10 000 Euro Preisgeld dotiert. Er steht unter der Schirmherrschaft des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit.

Einsendeschluss für alle Teilnehmer ist der 17. September 2015. Über die Vergabe

des Preises entscheidet eine fünfköpfige Jury unter Leitung des Präsidenten des BDA Heiner Farwick. Die Teilnahmebedingungen und Ausschreibungsunterlagen sind zum Download eingestellt auf der Verbandshomepage des ZVSHK (www.zvshk.de).

Sieger des Europäischen Architekturpreises Energie + Architektur 2013 war die Bogevichs Büro Architekten und Stadtplaner GmbH. Das Architektenbüro aus München überzeugte mit der Planung eines energieeffizienten Wohnungsbauprojektes am Westrand von Ingolstadt.

 Rutsch Probleme selber lösen ...
 Tel. 041 01 - 31061 www.supergrip.de **SUPERGRIP** ANTI-RUTSCH-BEHANDLUNG 

Info-Serviceziffer [31504]



Schuh-Shopping:

„Galerie“ für angesagte Schuhtrends

Man sagt allgemein den Frauen einen besonderen Sammeltrieb für Schuhe nach. Aber auch so mancher Mann kommt nicht unbeschadet an einem Schuh-Geschäft vorbei. Wie man „Shoe-shopping“ zelebrieren kann, zeigt ein besonderes Projekt in Litauen.

Das Architekturbüro Plazma kreierte im Herzen von Vilnius, Litauen, nämlich eine neue Art des Shopping-Erlebnisses: Seine „Shoe Gallery“ inszeniert in einem ungewöhnlichen Ladenbau-Projekt Schuhe wie wertvolle Objekte in einer Kunstgalerie.

Die Shoe Gallery befindet sich inmitten eines modernen Einkaufszentrums in Vilnius und ist ein Multi-Brand-Store. Wie der Name schon sagt, setzt der Shop auf ungewöhnliche Inszenierung statt auf nüchterne Produktschau: Die neuen Kollektionen stehen auf Podesten und präsentieren sich exklusiv wie Kunstobjekte.

Natürlich sind auch hier die Schuhe die Protagonisten. Eine wichtige Rolle bei dieser Inszenierung aber spielte nicht zuletzt die „Kulisse“, also die Wahl der Materialien: Beton, Messing, Spiegel und textile Wandverkleidungen ergeben zusammen einen urbanen Look mit eleganten und raffinierten Nuancen.

Für den Boden wurden Fliesen aus einer Kollektion des italienischen Fliesenherstellers Refin verwendet, deren Design gewissermaßen die Farben und Materialitäten von Beton imitiert. Auf diese Weise wird eine optisch durchgängig wirkende Oberfläche mit direkter Beziehung zur übrigen Ausstattung erzielt. Auch die Größe der Fliesen (25 x 150 cm) betont die grafische Linienführung des Raumes.



Fotos: Leonas Garbaciauskas (www.garbaciauskas.com)



Baudaten:

Planung: Plazma Architecture Studio, Vilnius
 Projekt: Shoe Gallery in Vilnius, Litauen
 Ort: Vilnius, Litauen (Gedimino Prospektas 9)
 Größe: 500 qm
 Fertigstellung: 2014
 Bodenbelag: Kollektion Design Industry, Variante Raw Light im Format 25 x 150 cm von Ceramiche Refin, entworfen vom Studio FM für DesignTaleStudio



London Marriott Hotel Park Lane:

Wohlfühl-Bäder auf britische Art



Ob für Kulturbegiertere, Geschäftsleute oder „Fashion Victims“: London gehört mit 16,8 Millionen Besuchern pro Jahr zu den gefragtesten Reisezielen der Welt. Für einen unvergesslichen Trip in die Metropole an der Themse sorgt das London Marriott Hotel Park Lane. Es erstrahlt seit Kurzem in neuem Glanz und umsorgt seine Gäste mit einer Extra-Portion Luxus. Die anspruchsvolle Gestaltung des Fünf-Sterne-Hauses setzt sich bis in die Hotelbäder fort, in einem von hochwertigem Marmor geprägten Ambiente, das stilvolle Design-Akzente setzt.



Nur wenige Schritte von Marble Arch und Hyde Park entfernt im traditionsreichen Mayfair-Viertel bietet das London Marriott Hotel Park Lane eine ideale Lage, um die Stadt mit ihren Sehenswürdigkeiten zu erkunden und in die Historie Londons einzutauchen. Und auch das denkmalgeschützte Gebäude selbst blickt auf eine lange Geschichte als herrschaftlicher Wohnsitz zurück. Noch heute scheint ein Hauch vergangener Zeiten durch die Räume zu wehen, die durch die Neugestaltung nichts von ihrem altherwürdigen Charme eingebüßt haben. Schon beim Betreten der Lobby umgibt die Gäste britisches Stadthaus-Flair. Stilvolle Wandvertäfelungen, kleine Sitznischen mit einladenden Sesseln und frische Blumen erzeugen klassische Behaglichkeit.

Dieser Ansatz setzt sich in den 152 Zimmern und Suiten fort. Sie wirken ebenso hell und freundlich wie edel und exklusiv. Dafür sorgen zarte Farben, filigrane Möbel und ausgesuchte Kunstwerke an den Wänden. „Es war den Bauherren und



Der gemaserte Marmor in den Badezimmern wurde so platziert, dass auf den Flächen spannende und lebhaftere Formen entstehen, zweifellos eine handwerkliche Herausforderung, aber irgendwie typisch britisch. Die eleganten Armaturen sind mit ihren fließenden Formen und klar definierten Ecken und Kanten sind ein wohlthuender Gegenpart.

uns sehr wichtig, den Charakter des herrschaftlichen Gebäudes zu erhalten. Inspiriert wurden wir dabei vom besonderen Flair, das das Mayfair-Viertel seit jeher ausstrahlt“, sagt Elizabeth Lane, Director of Projects bei RPW Design. Die Innenarchitekten des renommierten Londoner Design-Büros waren mit der Neugestaltung der Lobby, der Executive Lounge und der Konferenzräume sowie der Zimmer und Suiten beauftragt worden.

Ihr besonderes Augenmerk galt den Bädern. Gehören sie doch zu den Aushängeschildern eines Hotels und tragen wesentlich dazu bei, dass sich die Gäste vollauf entspannen können. Für Wände und Fußböden fiel die Wahl auf einen charakteristisch gemaserten Marmor, der so platziert wurde, dass auf den Flächen spannende und lebhaftere Formen entstehen, die jeden Gast gewissermaßen schon am frühen Morgen hellwach machen dürften.

Glas- und Spiegelemente setzen dazu einen Gegenpol aus angenehmer Transparenz und Leichtigkeit. Unterstrichen wird die opulente Wirkung der Bäder durch die Armaturen. Die zeitlose Ästhetik der Linie „Grohe Grandera“ mit nostalgischem Bezug fügt sich nahtlos in die elegante Gestaltung der Bäder ein. Mit der außergewöhnlichen Verbindung aus fließenden femininen Formen und klar definierten maskulinen Ecken und Kanten passt diese Armaturenlinie bestens zum elitären Charakter des London Marriott Hotel Park Lane, wie Elena Verdera, Senior Designer bei RPW Design, erklärt, zumal das umfassende Sortiment es erlaube, für jedes Hotelbad die passenden Produktvarianten auszuwählen.

Das 5-Sterne-Hotel London Marriott Hotel Park Lane bietet Ausblicke auf den Hyde Park und liegt nahe dem Stadtteil Mayfair. Außerdem ist „Marble Arch“ (englisch für „Marmorbogen“) nicht weit, ein aus weißem Carrara-Marmor bestehendes Monument in der Nähe des Speakers' Corner im Hyde Park am westlichen Ende der Oxford Street. Der Bogen wurde 1828 von John Nash entworfen; als Vorbild diente der Konstantinsbogen in Rom. Er wurde ursprünglich als Eingangstor zum neuen Buckingham Palace auf der Mall errichtet. 1851 wurde er an seinen heutigen Standort versetzt. Als Grund hierfür wird oftmals angegeben, dass die Tordurchfahrt zu eng für die Staatskarossen gewesen sei. London Marriott Hotel Park Lane ist ein recht intimes, elegantes Boutique-Hotel mit luxuriösen Gästezimmern, hauseigenen Restaurants und einem gut ausgestatteten Fitnesscenter.

Fotos mit freundlicher Genehmigung von London Marriott Hotel Park Lane - Fotograf: Mike Caldwell.



Hotel Schloss Elmau:

Gipfeltreffen mit Gipfelblick



© Schloss Elmau



Wenn sich schon die (nach eigener Einschätzung) wichtigsten Staatschefs zum Meinungsaustausch treffen, soll es möglichst an nichts fehlen. Eine bessere PR kann es für ein

Hotel eigentlich nicht geben: Kein Tag ist Anfang Juni vergangen, an dem Hotel Schloss Elmau nicht ganz oben in den Schlagzeilen der Medien präsent war. Die mehreren 10 000 (Wut-)Bürger, die dafür sorgten, meinten aber nicht das Hotel, sondern jenes Gipfeltreffen, bei dem Regierungschefs der sieben führenden Industriestaaten am 7. und 8. Juni in diesem 5-Sterne-Superior-Hotel bei Garmisch-Partenkirchen zusammen kamen, um die Probleme der Weltpolitik zu diskutieren.

Hier soll aber nicht von Sinn oder Unsinn dieser Veranstaltung die Rede sein, auch nicht von deren immensen Kosten, sondern vom luxuriösen Ambiente, aus dem heraus die Staatschefs herab ins Tal auf die Demonstranten blicken können.

Das Luxushotel liegt im abgelegenen Ferchenbachtal auf etwa 1 000 Metern Höhe, am Fuße des Wettersteinmassivs. Der ideale Ort also, um sich unter Ausschluss der Öffentlichkeit zu beraten. Dabei sind Politiker in dem knapp 100 Jahre alten Etablissement keine Seltenheit. Sie pflegen sich dort mit Wissenschaftlern und Philosophen zu mehrtägigen Debatten zu treffen. Bekannt ist Schloss Elmau allerdings vor allem für seine Kulturveranstaltungen: Hotelier Dietmar Müller-Elmau lädt pro Jahr zu rund 200 Lesungen, Filmvorführungen und Konzerten.

Solche Veranstaltungen ziehen ein exklusives Publikum an und dieses legt großen Wert auf Erholung und Entspannung an einem ruhigen Rückzugsort. Eine Komponente dazu findet sich jetzt in den Badezimmern. Ein entspannendes Wannenbad nach hitzigen Diskussionen ist ganz sicher Teil des 5-Sterne-Luxus.

„Meisterstücke“ für komfortable Wannenbäder: Die Objekte aus Stahl-Email sorgen in den Hotelbädern auch für ein dem 5-Sterne-Ambiente angemessenes Design (Fotos: Kaldewei)



Was in Fernost fast schon Standard ist, findet inzwischen auch in Westeuropa eine immer größere Lobby. Immer mehr Hoteliers setzen auf diese Komfort- und Hygiene-Komponente (siehe auch unseren Beitrag „London Marriott Hotel Park Lane“). Im Hotel Schloss Elmau wurden je nach Zimmertyp zwei Typen eingebaut: Mit Fernbedienung und sensorgesteuerte Toilettendeckel (Foto links: Neorest-LE) und „Washlets EK“ (rechts) des japanischen Herstellers Toto.



Fotos (falls nicht anders vermerkt): Toto Europe

Denn um den Komfort (sicher nicht nur jetzt für die Staatsmacht) zu optimieren, hat sich die Hotelleitung dafür entschieden, auch die Badezimmer entsprechend komfortabel auszustatten. Das betrifft in erster Linie die 47 Suiten und Zimmer des im März neu eröffneten „Retreat“ in einem ruhigen Seitental und mit spektakulärer Aussicht auf die Berge.

Stahl-Email als formschöner Rahmen für entspanntes Baden

Damit bietet die Anlage jetzt zwei 5-Sterne-Superior-Hotels in einem. Geplant wurde es von dem Münchner Architekturbüro Hilmer & Sattler und Albrecht. Nicht bekannt ist allerdings, ob und welcher Staatschef in diesem neuen Bereich nächtigen wird. Die Badezimmer der neuen Suiten sind mit bis zu 24 Quadratmetern besonders großzügig gestaltet und überzeugen mit exklusiver Ausstattung. „Bei der Wahl unserer Partner für die Einrichtung von Schloss Elmau Retreat haben wir neben Verlässlichkeit besonderen Wert auf eine zeitlose Ästhetik und eine perfekte Funktionalität der Produkte gelegt“, erklärt Dietmar Müller-Elmau, geschäftsführender Gesellschafter der Schloss Elmau GmbH & Co. KG. So wurden die Bäder mit komfortablen Stahl-Email-Badewannen vom Typ „Kaldewei Meisterstück“ ausgestattet, je nach Zimmer entweder freistehend oder als Eckenbau-Wanne. Schloss Elmau Retreat sei, so ein Sprecher von Kaldewei, im Übrigen das erste Hotel weltweit, in dem die Badewannen der Kollektion „Kaldewei Meisterstücke“ zum Einsatz kamen.

Mit den Kaldewei Meisterstücken hatte der Ahleiner Hersteller eine neue Generation von Design-Badewannen in durchgängiger und fugenloser Materialität eingeführt. Sowohl die Badewanne als auch die Verkleidung sind vollständig aus Stahl-Email gefertigt und genügen in puncto Ästhetik ebenso wie hinsichtlich Langlebigkeit und Pflegeleichtigkeit den hohen Ansprüchen, wie sie auch in einem Hotel wie Schloss Elmau gestellt werden.

Dusch-WCs für hygienischen Komfort.

Aber noch einen weiteren Baustein für 5-Sterne-Komfort hat Dietmar Müller-Elmau in die elf Turm- und Center-Suiten mit ihrem einzigartigen Panorama auf die umliegenden Berggipfel eingeplant. Dusch-WCs mit ihren zahlreichen Hygiene- und Komfortfunktionen sorgen für das gewisse Extra. Denn das kommt den individuellen Bedürfnissen der Hotelgäste so weit wie möglich entgegen: Der sensorgesteuerte Toilettendeckel hebt und senkt sich automatisch und der Sitz lässt sich auf Wunschtemperatur vorheizen. Etwas weniger luxuriös geht es in den Bädern der Juniorsuiten und Doppelzimmer zu. Hier wurden die sogenannten „Washlets EK“ eingebaut, ebenfalls von japanischer Provenienz, bei denen sich die Einstellungen über ein seitliches Bedienpanel anstatt über eine Fernbedienung vornehmen lassen.

Doch dafür und auch für die majestätische Schönheit des Wettersteinmassivs dürften die Verhandlungspartner und deren Delegationsmitglieder, die Journalisten sowie die aus ganz Europa angereisten Globalisierungskritiker sicher kaum Augen gehabt haben. Dieser Hochgenuss bleibt den Hotelgästen vorbehalten, denen das Hotel Schloss Elmau nach dem Gipfeltreffen wieder offensteht. Und wenn die weltweite Aufmerksamkeit dank des G7-Hypes die Belegungsquote erhöht, dann war der politische Gipfel unterhalb des Alpengipfels wenigstens für den Hausherrn Dietmar Müller-Elmau erfolgreich.



© Schloss Elmau - Zoltan Vani

Stone+tec 2015:

Natursteinmesse sucht neue Identität

Alle zwei Jahre, in den ungeraden Jahren, rund um den Feiertag Christi Himmelfahrt (gerne auch als „Vatertag“ tituliert) gehört das Nürnberger Messegelände der Natursteinbranche. Vormalig galt die Messe als glanzvolle Leistungsschau mit internationalem Flair, konnte sich durchaus auch mit der italienischen Veranstaltung „Marmomacc“ in Verona messen (in diesem Jahr vom 30. Sept. bis 3. Okt. 2015). Selbst in Architekturkreisen war die Messe nicht zuletzt dank der DNV- und BDA-Initiative „Deutscher Natursteinpreis“ durchaus angesagt.

Doch diese Zeiten sind lange vorbei. Der Abstieg begann im Krisenjahr 2009, wobei sich zeigte, dass die Wirtschaftskrise keineswegs allein für Abstieg verantwortlich ist. Auch als es der Bauwirtschaft wieder besser ging (der Naturstein-Branche ging es eigentlich nie richtig schlecht), gingen die Besucherzahlen stetig zurück, von 34 500 (2009) laut Abschlussbericht der Veranstalter 2015 auf jetzt 15 162 und 446 Aussteller (2009: 770). Fast alle kreativen Anbieter, die die Stone+tec auch für Gestalter sehenswert machten, kehrten Nürnberg den Rücken und entdeckten die Münchener Baufachmesse BAU als erfolgsverspre-

Auch das Rahmenprogramm präsentierte sich ziemlich ausgedünnt, selbst das ehemals so gut frequentierte Fliesen und Platten Forum, wo es um handwerkliche Problemlösungen rund um die Natursteinverlegung ging, hat sich aus Nürnberg zurückgezogen. Wer unbedingt in Sachen Form und Gestaltung fündig werden wollte, musste sich auf einige wenige nette, aber umso mehr kitschige Grabmal-Ideen beschränken.

Bleibt als Fazit die Feststellung, dass die Nürnberger Veranstaltung ganz offensichtlich ihren Platz als Wahrer des nach wie vor traditionellen und bekannt konservativen Steinmetz-Handwerks gefunden hat. Woran auch die imposanten Hightech-Bearbeitungsmaschinen, die ebenfalls Thema der Messe waren, nichts ändern können. Womit aber das überaus handwerkliche Geschick nicht zuletzt auch des Nachwuchses bei der Herstellung komplizierter Skulpturen nicht unterbewertet werden soll. So wurde an vielen Stellen gehämmert, gefeilt und ziseliert. Für die hochwertige Naturstein-Architektur, die der Naturstein-Preis widerspiegelt, sind derzeit andere Messeplätze wie München oder Verona angesagter. So zitiert die Branchen-Zeitschrift „Naturstein“ den Geschäftsführer der Firma Winzer Natursteine, Michael Winzer, mit den Worten „Für die Positionierung des anspruchsvollen Handwerks am Bau ist die Stone+tec leider nicht die beste Adresse“.

Dass die Veranstalter dennoch eine positive Bilanz ziehen, gehört zum Geschäft (siehe Kasten). Die nächste Ausgabe der Stone+tec findet turnusgemäß in zwei Jahren vom 24. bis 27. Mai 2017 im Messezentrum Nürnberg wieder vier Monate nach der BAU in München statt.



Neben sehr viel Rohmaterial und Unmaßplatten gab es mitunter auch interessante Fertigprodukte zu sehen, wie diese Badewanne aus Stein und Glas. Außerdem demonstrierte der Steinmetz-Nachwuchs seine Künste hauptsächlich für Steinmetze (rechts)



chenden Zugang zur Architektur.

Als letztes Leuchtturm-Projekt in Sachen Architektur ist den Nürnbergern der Natursteinpreis geblieben. Aber auch der Deutsche Naturwerkstein-Verband DNV als Auslober hat die feierliche Preisverleihung diesmal auf den Tag vor der Messe verlegt. So blieben das Steinmetzhandwerk und der Handel in den verbliebenen vier Messehallen weitgehend unter sich.

Aus dem offiziellen Messe-Nachbericht:

Mit 446 Ausstellern und rund 15 000 Besuchern konnte die Stone+tec 2015 auch in diesem Jahr als zentraler Branchentreffpunkt überzeugen. Die Fachmesse bewies auf Aussteller- wie Besucherseite beste Qualität und präsentierte ein hochklassiges Produkt- und Informationsangebot in den Ausstellungssegmenten Naturstein, Technik sowie Grabmal und Zubehör. ... „Neue

Ideen und Impulse wurden in hochwertigen Standpräsentationen und spannenden Sonder-schauen umgesetzt.

Die Besucher waren ausgesprochen fachkundig und zeigten eine hohe Kauf- und Investitionsbereitschaft“, so Petra Wolf, Mitglied der Geschäftsleitung NürnbergMesse. „Als Veranstalter stehen wir voll hinter der Stone+tec und sind davon überzeugt, dass die Fachmesse sich mit ihrem

neuen Fokus auf Zentraleuropa erfolgreich behaupten wird“. Die Förderung des beruflichen Nachwuchses war eines der zentralen Themen des Fach- und Vortragsprogrammes und spiegelte sich vor allem im umfangreichen Angebot der beteiligten Branchenverbände wider. Deutschland als führende Ausstellernation war mit 186 Unternehmen vertreten, gefolgt von China, Italien, Türkei und Tschechien.

Bauen mit Naturstein: Natursteinpreis für Berliner Insellösung

Zum 17. Mal wurde 2015 der Deutsche Naturstein-Preis verliehen, alle zwei Jahre und stets anlässlich der Nürnberger Natursteinmesse „Stone+tec“. Die Preisverleihung ist das architektonische Highlight dieser ansonsten hauptsächlich handwerklich strukturierten Messe. Vergeben wird der Preis vom Deutschen Naturwerkstein-Verband e.V. (DNV) in Zusammenarbeit mit dem Bund Deutscher Architekten (BDA).

Der Architektur-Preis gehört inzwischen zu den renommiertesten Auszeichnungen in diesem Produkt-Segment, was nicht zuletzt abzulesen ist an den anspruchsvollen Projekten, die in die Wertung kommen, und den renommierten Planverfassern. Im Zentrum der Auslobung 2015 standen nachhaltige Projekte aus Naturstein im Innen- und Außenbereich, die beispielhaft für eine hohe architektonische und städtebauliche Qualität, den materialgerechten Einsatz

von Naturstein und eine funktionale Nutzungsflexibilität stehen.

Kaum ein anderer Baustoff bietet eine solche Auswahl von gestalterischen und konstruktiven Möglichkeiten, so dass dieser durch die individuelle Behandlung von Details und Oberflächen bei kleineren Projekten zu einem Raum bildenden Element und bei größeren Projekten zum stadträumlichen Element wird.

Wie bereits in 2013 wurden für die Einreichungen zum Deutschen Naturstein-Preis vier unterschiedliche Kategorien ausgelobt: Öffentliche Gebäude und Gewerbebauten, Landschaftsbau und Freiraumgestaltung, Massive Bauteile und Bauen im Bestand sowie Ein- und Mehrfamilienhäuser. Dotiert ist der Preis mit insgesamt 30 000 Euro, wobei allein 15 000 Euro der Kategorie „Öffentliche Gebäude und Gewerbebauten“ zugeteilt sind. Ausgezeichnet wurde das Projekt „Zoofenster – Waldorf Astoria“ in Berlin, das wir hier vorstellen.

„Zoofenster – Waldorf Astoria“:



Insel-Lösung für Berlins



neues Wahrzeichen

Das Zoofenster gehört mit knapp 119 Metern zu den höchsten Gebäuden Berlins. Sein gestaffelter Baukörper reagiert in vielfacher Weise auf das städtische Umfeld. Die komplexe Kubatur mit kräftigen Konturen, die gliedernden Vor- und Rücksprünge der Fassade und die detaillierte Oberflächenbearbeitung schaffen ein markantes Gebäudeensemble und geben der City West ein eigenes, unverwechselbares Gepräge. Die Glasfassade am Hochhauskopf verleiht dem Bauwerk seine Fernwirkung. Das alles hat die Jury des Deutschen Naturstein-Preises für des ersten Preises würdig gefunden.

Für das gesamte Zoofenster wurde der gleiche Naturstein, ein beige- bis ockerfarbener Kalkstein (Trosselfels), verwendet. Die Baukörper sind über unterschiedliche Oberflächenbearbeitungen des Steins ausformuliert. So ist die Fassade des Blockrandes als äußere Schicht des Ensembles mit deutlichen, horizontalen Rillen versehen und auf Nahsicht ausgelegt. Die aufsteigenden

Turmfassaden zeigen glatte Oberflächen und sind mit ihren kräftigen Konturen und großformatigen Öffnungen auf Mittel- und Fernsicht hin konzipiert. Die Gebäude-Kubaturen sind plastisch herausgearbeitet, hierbei werden Materialität, Massivität und Vielfalt der Gestalt des Natursteines spürbar.

Die Abbildung besonderer Nutzungen in der Fassade erfolgt mithilfe tiefer Einschnitte in den Baukörper, wie z. B. der Loggia am Ballsaal an der Joachimsthaler Straße. Diese Einschnitte sind ebenfalls mit Naturstein ausgestaltet, jedoch entsprechend der Hierarchie mit einer glatten Steinoberfläche.

Das Zoofenster verfügt über unterschiedliche Fenster-Geometrien und -typologien, deren Einfassungen in Naturstein einen hohen Detaillierungsgrad aufweisen. So erfolgen die Übergänge zu den „großen Fenstern“ über Schattenfugen, wie am „Zoofenster“ am Turmkopf, oder über eine ►►



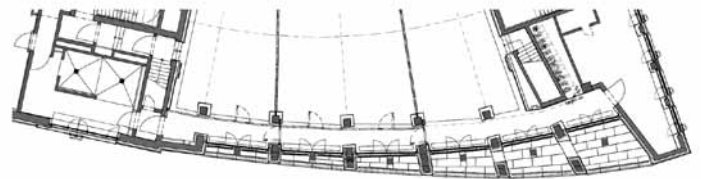


Oben links: Die Komposition des Baukörpers aus Höhenstaffelungen und Vor- und Rücksprüngen reagiert auf die stadtstrukturelle Situation.

Oben rechts: Der Sockel des Komplexes schafft mittels Arkaden und Loggien eine Verbindung in den Straßenraum.

Links: Die gereihten Kastenfenster des Sockells treten mit feiner Schattenfuge leicht erhaben aus der gerillten Steinfläche hervor.

Unten: ein Teil des Grundrisses im Bereich der Arkaden.



leicht hervorspringende Wandvorlage in der Natursteinfläche, wie am „Breitscheidplatz-Fenster“ an der Turmfassade. Die gereihten Kastenfenster des Sockells treten mit feiner Schattenfuge leicht erhaben aus der gerillten Steinfläche hervor, während die Lochfassaden der vertieft liegenden Fenster eine klassische Natursteinlaibung aufweisen. Die Verfugung der Fassade betont die einzelnen Baukörper.

Mit dem Zoofenster sei auf einem schwierig

geschnittenen, inselartigen Grundstück in heterogener, geschichtsträchtiger Umgebung inmitten des Berliner Westens ein städtisches Gebäude entstanden, urteilte die Jury. Dabei kommuniziert es in hohem Maße mit dem Stadtgefüge und lässt einen Ort pulsierenden Großstadtlebens entstehen.

Die Komposition des Baukörpers aus durchdachten Höhenstaffelungen und Vor- und Rücksprüngen reagiert sensibel auf die stadtstrukturelle Situation. Trotz seiner Höhe von fast 120 Metern verknüpft sich der Bau eng mit den umgebenden Stadträumen. Hierzu trägt besonders der Sockel des Komplexes bei, der mittels Arkaden und Loggien in den Straßenraum ausstrahlt. Dem steht als Kontrast die Glasfassade am Hochhauskopf gegenüber, die dem Bauwerk in seiner Fernwirkung das eigenwillig anmutende Äußere des neuen „Zoofensters“ verleiht. Materialität und Detaillierung der Fassaden folgen dem Konzept der differenzierten Einfügung des Baukörpers in seine Umgebung. So ist der Gebäudekomplex nahezu vollständig mit Kalkstein umhüllt, was ihn bei aller Gliederung als homogene Einheit wahrnehmen lässt.

Die Verarbeitung des Steins, die Differenzierung der Fassaden im Detail und auch das Zusammenspiel mit den ebenfalls variierenden Fenstern strahlen einen hohen Perfektionsgrad aus. Die Sorgfalt, mit der die Baumasse des „Zoofensters“ in seine Umgebung eingepasst wurde, findet sich in gleichem Maße im Umgang mit dem Material Naturstein für die Fassaden.

Baudaten:

Standort:	Hardenbergstraße/Joachimsthaler Straße/Kantstraße, 10623 Berlin
Nutzung:	Hotel, Büro- und Geschäftshaus
Bauherr:	Harvest United Enterprises Limited P.O. Box 30, Abu Dhabi (United Arab Emirates)
Architekt:	Christoph Mäckler, 60325 Frankfurt am Main
Naturstein:	Trosselfels, Tauern Grün, Nero Assöluto
Fotos:	HGEsch Photography, Hennef Stadt Blankenberg, Dieter Hassinger, Frankfurt

Jetzt auch für breite Fugen! **Sopro DF 20®**



Sopro DF 10® DesignFuge Flex

Dauerhaft schön und hygienisch.



kalkschleierfrei und
farbbrillant



erhöhter Schutz vor
sauren Reinigern*



verhindert Schimmelbildung



wasser- und schmutzabweisend



24 Monate
lagerfähig!**

- Kalkschleierfrei und gleichmäßige Farbbrillanz durch OPZ®-Technologie
- Pflegeleicht, da wasser- und schmutzabweisend
- Erhöhter Schutz gegen Schimmelpilze und Mikroorganismen**
- Zementärer, flexibler Fugenmörtel für Fugenbreiten von 1–10 mm
- Erhöhte Widerstandsfähigkeit auch gegen saure Reinigungsmittel*
- Mit Sopro Glitter in Gold und Silber veredelbar
- Innen und außen
- Jetzt in 21 attraktiven Farben
- Im 1-kg-, 5-kg- und 10-kg-Eimer

* Im Vergleich zu herkömmlichen zementären Sopro Fugenmörteln bei haushaltsüblicher Anwendung

** Bitte beachten Sie die aktuell gültige Produktinformation unter www.sopro.com



Download-Scan für
technische Produkt-
information

www.sopro.com

Sopro

feinste Bauchemie

Die erste Frau in einer Männerbastion

ZEYNEP FADILLIOGLU ÜBER DIE ROLLE DER FRAU IN MOSCHEEN, ÜBER INTERNATIONALISMUS IN DER TÜRKISCHEN ARCHITEKTUR, VERSÄUMNISSE IM BILDUNGSSYSTEM UND ZELTE IN DER TÜRKISCHEN GESCHICHTE.

Kaum ein Europa nahes Land schafft es zurzeit öfter im medialen Fokus zu stehen als die Türkei. Das vor allen Dingen mit politischem Hintergrund. Dass dieses Land jedoch, außer einer regierenden Autorität vor allem auch architektonisch einiges an Innovationen zu bieten hat, tritt dabei oft in den Hintergrund. Unser Autor Peter Reischer unterhielt sich mit der türkischen Innenarchitektin und Designerin Zeynep Fadillioğlu. Sie ist die erste Frau, die in der Türkei eine größere Moschee, die Sakirin Moschee in Istanbul, gestaltet hat, über Architektur, Zeitgeist und Versäumnisse im Bildungssystem.

"... Innenräumen angemessene Einrichtungen zu entwerfen"

Q Frau Fadillioğlu, Sie sagen von sich selbst, dass Sie keine Architektin sind?

A Ich habe eine Architekturfirma, angefangen habe ich mit einem Computer- und Informatikstudium, habe es abgeschlossen und Programmieren und Systemanalyse studiert. Dann habe ich Kunstgeschichte und Design in England studiert, das war sehr interessant, weil das Studium vor Ort stattfand, ich konnte die Geschichte in den entsprechenden Gebäuden und Museen, sozusagen live, studieren. Das hat mein weiteres Leben sehr beeinflusst. Über die Beschäftigung mit Management von Restaurants zusammen mit meinem Mann bin ich dann zur Innenarchitektur gekommen. Ich habe angefangen, den Innenräumen angemessene Einrichtungen zu entwerfen.

Q Welche Tendenzen bestimmen heute die Architektur in der Türkei?

A Ich bin in einer Zeit aufgewachsen, in der die Türkei sehr von der Strömung des Modernismus beeinflusst war, es wurde und wird heute viel kopiert. Wenn ich die zeitgenössische, türkische Architektur betrachte, sehe ich zwei Strömungen: Die eine versucht, sich dem westlichen Internationalismus anzupassen und die andere versucht, sich davon abzugrenzen.

Q Da ist eine Spaltung, wie gehen Sie damit um?

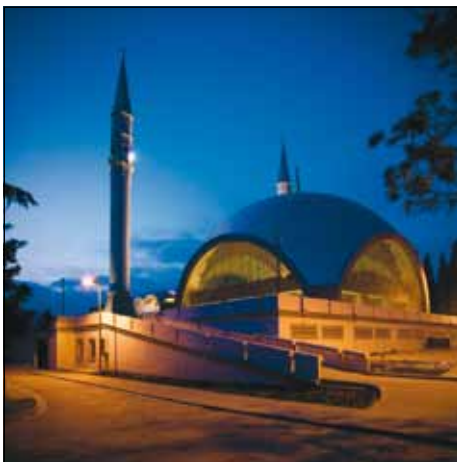
A Das ist sehr schwierig und der Grund, dass wir momentan ganz schön „schizophren“ sind. Wir sind alle psychologisch gestört, in vielerlei Hinsicht. Wir durchlaufen eine Transitions-Periode, mit der wir uns schon früher hätten befassen sollen. Wir haben uns von unserem Ursprung abgeschnitten. Dadurch wissen wir nicht mehr, wo wir stehen. In der Ausbildung der Architekten an den Schulen wird die Vergangenheit nicht berücksichtigt.

Q Wie ist Ihre Reaktion auf diesen ‚missing link‘?

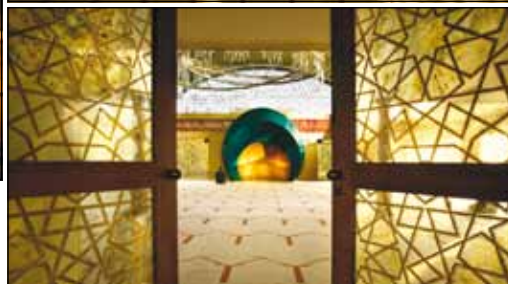
A Meine Kritik richtet sich auf das ‚Kopieren‘ entweder der modernen oder der traditionellen Architektur. Sie wird eins zu eins übernommen, dann weiß oder farbig angemalt - und schon gilt sie als etwas Neues.

Q Wie geht man mit der türkischen Vergangenheit in der Architektur um?

A Die Vergangenheit und das Erbe sind sehr präsent in der türkischen Architektur, da muss man nur die Zeit der Seldschuken betrachten. Leider hat das keinen sehr großen Anteil im Ausbildungssystem der Architekten. Man beschränkt sich auf ein bisschen ottomanische und seldschukische Architektur, statt sie wirklich zu studieren und daraus zu lernen. Mich haben immer



Fotos: Zeynep Fadillioğlu Design



die Werte interessiert, ich kenne meine Wurzeln genau.
Q Sie versuchen also eine Synthese oder Symbiose zu erzielen?

A Heute kann ich das auch theoretisch erklären, aber eigentlich habe ich damals nur entworfen, auf etwas gefühlsmäßig reagiert. Als ich einmal ein Zelt für einen Klub entwarf, sind die Leute gekommen und haben gefragt: „Haben Sie das aus Indien?“ Wir haben immer schon Zelte in unserer Geschichte gehabt, aber die Menschen wissen das nicht mehr. Ich bin mit der islamischen Kultur sehr vertraut und in der Türkei aufgewachsen. Ich habe den Koran studiert und versucht herauszufinden, was er sagt und wie er verstanden wird.

Q Wie sind sie zum Bau der Sakirin Moschee gekommen?

A Ich habe mit meinem Team von Architekten versucht, das Design der Moschee, die Husrev Tayla* entworfen hatte, etwas zu verändern. Die Kuppel war von einem berühmten Bau in Ankara und die Fassaden waren Klimt-ähnlich, es war eine Mischung verschiedener Stile und Perioden. Der Auftraggeber war einverstanden, Architekt Tayla nicht, aber sein Team willigte dann doch in die Änderungen ein.

Q Hat die Tatsache, dass Sie als erste Frau in der Türkei eine Moschee gestaltet haben, etwas in der Gesellschaft verändert? Wie waren die Reaktionen?

A Das war sehr interessant. Ich musste in der Moschee für das Fernsehen die Veränderungen, die ich entworfen hatte, erklären. Es kamen eine Menge Leute aus den ländlichen Gegenden von Anatolien, um die Moschee anzuschauen. Normalerweise benutzen den unteren Bereich die Männer und den ersten Stock in einer Moschee die Frauen. Das ist Tradition. Viele Frauen sind nun in den unteren Bereich gegangen, haben die Glasgefäße berührt, die Mihrab angeschaut, alles ihren Kindern erklärt. Das ist eine große Veränderung. Es ist das erste Mal, dass es eine ‚transparente‘ Moschee gibt und die Menschen mögen das. Sie bezeichnen sie als ‚freundliche Moschee‘.



Zeynep Fadillioglu, 1955 geboren, Designerin, betreibt ein Architekturbüro in Istanbul mit Außenstellen in London und Doha. Fadillioglu studierte Informatik an der University of Sussex und Control Data Institut. Später interessierte sie sich stärker für Innenarchitektur und Design und begann 1978 einen Kurs für Kunstgeschichte und Design an der Londoner Inhbald School of Design. 2002 entwarf sie die Inneneinrichtung der Sakirin Moschee in Istanbul, die im Mai 2009 eröffnet wurde.

Q Ist diese Offenheit auch ein Zeichen für eine Gesellschaft, sich von der Segregation zu einer Integration zu bewegen?

A So tief würde ich nicht gehen. Ich habe aber aus meinem Instinkt reagiert. In der Zeit des Baus gab es einen tiefen Bruch in der Gesellschaft und ich wollte nicht diese Moschee politisch missbraucht wissen.

Q Sie haben also nicht rationell, sondern intuitiv gehandelt?

A Ja, ich bin natürlich mit meinem Entwurf zu den höchsten Theologen gegangen, um ihnen das zu zeigen und es abzuklären. Da habe ich gemerkt, dass es keine Richtlinien im Bau von Moscheen gibt. Die Mihrab muss nach Mekka gerichtet sein, und man sollte die Menschen nicht provozieren, ihnen nicht zu viel aufoktroieren. Die Beschränkungen sind in den Köpfen. Viele Menschen verwechseln ihre Traditionen mit religiösen Regeln.

Q Heißt das, die Architektur soll nicht die Menschen zu etwas zwingen, sondern zusammen mit den Menschen reagieren?

A Ja, sonst wäre es eine Skulptur, ein Symbol. Die Person des Architekten soll im Design, in der Architektur nicht zu wichtig werden.

* Husrev Tayla, türkischer Architekt, der viele Moscheen gebaut hat. Mittlerweile ist er über 80 Jahre alt.



Die Schakirin-Moschee (Şakirin Camii) gilt als modernste Moschee der Türkei und ist gleichzeitig die erste Moschee. Sie liegt im Istanbul Stadtteil Üsküdar unmittelbar am Rand des größten Friedhofgeländes Karacaahmet im asiatischen Teil Istanbul. Die Architektur wurde von Hüsrev Tayla, die Innendekoration von Zeynep Fadillioglu konzipiert und umgesetzt.

Die Moschee ist auf ca. 10 000 qm Grundfläche aufgebaut und bietet unter einer Kuppel, welche die gesamte Moschee umspannt, ca. 350 Betenden Platz. Der Name der Moschee soll an Semiha und Ibrahim Schakir (Şakir) erinnern. Ihre wohlhabenden, in London ansässigen Kinder haben die Moschee zu Ehren ihrer Eltern gestiftet. Demiha Schakir, die Mutter der Auftraggeber, liegt auf dem Friedhof begraben.

Anders als in den historischen Moscheen der Stadt bestehen die Wände größtenteils aus Glas, das einfallende Licht wird durch

ein eisernes Gitterwerk mit einer verschnörkelten Metallstruktur gefiltert und führt dennoch zu einem lichtdurchfluteten Gebetsraum. Die Moschee hat zwei Minarette. Die Kanzel (minbar) ist eine geschwungene Treppe aus Acryl, verziert mit Blättermotiven. In der Mitte des Brunnens im Moscheehof ist eine stählerne und hochglanzpolierte Kugel angebracht, die das Weltall symbolisieren soll. Der Balkon für die Frauen, in vielen Moscheen ein eher düsterer Bereich, ist hell und geräumig. Manche muslimischen Zeitungen haben die Moschee als „High-Society-Moschee“ bezeichnet und die Architektin kritisiert, da sie sich zuvor unter anderem auch einen Namen als Designerin von schicken Bars gemacht habe und sich zudem innerhalb der Moschee ohne Verhüllung (hidschab) fotografieren ließ. Bei der Gestaltung arbeitete die Innenarchitektin allerdings eng mit Islamwissenschaftlern zusammen. (aus Enzyklopädie des Islam, www.eslam.de)



Von New York bis Bad Honnef:

Baden und Badezimmer interkontinental

Das durchschnittliche deutsche Badezimmer ist gerade einmal knapp 8 Quadratmeter groß. Aber wie sehen andere Nationen das Komfort-Bad. Wir haben eine kleine Reise um die Welt gemacht und hinter die Türen der Badezimmer geschaut.



New York: Baden im XXL-Format Der neueste Luxus-Wohntrend in den USA ist ein Ort, den Gäste niemals zu sehen bekommen: den „Master Bathroom“. Mehr als je zuvor werden luxuriöse Badezimmer verkauft, für exklusive Häuser sogar in „Er“- und „Sie“-Format. „Das Master-Bad ist das Juwel in der Krone“, erzählt der 61-jährige Pensionär Jim Winters dem Wall Street Journal. Er ist Besitzer eines 3 480 qm-Hauses, dessen Badezimmer ein Drittel der Wohnfläche einnehmen, was angeblich kein Einzelfall ist. Immobilienmakler bezeichnen die Nachfrage nach Nobel-Bädern als steigend, und in Großstädten wie New York herrscht an Penthäusern mit 100 qm-Bädern kein Mangel. Offen und freistehend ist das Nonplusultra im Land des unbegrenzten Bades, in dem sich neben der Ei-Wanne mitten im Raum auch küchenzeilenbreite Waschtische sowie üppige Duschen mit XXL-Armaturen breit machen dürfen.

Anders im fernen Osten. Dort tüfteln Planer **Japan: Viel Bad auf wenig Raum** daran, viel Bad auf wenig Raum unterzubringen. Japan hat ein Platzproblem, und Wohnraum in Metropolen wie Tokio ist knapp. Multifunktionale Nutzungen gehören ebenso zum Gestaltungskonzept wie die Inneneinrichtung, in der jeder überflüssige Aspekt entfernt wird. Nicht aber die traditionelle Sitzbadewanne, in die der Nutzer gleich einem Ritual bis zum Hals eintaucht. Sie darf ebenso wenig in einem Haushalt fehlen wie die Dusche davor, die der gründlichen Reinigung vor dem Badegang dient. Während drinnen die Natur stets ein Thema ist, bleibt die Toilette draußen – immer.



China: Baden zwischen den Kulturen

In Shanghai hat Baden ebenfalls Tradition. Was jedoch früher im öffentlichen Badehaus zelebriert wurde, hat sich mit der Zuwendung nach Europa in die privaten Wände verlagert. In den Metropolen Chinas bewegen sich die Menschen zwischen den Kulturen, und eigene klassische Werte und zeitgemäßer europäischer Glamour verbinden sich zu zahlreichen Stilzitäten. In China wird Reichtum ebenso offen gezeigt wie im eurasischen Russland, in Indien oder den arabischen Staaten. Goldene Armaturen und Löwenfüße an der Badewanne sollen Macht symbolisieren, florales Art Déco eine elegante Haltung. Bäderwelten renommierter Designer und Architekten, die sich fernab modischer Strömungen und regionaler Besonderheiten bewegen, sind dabei, auch Asien zu erobern.

Ästhetische Nachhaltigkeit wird im modernen Sydney von jeher groß geschrieben: mit natürlichen Materialien sowie der richtigen Balance zwischen Funktionalität und Luxus. Auch in den Häusern und Appartements an Australiens Ostküste zeigt sich der Einfluss zahlreicher Kulturen. Die Mischung aus amerikanischer, europäischer und asiatischer Inneneinrichtung spiegelt sich in offenen Raumkonzepten mit schlanken, geraden Möbeln wider. Landestypische oder jeweils eng auf die individuelle Umgebung abgestimmte Farben demonstrieren die enge Verbundenheit der modernen australischen Urbanität mit der sie umgebenden Natur.

Australien: Ästhetische Nachhaltigkeit



Brasilien: Bad und Garten als Einheit

Die Integration der Außenwelt spielt in São Paulo ebenfalls eine wichtige Rolle, nur, dass sie wegen der Kriminalität hinter hohen Mauern stattfindet. Innerhalb der geschützten Zone öffnen sich die Häuser und fusionieren häufig mit dem Garten zu einer Einheit. Fronten, die sich komplett öffnen lassen, ersetzen die Fenster. So entstehen auch offene Bäder, für die Brasilien natürlich der beste Ort ist, allein schon der Temperaturen wegen. Ein Gemisch aus Beton, Naturstein, traditionellen Mosaikfliesen und dunklem Holz gibt den Rahmen für minimalistische Formen. Angesichts der Hitze lieben es die Südamerikaner, sich in der Dusche unter großflächigen Kopfbrausen zu erfrischen. Der Spritzschutz ist transparent, der Zugang bodeneben.

Axor WaterDream:

Mehr Freiheit für die industrielle Gestaltung

Die „Axor Waterdream“-Geschichte geht weiter. Seit mehr als 20 Jahren entwickelt die Hansgrohe-Designmarke Axor Visionen für den Lebensraum Bad. Dabei ging es auch immer wieder darum, Freiräume zu schaffen, etablierte Verhaltensmuster aufzubrechen und einen offenen, interdisziplinären Dialog mit international renommierten Designpartnern wie z. B. Jean-Marie Massaud, Patricia Urquiola, Front oder Nendo zu führen.

In diesem Jahr zeigen Bachelor- und Master-Studenten der ECAL/University of Art and Design Lausanne ihren persönlichen „Axor WaterDream“. Was ihnen dazu eingefallen ist, wurde im April auf dem Fuorisalone 2015 in Mailand gezeigt: eine neue Vision industrieller Gestaltungsfreiheit. Kern war ein universeller Armaturensockel, auf den individuell gefertigte Ausläufe aufgesteckt werden können.

Seit mehreren Jahren beschäftigt sich Axor mit der Frage, wie sich eine größtmögliche Freiheit im industriellen Design erreichen lässt. Zusammen mit ECAL, der Hochschule für Kunst und Design in Lausanne, wurden jetzt konzeptionelle Antwor-



Carafe by ECAL / Léa Pereyre & Claire Pondard:
Ein intelligenter Auslauf von „Carafe“, integriert im Hebel, macht das konzeptionelle Produkt sowohl auf funktionaler, als auch auf ästhetischer Ebene zu einem echten Hingucker.

Glass by ECAL / Jordane Vernet
Der Konus oberhalb des Auslaufs bietet eine Möglichkeit Wassergläser zu stapeln – das ist angenehm und praktisch zugleich.



Lotus by ECAL / Iris Andreadis
Das Blatt der Lotuspflanze diente als Inspiration für den Auslauf mit dem Namen Lotus. Er bringt die Natur in das Badezimmer und fördert Ruhe und Gelassenheit.

Vanity Mirror by ECAL / Thomas Elliott Burns
Die Beziehung zwischen Wasser und dem menschlichen Spiegelbild existierte lange vor der Erfindung des Wasserhahns und des Spiegels. Vanity Mirror verbindet Wasserhahn und Spiegel mit einer kleinen Ablagefläche.



Über ECAL/University of Art and Design Lausanne:

ECAL genießt internationales Renommee und befindet sich in Rankings regelmäßig unter den zehn besten Kunst- und Designhochschulen der Welt. Die Hochschule bietet aktuell sechs Bachelor und sieben Master Studiengänge an. Darüber hinaus bietet sie auch ein einjähriges Aufbauprogramm für die Aufnahme in eines der sechs Bachelor Studiengänge an. Seit 2011 wird die Hochschule von Alexis Georgacopoulos geleitet.

ten formuliert und darüber hinaus handgefertigte Unikate aus mundgeblasenem Glas produziert.

Ein neuer Armaturensockel war für die Designstudenten der Ausgangspunkt für die Entwicklung ganz eigener Armaturenausläufe. Für Alexis Georgacopoulos, Direktor von ECAL, war dieses Projekt ein gutes Beispiel für die Zusammenarbeit mit der Industrie, denn es erlaubt den Studenten auf konzeptioneller Ebene, mit dem Erlernten zu experimentieren, ohne die Innovation aus dem Auge zu verlieren.

Der Armaturensockel „Axor U-Base“ als industriell gefertigtes Produkt war der Schlüssel zu dieser neuen Gestaltungsfreiheit. Von standardisierten Ausläufen bis hin zu besonderen Einzelstücken, erlaubt der Sockel unzählige Kombinationsmöglichkeiten, die durch die Axor Manufaktur, einem Servicebereich der Hansgrohe Fertigung, unterstützt werden.

Im wahrsten Sinne mit Feuer und Flamme waren die Studierenden bei der Arbeit.



Fotos: ECAL / Axel Crettenand

Salone del Mobile Mailand 2015:

Lichte Momente zwischen Natur und Hightech

Marmor, Hanf, Keramik und Glas inspirieren die jungen Designer von Belgien bis Norwegen, die ihre Ideen mit künstlerischer Freiheit zelebrieren. Nordeuropa war der klare Favorit auf dem diesjährigen Salone del Mobile in Mailand, auf dem Zitate klassischer Objekte mit innovativen Fertigungstechniken und märchenhaften Lichtspielen kontrastieren. Es war eine Zeit der Begegnung von Menschen, die das kreative Miteinander schätzen und ihre Umwelt gerne mit den eigenen Händen gestalten. Dunkle Räume, glänzende Kontraste und unerwartete Materialien-Kombinationen inszenieren ein neues Lebensgefühl. Unsere Autorin hat sich das einmal genauer angesehen und ihre Favoriten hier zusammengetragen.

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

Comeback in Marmor

Italien gilt als Zentrum feinsten Gegenstände aus Marmor, die im Zeichen des Luxus glänzen. Mit einer nie dagewesenen Leichtigkeit geben junge Unternehmen dem klassischen Material eine freche und erfrischend neue Ausstrahlung. Billige Schüsseln aus Kunststoff stehen Pate für hochwertige Waschtische und organische Formen werden zu dekorativen Tischen. Grobe, geometrische Raster stehen im haptischen Kontrast zu der weich geschliffenen Innenform einer Schale, die dem Besitzer durch das Herausschlagen einzelner Marmorstifte die Möglichkeit der individuellen Gestaltung gibt.



gesehen bei Palazzo Litta

Licht trifft Musik

Es leuchtet, schimmert, blinkt und strahlt mit wechselnden Farben und oft indirekter Wirkung. Licht ist die ganz große Innovation im Raum denn es erzählt Geschichten von Gemütlichkeit setzt Highlights und lässt Unwichtiges in den Hintergrund treten. Mit dem neuen, technischen Standard LED ist nicht nur die Qualität des Lichtes verändert worden. Auch für die Gestaltung und den Einsatz ergeben sich neue Freiheiten. Dank der fehlenden Wärmeentwicklung können sich textile Oberflächen wie ein Seidenschal über eine Lichtquelle wölben. Quadratische Flächen an dünnen Armen erinnern an Solarpaneele, die an einem Baum wachsen, während Hifi-Anlagen mit leuchtenden, digital gesteuerten Lautsprechern zu musikalischen Lichtinstallationen werden.

gesehen bei Superstudio





gesehen bei (v. l. n. r.): Moroso, Ventura Lambrate, barcelona design, Mosa

Räume entwickeln sich aus dem Dunklen heraus. Graue Wände spielen mit monochromen Texturen und der Einrichtung im Raum, die von warmen und kalten Nuancen mit minimalen Hell-Dunkel-Kontrasten dominiert wird. Gepixelte Lochmuster, Betonoptik, und matte Oberflächen versprühen Industrie-Charme und bieten die perfekte Bühne für lebhaftere Lichteffekte und edlen Glanz in Gold, Kupfer oder Messing. Wer es weniger dekorativ mag, setzt Akzente in Gelb oder den blauen Farben des Meeres.

Shades of Grey

Bühne frei für den neuen Luxus. Es darf wieder glänzen, denn edle Metalle sind en Vogue. Heute wird das teure Material nicht mehr nur mit seltenen Hölzern und Marmor kombiniert, sondern gerne auch in den Kontrast zu einfachem Bauholz oder Beton gesetzt. Kubistisch anmutende Leuchten wirken wie Holzkonstruktionen, die von innen im warmen Schein von Kupfer glänzen. Gebrauchte Paletten, gestern noch als billiges Packmaterial für den Transport genutzt, bekommen ein Comeback als Sofatisch und glänzen mit einem Belag aus Messing. Persönliche Dinge des Alltags versprühen einen Glanz, der im Kontrast zur alltäglichen Industrie-Optik erfrischend modern wirkt.

Bling Bling



gesehen bei Ventura Lambrate

Natur trifft auf High Tech und Traditionelles begegnet kreativer Kunst. Noch nie war die Bandbreite der Möglichkeiten so groß wie heute. Während dank 3D-Drucker neue Fertigungsverfahren individuelle Träume realisieren, punktet Digitaldruck auf Flächen und Böden mit fotorealistischer Wirkung. Fliesen nehmen uns

Mix and Match



gesehen bei (v. l. n. r.): ceramicaddicted.frame, Superstudio, Ventura Lambrate

mit auf eine Zeitreise, in der Altes neu erschaffen wird und fremde Materialien nach Lust und Laune zitiert werden. Grobe Wolle oder scheinbar zufällige Farbkleckse dienen genauso als haptische Dekore, wie Bilderrahmen die wahlweise klassisch angeordnet werden können oder individuelle Fundstücke an die Wand werfen. Organische Formen, textile Haptik und experimentelle Farbverläufe beleben die geometrische Welt der Dinge.

Skandinavische Schlichtheit dominiert das neue Design mit haptischen Erlebnissen und archaischer Einfachheit. Frei und ungezwungen werden handwerkliche Techniken mit natürlicher Optik und High Tech kombiniert. Gemütliche Räume feiern den kreativen Moment. Es lebe die menschliche Freiheit.

Fazit

Sicherer mit Garantie:

Sicherheit für Beläge

auf Balkonen und Terrassen



Balkone und Terrassen mit Fliesenbelägen gelten seit jeher als besonders schadensanfällige Objekte. Obwohl sie für erfahrene

Fliesenleger eigentlich kein Problem sein dürften, lassen viele von ihnen lieber die Finger davon, sehr zum Leidwesen der Planer und Bauherren, zumal die Materialauswahl für Beläge dieser Art heute so vielfältig wie nie zuvor ist. Aber auch zum Leidwesen der einschlägigen Hersteller, die hier einen lukrativen Markt sehen. Eine Initiative des Bauchemieherstellers PCI Augsburg und ausgewählter Fliesenhersteller breitet jetzt mit speziellen Gewährleistungszusagen ein Sicherheitsnetz für schadensanfälligen Bauteile aus, wovon auch Auftraggeber und Bauherren profitieren.

Seit dem Wegfall des Meisterzwangs im Fliesengewerbe drängen vermehrt Handwerker auf den Markt, deren mangelnde Qualifikation gerade in problematischen Anwendungsbereichen oft mehr schadet als nutzt. Zudem potenzieren Defizite in der Ausbildung und mangelnde Fortbildungsmöglichkeit zunehmend das Risiko schadensanfälliger Bauteile.

Keramische Fliesen und Naturstein-Fliesen gehören nach wie vor zu den beliebtesten Terrassenbelägen

Das führte zuletzt immer häufiger dazu, dass erfahrene Verarbeiter einen großen Bogen um solche anspruchsvollen Aufgaben machen aus Angst vor Fehlern und daraus resultie-

renden Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen. Damit geht nach Einschätzung aller Beteiligten dem Handel, Handwerk und der Industrie ein nicht unbeträchtliches Umsatzpotenzial verloren, während auf der anderen Seite Planer und Bauherren nach Alternativen suchen müssen, die nicht in jedem Fall den gewünschten Ansprüchen gerecht wurden. „Um diese Situation zu verbessern, genügt es

Garantie-Versprechen für den gesamten Belagsaufbau

nicht, nur an einer Stelle anzusetzen“, sagt Manfred Grundmann, Geschäftsführer PCI Augsburg GmbH.

Um das zu ändern, hatten die Unternehmen Agrob Buchtal GmbH, Villeroy & Boch Fliesen GmbH unter Federführung der PCI Augsburg GmbH

Die wichtigsten Schritte auf dem Weg zur perfekten Terrasse mit Fliesenbelag vom Kleberauftrag bis zur Verfügung.



Aufeinander abgestimmte System-Bausteine sowohl für den Untergrund wie auch für den Belag sorgen für Ausführungssicherheit.



Advertorial
Text und Fotos: PCI Augsburg GmbH

Dass unsere Seminare von Anfang an ausgebucht waren, zeigt den Bedarf in der Branche.

THORSTEN LEPLER, PCI-PRODUKTMANAGER

zur Fortbildung und Qualifizierung, an deren Ende der Fliesenleger mit ruhigem Gewissen bis zu 12 Jahre Garantie auf seine Arbeit geben kann.

Um dieses Ziel zu erreichen und um zugleich privaten bzw. institutionellen Bauherren ein Plus an Sicherheit zu bieten, hat die PCI Augsburg GmbH das „Verlegesystem I Balkon/Terrasse“ entwickelt, das nicht nur die bauchemischen Produkte zur Untergrundvorbereitung, Abdichtung, Verklebung und Verfugung umfasst, sondern auch ausgewählte Fliesen und Platten der beiden Keramikhersteller Agrob Buchtal GmbH und der Villeroy & Boch Fliesen GmbH, beides Gründungsmitglieder dieser System-Kooperation.

Dass eine solche Initiative nicht zuletzt auch bei anderen Herstellern keramischer Fliesen offene Türen einrennt, zeigt die Tatsache, dass sich inzwischen weitere Unternehmen dafür interessieren. So ist man derzeit mit Belagsherstellern wie Ströher, Marazzi oder Interbau Blink im Gespräch.

Dass auch das Fliesengeschäft davon angetan war, zeigt die Tatsache, dass nach dem Start der Aktion im April 2015 mittlerweile bereits über 300 Verarbeiter zertifiziert worden sind. Die ➔

Wir wollen mit dieser Initiative lukrative Potenziale für die gesamte Keramikfliesen-Branche erschließen

MICHAEL WESTER, GESCHÄFTSFÜHRER AGROB BUCHTAL GMBH

In vier Schritten zu einer verlängerten Garantie

Vertrauen ist gut, Kontrolle besser – besonders wenn es für Hersteller darum geht, länger als gesetzlich vorgeschrieben für bestimmte Produkte zu gewährleisten, deren Verarbeitung nicht in eigener Regie erfolgt. Schließlich sind die Systempartner mit ihrer Garantiezusage am Ende in der Pflicht. Dafür möchte man dem Verarbeiter schon genauer auf die Finger schauen. Grundlage ist eine Haftungsvereinbarung mit dem Handwerker.

1. Anmeldung des Projekts

Um ein Objekt im Rahmen der Systemvermarktung für eine 5-jährige Garantieleistung anzumelden, steht im Internet ein beschreibbares PDF-Formular „5-jährige Haftungsvereinbarung“ zur Verfügung. Darin müssen diese Informationen eingetragen werden: Welches System wird verarbeitet? Um welches Bauobjekt/welchen Bauherrn handelt es sich. Welches Bauteil und welcher Untergrund, Belagsmaterial und Flächengröße und wer ist der Haftungsnehmer. Das Dokument wird zusammen mit einem Foto von dem Objekt per Email an die PCI Augsburg geschickt.

2. Registrierung des Projekts

Sobald das Objekt von PCI registriert wurde, wird die Registrierungsnummer in das Dokument eingetragen und zurück an die E-Mail-Adresse gesendet. Danach kann mit der Ausführung des Projekts begonnen werden.

3. Dokumentation des Projekts

Die zweite Seite des PDF-Formulars dient zur Dokumentation der ausgeführten Arbeiten. Damit die Garantie wirksam werden kann, wird das Dokument zusammen mit einem Foto von dem fertigen Objekt sowie Kopien der Rechnungen von den für das Objekt gekauften PCI-Produkten sowie der Fliesen eingereicht.

4. Prüfung der Unterlagen

Der Antrag für die Haftungsvereinbarung muss spätestens drei Monate nach Fertigstellung der Arbeiten erfolgen. Sobald alle Voraussetzungen für die Gewährung der 5-jährigen Garantie erfüllt sind, erhält der Verarbeiter per Post die Garantieurkunde.

anlässlich der BAU 2015 in München eine Initiative zur sicheren Verlegung von Keramikfliesen auf Balkonen und Terrassen präsentiert. Sie beinhaltet nicht nur Produkte und Produktsysteme, sondern vor allem auch Angebote

Die Systeme im Detail

Mit dem „PCI-System I Balkon Terrasse“ werden Fliesen und Platten auf Balkonen und Terrassen verlegt, also auf Bodenflächen, die großen Witterungseinflüssen durch starke und abrupte Temperaturschwankungen sowie Regen- und Frosteinwirkungen ausgesetzt sind. Die



Nutzungssicherheit des Belags wird durch die besonderen Eigenschaften aus Abdichtung und Kleber im Verbund sichergestellt.

Mit dem „PCI-System II Balkon Terrasse“ werden Fliesen- oder Naturwerksteinbeläge auf Balkonen und Terrassen verlegt. Dieses System bietet mit einem Epoxi-Drainmörtel zwischen Abdichtung



und Epoxi-Drainmörtel einen zusätzlichen Sicherheitsaspekt insbesondere im Neubau.

Mit dem „PCI-System III Balkon Terrasse“ werden Fliesen- oder Naturwerksteinbeläge auf Balkonen und Terrassen verlegt. Dieses



System stellt mit der Abdichtung aus PCI Pecilastic U einen schnellen Baufortschritt sicher.

Die Zertifizierung ist in jedem Fall personenbezogen und nicht übertragbar.

Schulungen für die 12-jährige Garantie fanden in den drei PCI-Werken Augsburg, Hamm und Wittenberg in Kleingruppen zu maximal 20 Teilnehmern statt. Die kostenpflichtigen Veranstaltungen laufen noch bis Juli und sollen anschließend aufgrund der guten Resonanz und regen Nachfrage mit mobilen Zertifizierungen und Verkaufsveranstaltungen bei Handelspartnern weitergeführt werden. Ziel der Schulungen ist es, die Ausführungssicherheit bei der Fliesenverlegung auf Balkonen und Terrassen zu erhöhen und die Unsicherheit gerade bei anspruchsvollen Aufgaben durch Know-how-Transfer zu minimieren, betont Thorsten Leppler, Produktmanager Fliesenverlege-Systeme PCI Europa.

Im Rahmen einer eintägigen Schulung sollen Fliesenleger alles Wissenswerte zur Fliesenverlegung auf Balkonen und Terrassen erfahren und verinnerlichen. Im Mittelpunkt stehen dabei die praktische Einweisung und Erfahrung ebenso wie der individuelle Austausch. Um das zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl auf höchstens 15 bis 20 Personen beschränkt. Nach dem Seminar erhält jeder Teilnehmer eine personenbezogene Zertifizierung. Nur Projekte, die von einem so zertifi-

zierten Verarbeiter ausgeführt werden, können in die zwölfjährige Garantie-Zusage aufgenommen werden.

Jedes Projekt, das in die zwölfjährige Garantie aufgenommen werden soll, wird über ein unkompliziertes Verfahren an die PCI gemeldet. Diese Dokumentation erfolgt über ein Online-Formular, in welchem nachgewiesen wird, dass ein zertifizierter Verarbeiter die Arbeiten ausgeführt hat. Außerdem können Details wie Baustellengegebenheiten, Ausführungsprotokoll sowie Fotos dort hinterlegt werden. Die PCI prüft diese Angaben und erteilt, sofern alle Voraussetzungen erfüllt sind, die Garantie.

Ein weiterer Baustein, aufbauend auf der Terrasseninitiative mit 12 Jahren Garantie für das „System I Balkon/Terrasse“, ist eine erweiterte Systemvermarktung unter dem Titel „System II Balkon/Terrasse“ bzw. entsprechend „System III“ angelaufen. Hier können Fachbetriebe, die eines der drei Systeme Balkon/Terrasse fachgerecht ausführen, eine über die gesetzliche Gewährleistung hinausgehende 5-jährige Garantie erhalten, wenn vor Beginn der Arbeiten bei PCI der Abschluss einer Haftungsvereinbarung mit einem vorbereiteten Formblatt beantragt wurde.

6 Fragen an Rogèr Costa, Marketing-Manager Verlegesysteme PCI Europa:

- 1** Wer darf an den Schulungen und der Zertifizierung teilnehmen?
1 Die Zielgruppen für die Zertifizierungen sind in erster Linie Gesellen und Meister des Fliesenleger- oder Steinmetzhandwerks. Unter bestimmten Voraussetzungen akzeptieren wir aber Bauschaffende mit anderen Ausbildungen. Interessenten können gerne per Email unter pci-akademie@basf.com mit uns in Kontakt treten.
- 2** Gilt die Zertifizierung für die Dauer der Berufstätigkeit oder muss sie in bestimmten Zeiträumen wieder „aufgefrischt“ werden?
1 Ja, das Zertifikat läuft nach drei Jahren ab. Wir informieren die Teilnehmer der Initiative aber rechtzeitig und laden sie zu einem kostenlosen Auffrischungseminar ein. Durch die Teilnahme verlängert sich das Zertifikat um weitere drei Jahre. Wir möchten dadurch sicherstellen, dass Teilnehmer in der Initiative kontinuierlich über Änderungen und neue Entwicklungen informiert werden.
- 2** Für den Verarbeiter könnte dies, wenn er es geschickt anstellt, sein Geschäftsvolumen ausweiten. Welche Vorteile aber ergeben sich für seinen Auftraggeber?
1 Der Verlegebetrieb erwirkt einen direkten Garantieanspruch von 12 Jahren. Auch wenn dieser Anspruch nicht direkt an dritte übertragbar ist, kann der Verlegebetrieb die PCI-Systemgarantie für das eigene Geschäft so nutzen, dass er gegenüber dem Auftraggeber selbst eine verlängerte Gewährleistung von bis zu 12 Jahren ausspricht. Auf diese Weise kann der zertifizierte Verlegebetrieb einen deutlichen Wettbewerbsvorteil erlangen.
- 2** Wenn der Verarbeiter sein Zertifikat in der Tasche hat, wird er seinem Schicksal überlassen oder gibt es seitens der Hersteller ein Marketing-Programm, das ihm hilft, sein verbessertes Wissen zu vermarkten?
1 Wir arbeiten gerade an einem Vermarktungspaket für Teilnehmer der Initiative, das einige Tools für die Eigenvermarktung beinhaltet. Das geht von Matern für Tageszeitungen, über Fahrzeugbeschriftungen bis hin zur Arbeitsbekleidung. Sobald die erste Schulungswelle Ende Juli vorbei ist, wollen wir die Teilnehmer der Initiative dann ausstatten.
- 2** Diese Initiative soll letztlich auch eine Abgrenzung gegenüber dem Wettbewerb im umkämpften Markt der Bauchemie darstellen. Sind Maßnahmen seitens der Teilnehmer an der Initiative geplant, um Planern, Bauherren oder Bauträgern den dahinter verborgenen „USP“ nahezubringen?
1 Natürlich wollen wir in den nächsten Monaten dazu beitragen die Teilnehmer der Initiative auch für Planer, Bauherren und Investoren sichtbar zu machen. Dann schließt sich der Kreis und die Initiative wird zu einer Art „Marktplatz“, auf dem dann Nachfrage auf Angebot trifft. Im nächsten Step wollen wir aber erst noch „mobile Zertifizierungen“ beim Baustoff-Fachhandel gemeinsam mit unseren Industriepartnern anbieten. Auf diesem Wege möchten wir die Attraktivität für die Nachfrageseite weiter erhöhen. Darauf folgt dann, dass wir Planer aktiv bearbeiten und über die zertifizierten Verlegebetriebe informieren.
- 2** Was muss der Verarbeiter tun, um in den Genuss der Garantie zu kommen?
1 Entscheidende Voraussetzung dafür ist, dass vor Beginn der Arbeiten mit uns eine Haftungsvereinbarung eingegangen wird. Dafür benutzt der Verarbeiter ein PDF-Formular, das sich auf dem Firmen-PC oder einem Tablet-PC ganz einfach ausfüllen und versenden lässt. Dieses Formular hat zwei Funktionen: Zunächst wird damit das Objekt angemeldet und wenn alles passt auch registriert. Später, wenn dann die Ausführung läuft, dient das Formular auch zur Dokumentation der Ausführung. Wenn die Registrierung unsererseits erfolgt ist und die Ausführung nach dem vorgegebenen Muster der Haftungsvereinbarung erfolgt und bestätigt wurde, gibt es dann die Garantieurkunde von uns per Post.

Sicherer mit Garantie:



Funktionalität und Ästhetik

Balkone und Terrassen zählen aufgrund der exponierten Lage und den daraus resultierenden thermisch-physikalischen Belastungen zu den am meisten beanspruchten Bauteilen überhaupt. Entsprechend hoch sind die Anforderungen an „Material und

Mensch“, sprich Produkt und handwerkliche Leistung. Dies gilt neben der optimalen Ausführung des Untergrunds auch für den Oberbelag. Keramische Fliesen sind hierfür prädestiniert aufgrund der Summe ihrer Eigenschaften.

Das hier nach Ansicht von Insidern schlummernde große Marktpotenzial war unter anderem der Auslöser für die Gemeinschafts-Initiative für sichere Verlegung mit 12-jähriger Garantie für das „System I“. Die Marke Agrob Buchtal als eines der Gründungsmitglieder der auf den vorhergehenden Seiten beschriebenen Balkon- und Terrassen-Offensive hat sich mit ausgewählten Fliesenserien gerne daran beteiligt – ohne Berührungsängste gegenüber anderen Fliesenherstellern, weil so für Planer und Bauherren zusätzliche Gestaltungsmöglichkeiten geboten werden.

Bei den von Agrob Buchtal empfohlenen Serien handelt es um extrudiertes (Fein-)Steinzeug, das nicht nur die Grundanforderung Frostsicherheit erfüllt. Darüber hinaus bietet diese Materialgattung auch maximale Sicherheit durch Mikro-Kapillaren, die vom Prinzip her „kommunizierenden Röhren“ ähneln und so eventuelle

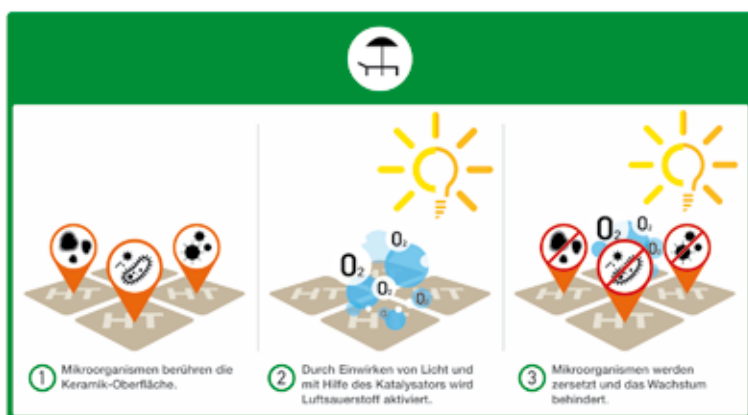
minimale Feuchtigkeitsspuren nicht „einsperren“, sondern schadensfrei ausdiffundieren lassen. Hinzu kommt als weiterer Vorteil eine rillierte Fliesenrückseite, die eine starke mechanische Verzahnung im Verlegebett wirkungsvoll unterstützt.

Doch nicht nur die Funktionalität, sondern auch die Ästhetik stimmt: Verschiedene Optiken von puristisch-edel bis hin zu erdig-natürlich decken eine große stilistische Bandbreite ab. Gleiches gilt für die Formatpalette, die von 12,5 x 12,5 cm bis hin zu 60 x 120 cm reicht. Über Farbe und Format können demnach individuelle und attraktive Ergebnisse geschaffen werden, für die die System-Allianz mit PCI Jahrzehnte lange schadensfreie Freude garantiert.

Einen wesentlichen Beitrag dazu leistet die Veredelung HT („Hydrophilic Tile“), die bei den Serien Bosco, Capestone, Marino und Twin werkseitig dauerhaft in die Glasur eingebrannt ist. Durch Licht, das im Freien ja reichlich vorhanden ist, wird eine natürliche Reaktion ausgelöst, die damit versehenen Fliesen verblüffende Eigenschaften verleiht: Sie sind extrem reinigungsfreundlich, wirken antibakteriell ohne Chemie und beugen somit dem Problem der Veralgung bzw. Vermoosung auf natürliche Weise vor. Außerdem bauen sie Luftschadstoffe ab.

Ergänzend zu den hochwertigen Produkten „made in Germany“ werden qualifizierte Serviceleistungen geboten in Form von anwendungstechnischer Beratung (zum Part Fliesen).

Advertorial
Text und Fotos: Agrob Buchtal



Die Grafik zeigt symbolhaft die Wirkungsweise der Oberflächen-Veredelung, die nicht nur auf der Terrasse, sondern in allen Anwendungsbereichen der Keramik, wo ausreichend Licht vorhanden ist, Vorteile bietet.

Sicherer mit Garantie:

Ideale Produktkonzepte

für den Außenbereich



Ob mit mediterranem Flair, klassischem Chic oder urbanem Lounge-Ambiente – Moderne Balkone und Terrassen kommen heute ausgesprochen stylish daher. Kein Wunder, werden sie doch bewusst in das Gesamtwohnkonzept integriert und als zusätzlicher „Raum“ im Freien genutzt. In der Folge haben sich die Ansprüche an Gestaltung und Materialien verändert: Im Außenbereich sind zunehmend Wohnmaterialien gefragt, die auch im

Haus zum Einsatz kommen, also insbesondere hochwertige Keramikfliesen.

Dabei bietet Feinsteinzeug gerade im Außenbereich zahlreiche Vorzüge gegenüber den Natur-, Betonwerksteinen oder Holz. Neben der Designvielfalt sind hier vor allem Beständigkeit und Pflegefreundlichkeit zu nennen. Um Fliesenbeläge wieder verstärkt in den Außenbereich zu bringen, hat sich Villeroy & Boch Fliesen der PCI-Initiative mit dem „System I Balkon/Terrasse“ angeschlossen.

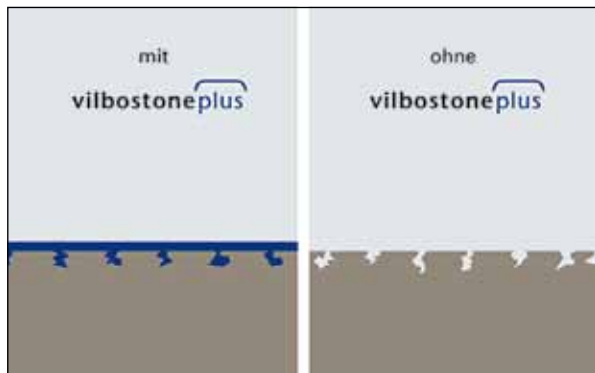
Das Abdichten, Verkleben und Verfugen mit PCI-Produkten beim Verlegen von vilbostone Feinsteinzeug von Villeroy & Boch Fliesen hat sich im Außenbereich seit langem bewährt. Dieses Potenzial wurde nun in der aktuellen Kooperation weiter ausgebaut, indem gemeinsam mit PCI eine perfekt auf den Untergrund abgestimmte Produktauswahl von vilbostone Feinsteinzeugfliesen getroffen wurde.

Mit Blick auf aktuelle Wohn- und Outdoortrends und um unterschiedliche Kundenwünsche erfüllen zu können, werden vilbostone Feinsteinzeugfliesen in unterschied-

lichen Stilrichtungen angeboten: klassisch-elegant, natürlich und modern oder puristisch-schlicht – jeweils in einer umfassenden Formatvielfalt von 30 x 30 cm bis zum Großformat 60 x 120 cm. Natursteinrepliken, deren Optiken von Schiefer über Sandstein bis hin zu Quarzit reichen, ermöglichen individuelle Lösungen, wie zum Beispiel mit den Serien Aspen, Bernina, Crossover, East End, Place, Oregon oder My Earth. Diese Steinoptiken erhalten ihre Authentizität durch eine feine, matte Oberfläche mit naturnahen Strukturen. Attraktive Holzanmutungen zeigen die Serien Nature Side und Lodge, während Warehouse und X-Plane auf moderne Beton-Optiken setzen und für Pure Line ein neues, eigenständiges Design kreiert wurde.

Vilbostone Feinsteinzeug steht aber nicht nur für Design- und Formatvielfalt, sondern für seine praktischen Vorzüge: Es ist hart, bruchfest und besitzt eine große Tiefenabriebfestigkeit. Darüber hinaus sind die Fliesen säurebeständig, frostsicher und natürlich vollständig und dauerhaft lichteht.

Ein weiteres Plus ist die Pflegeleichtigkeit, die die Holzoptiken und Natursteinanmutungen gegenüber ihren natürlichen Vorbildern interessant macht. Während Natursteine und Holz auf Balkonen und Terrassen sehr pflegeintensiv sind, ist unglasiertes vilbostone Feinsteinzeug, das bereits bei der Herstellung mit der Oberflächenversiegelung „vilbostoneplus“ versehen wird, unempfindlich gegen Schmutz und Flecken und muss nicht nachträglich imprägniert werden. Dank der rutschhemmenden Eigenschaften sind die Fliesen für private Anwendungen ebenso geeignet wie für halböffentliche und öffentliche Bereiche, beispielsweise Schwimmbäder.



Die Grafik zeigt die Wirkungsweise der Oberflächenversiegelung „vilbostoneplus“: Feinste Poren in der Fliesenoberfläche, wo sich Verschmutzungen festsetzen können, werden geschlossen und es entsteht eine glatte leicht zu reinigende Oberfläche.

Barrierefreie Modernisierung hinkt dem Neubau hinterher

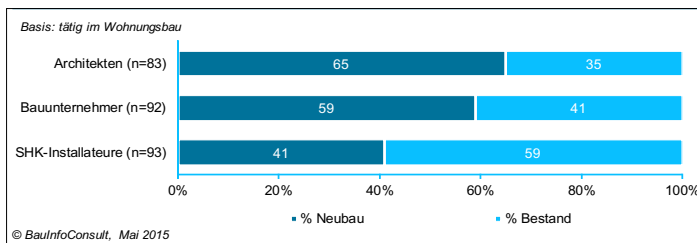
Am guten Willen auf der Angebotsseite liegt es nicht: Verbände und Fachgruppen klären auf, die Industrie entwickelt innovative Lösungen, die Verarbeiter erweitern ihr Angebotspektrum. Trotzdem kommt das barrierefreie Bauen in Deutschland nicht recht voran.

Das will jetzt eine Analyse der Bauinfoconsult-Marktforscher herausgefunden haben. Danach habe sich die Situation im Vergleich zu 2010 kaum verändert hat. Dementsprechend ist auch bei den einst hochgesteckten Erwartungen der Architekten und Verarbeiter an das barrierefreie Bauen Nüchternheit eingeleitet.

In einer telefonischen Befragung wurden Architekten, Bauunternehmer und SHK-Installateure nach dem Anteil ihrer Bauprojekte, bei denen Barrieren im Wohnumfeld beseitigt oder vermieden werden sollen, nach ihren Projekten im Vorjahr gefragt. Das Ergebnis: Im Schnitt sind es 18 Prozent ihres Auftragsvolumens. Damit hat sich der Anteil der Projekte am deutschen Bau, bei denen Barrierefreiheit eine Rolle spielt, gegenüber den Vorbefragungen 2010 und 2013 geringfügig verschlechtert.

Im Jahr 2015, so war 2010 die Prognose der Bauakteure, würden die Bemühungen von Politik und Baubranche Früchte getragen haben und das barrierefreie Bauen im Schnitt einen Anteil von 34 Prozent am eigenen Projektvolumen erreichen. Die aktuellen Erwartungen der Akteure an das barrierefreie Bauen im Jahr 2020 gehen indes nicht über einen Anteil von einem Viertel ihrer Projekte hinaus.

Nach wie vor scheinen die Bauherren im Wohnungsbau nicht langfristig genug zu denken und klammern das Thema Alter oder



damit verbundene Einschränkungen weitgehend aus. So können jeweils um die 50 Prozent der Architekten, Bauunternehmer und SHK-Fachleute nicht erkennen, dass jüngere Bauherren im Wohnungsbau barrierefreie Aspekte berücksichtigen.

Dennoch sind es vor allem die barrierefreien Bestandsprojekte, die fehlen: Zwei Drittel der barrierefreien Aufträge von Planern und Bauunternehmern sind Neubauprojekte. Selbst bei den SHK-Installateuren, die gut drei Viertel ihres Gesamtumsatzes in der Bad- und Heizungsmodernisierung im Bestand erwirtschaften, hat der Neubau mit 41 Prozent einen starken Anteil an den Projekten im barrierefreien Wohnungsbau.

Info-Serviceziffer [31506]

**JEDER ÖFFENTLICHE WASCHRAUM
HAT DAS ZEUG DAZU, TRAUMHAFT ZU WERDEN.**

Die neuen Sanitärwelten von Franke Water Systems: Modernes, zeitloses Design, technische Präzision und grenzenlose Gestaltungsmöglichkeiten.
www.franke.de

Make it wonderful at franke.com

FRANKE

Make
it
wonderful

Komfort und Nachhaltigkeit:

Das WC – vom stillen Örtchen zum Vorzeigeobjekt

Die Toiletten-Gewohnheiten haben sich im Laufe der Zeit stark gewandelt und unterscheiden sich bis heute in verschiedenen Kulturkreisen. Zahlreiche Geschichtsschreiber und Fachleute haben sich bereits an diesem Thema abgearbeitet. An dieser Stelle nur wenig Geschichte, aber vor allem Status quo der Produkt-Entwicklung.

Im alten Rom dienten große Toiletten mit mehreren nebeneinander liegenden Sitzen beispielsweise als Ort der Zusammenkunft und der Verhandlungen, daher möglicherweise auch die Redewendung des „großen“ oder „kleinen Geschäfts“. Auch die Reinigung mit

lange Zeit klein gehalten wurde. Heute wandeln sich die Toiletten-Gewohnheiten und das Bad erneut. Laut einer GfK-Studie im Auftrag von Geberit findet ein langsamer Abbau des Tabuthemas WC statt: Rund 57 Prozent der verheirateten oder in Partnerschaft



„Naserümpfen“ ist passé mit einer solchen Absaug-Technik. Ein integrierter Radiallüfter saugt Gerüche dort ab, wo sie entstehen (links). Ein WC mit Knöpfchen ist ideal für jung und alt. Die Anpassung um bis zu acht Zentimeter erfolgt stufenlos (mitte). Dieses randlose WC kommt ohne den üblicherweise umlaufenden, verdeckten Spülrand im WC-Becken aus, in dem sich leicht Verschmutzungen und Keime sammeln können.

Mehr Hygiene so oder so: links ein WC ohne Spülrand für leichte Reinigung des Objekts, rechts ein formschönes Dusch-WC für die persönliche Reinigung mit Wasser.

Wasser, die sich heute in Form von Dusch-WCs wieder auf dem Vormarsch befindet, durchlief im Laufe der Geschichte verschiedene Phasen. Im 17. und 18. Jahrhundert empfand man das Reinigen mit Wasser als unhygienisch und griff im französischen Königshaus nach dem Toilettengang zu Seide. Erst Mitte des 19. Jahrhunderts setzte der Wunsch nach Privatsphäre auf der Toilette ein: Aus dem geselligen Ort wurde das stille Örtchen, einer der Gründe, warum das Badezimmer

lebenden Erwachsenen stört es danach nicht, wenn sich der Partner beim Toilettengang im selben Raum aufhält. Der Markt bietet heute eine Vielzahl von WC-Varianten an, die individuellen Bedürfnissen gerecht werden und gleichzeitig die Umwelt schonen.

Das Gefühl von **Maximale Hygiene für ein gutes Gefühl** Hygiene ist eng mit dem Wohlbefinden verbunden. Gerade Gerüche beeinflussen dieses. Eine Geruchsabsaugung, wie sie Geberit oder Mepa anbieten, saugt unangenehme Gerüche direkt von der Sanitärkeramik ab und leitet diese aus dem Raum hinaus. „Die Auslösung kann manuell über einen Schalter oder vollautomatisch durch eine elektronische Personenerfassung erfolgen“, erklärt Veit Szpak von Mepa. Für besondere Hygiene und Komfort sorgen Dusch-WCs. Diese reinigen den Intimbereich auf Knopfdruck mit warmem Wasser. Durch ein neues Körperbewusstsein und gestiegene Hygieneansprüche entwickelt sich das Dusch-WC, das in Fernost bereits in vier von fünf Haushalten eingesetzt wird, auch in Deutschland immer mehr zum Wellness- und Lifestyle-Produkt. Immer mehr Hersteller widmen sich diesem Thema,



sodass das Angebot nicht nur optisch, sondern auch technisch immer vielfältiger wird: von ganz einfach bis hin zu komplizierten Hightech-Produkten, quasi führerscheinpflichtig.

Auch das Produktdesign trägt zu mehr Hygiene und Reinigungsfreundlichkeit bei: Spülrandlose WCs ermöglichen maximale Hygiene durch einheitliche Flächen. „Um auf einen verdeckten Spülrand verzichten zu können, haben wir das Verhalten von Wasserströmen analysiert und eine spezielle Spültechnik mit drei Wasserströmen entwickelt“, erklärt Thomas Kreitel von Ideal Standard. Dass spülrandlose WCs besonders hygienisch sind, belegt das Hygiene-Institut Hybeta, das mikrobiologische Untersuchungen an spülrandlosen WCs von Keramag vorgenommen hat. Ein weiteres Plus an Hygiene bieten elektronische Betätigungsplatten, die den Spülvorgang ohne Hautkontakt auslösen.

Lebenslanger Komfort durch clevere Systeme

Flexible WC-Lösungen helfen dabei, Komfort in allen Lebensphasen zu realisieren. So bieten z. B. Viega und Mepa höhenverstellbare WC-Elemente an. Bei Viega erfolgt die Höhenanpassung stufenlos und auf Knopfdruck um bis zu acht Zentimeter. Der Nutzer kann die WC-Keramik jederzeit wie bei einem Bürostuhl hoch- und runterfahren. Mepa bietet spezielle Vorwandelemente an, mit denen das WC auch im beflüesteten Zustand um bis zu sieben Zentimeter verstellbar ist. Auch ein WC, das neun Zentimeter breiter als herkömmliche Toiletten ist, ist eine Lösung für besonderen Komfort. Damit sich die Badbesucher wohlfühlen, sollte das WC auch design-

orientierte Ansprüche erfüllen, betont Veit Szpak: „Vor allem in Gäste-WCs, aber auch im halböffentlichen Raum ist das WC ein wichtiger Imagefaktor. Denn die Optik und der Zustand des WCs sagt viel über den Charakter des Besitzers und seine Wertschätzung gegenüber Gästen, Besuchern oder Mitarbeitern aus.“ Selbst Betätigungsplatten werden daher inzwischen durch Form, Farbe und Licht zu Designobjekten.

In Privathaushalten werden 63 Prozent des Trinkwassers im Bad verbraucht, 27 Prozent entfallen auf die Toilettenspülung. Die deutsche Sanitärindustrie arbeitet daher kontinuierlich an Wassersparlösungen. Neben Zwei-Mengentechnik-Spülungen und Start-Stopp-Funktionen sind zahlreiche WCs von Werk aus mit wassersparenden Spülungen ausgestattet. Funktionssichere und langlebige Ablaufventiltechniken beugen außerdem tropfenden Dichtungen vor und vermeiden so die Verschwendung der kostbaren Ressource. Auch die spülrandlosen WCs wirken sich positiv auf die Umwelt aus. „Ohne Spülrand gibt es keine schwer zugänglichen Stellen mehr. Das Innenbecken lässt sich ganz einfach reinigen und man spart Zeit, Wasser und Reinigungsmittel“, erklärt Beate Vetter von Keramag. Das WC wandelt sich mehr und mehr zum designorientierten Wellnessobjekt. Dabei werden Funktionalität, Design, Komfortaspekte und Nachhaltigkeit optimal verknüpft.



Die Serie Connect Freedom (Ideal Standard GmbH) ermöglicht z. B. durch breitere Modelle Komfort in jeder Lebensphase.

Warmes Leitungswasser für den Po

Nachdem lange Jahre versucht wurde, dieses Produkt-Genre „Dusch-WC“ aus der Tabu-Zone zu holen, stürzen sich inzwischen immer mehr Sanitärhersteller auf dieses offensichtlich viel versprechende Produktsegment. Die Einen versuchen es mit Hightech und Elektronik, andere ergänzen diese Optionen mit dem Faktor Design und Anpassungsfähigkeit an die Badgestaltung. Der aktuelle Trend aber scheint schön und einfach zu sein, nachdem die Erfahrung gezeigt hat, dass kaum jemand die gute alte, aber bekanntermaßen eher unhygienische Klopapier-Rolle gegen eine gut und gerne 2 000 Euro teure Unterdusche ersetzt, die auch optisch nicht immer in ein Design-Bad passt. Offensichtlich zusätzlichen Schwung bekommt dieses Thema durch die aktuelle Diskussion über mehr Benutzerfreundlichkeit im Bad über alle Generationen hinweg bis ins Alter.

Einen weiteren Versuch in der Kategorie „schön und einfach“ hat der Münsterländer Haustechnik-Anbieter Tece unternommen: Ein kostengünstiges Dusch-WC, das ohne technischen Schnickschnack auskommt, aber perfekte Intimhygiene mit warmem Wasser ermöglichen soll. Die Beson-

derheit liegt in der Konsequenz, mit der auf Elektronik, Pumpen und elektrische Wassererwärmung verzichtet wurde zugunsten von Design und Komfort.

„Teceone“ ist als eine Art Volks-Dusch-WC gedacht. Wesentliches Merkmal ist die Reduktion auf das Wesentliche: Es gibt keinen Wassertank, keinen Stromanschluss und keinen Boiler, nur frisches, warmes Wasser aus der Leitung, das mittels Thermostat gradgenau temperiert werden kann. Bis zu fünf Liter Wasser pro Minute liefert der warme Wasserstrahl und verbraucht damit nicht mehr als eine Wasserspar-Waschtischarmatur.

Ziel der Designer war es, den komfortablen Nutzen unauffällig in die Silhouette des WCs zu integrieren: Links und rechts neben dem

Sitz, in den Keramikkörper eingepasst, findet sich je ein Bedienknopf, an dem intuitiv und bedarfsgerecht Wassermenge und Wassertemperatur eingestellt werden können. Der mittig platzierte Duschstab fährt allein durch den Wasserdruck heraus, wenn die Funktion durch einen Dreh am Knopf aktiviert wird. Die Keramik ist zeitgemäß spülrandlos.



Fußbodentemperierung nach Wunsch und gradgenau

In der modernen Kommunikation ist der menschliche Finger zu einem wichtigen Werkzeug geworden. Ob Tablet-PC, Smartphone oder Notebook: Per Finger-Tipp kommt man oft schneller ans Ziel als mit Tastatur oder Maus-Klick. Und die Aufgaben für die Fingerspitzen werden immer vielfältiger. Gerätsteuerungen verschiedenster Art sind heute ohne Touchscreen kaum noch denkbar.

Der Siegeszug hat seinen Grund: in Verbindung mit selbsterklärenden Displays werden selbst komplizierte Bedienschritte zum Kinderspiel. Was man jahrelang auf dem Smartphone geübt hat und somit zu Routine wurde, erleichtert auch den Umgang mit der Technik in Haus und Wohnung. Dabei muss es nicht unbedingt das komplexe „Smarthome“ sein. Schon einzelne, dezentrale Elemente sind eine große Hilfe. Wie zum Beispiel für die Raumtemperierung.

So setzt jetzt die AEG Haustechnik auf einen neuen Komfortregler mit Touchscreen-Technik für die elektrische Fußbodentemperierung „Thermo Boden“. Dieser Regler mit der Bezeichnung „FRTD 903 TC“ (wobei „TC“ für Touchscreen steht) zur Regelung der Fußbodentemperatur in Einzelräumen ist mit allen Funktionen ausgestattet, die eine wirtschaftliche und energieeffiziente Betriebsweise ermöglichen. Die Touch-Bedienung

beleuchtete TFT-full-color-Display reagiert auf die Berührung mit dem Finger. Mit den großen Symbolfeldern auf der drucksensitiven Oberfläche gelingt das sehr gut.

Ein Konfigurationsassistent begleitet den Nutzer bei der Erstinbetriebnahme. Durch die Einstellung der Parameter, die Wärme punktgenau nach Bedarf liefert, profitieren die Bewohner gleich doppelt: vom Komfort eines fußwarmen Bodens und von den Energieeinsparpotenzialen, die eine Fußbodentemperierung bietet. Denn mit dem Heizmattensystem des Thermo Boden wird der Oberbelag schnell und gleichmäßig erwärmt. Über einen Bodentemperaturfühler wird die Oberflächentemperatur des Fußbodens permanent gemessen und die Ist- und Sollwerte abgeglichen.

Seine selbstanpassende, lernfähige Regelung berechnet den Start- und Endzeitpunkt der Heizphase automatisch. So wird die gewünschte



Warme Füße am frühen Morgen sind in der gefliesten Dusche ein Komfort-Erlebnis. Das Heizmattensystem „Thermoboden“ unter den Fliesen macht es möglich und das Thermostat mit Touchscreen sorgt für die richtige Temperatur zur richtigen Zeit.



macht es Bewohnern besonders leicht, den Fußboden exakt dann zu beheizen, wenn dieser warm sein soll.

Mit einer Wochenprogrammuhre und der individuell menügeführten Programmierung, die gemäß den persönlichen Nutzungsgewohnheiten und Bedürfnissen belegt werden kann, bietet der neue all-in-one-Komfortregler alle Vorzüge moderner Regelungstechnik. Sehr praktisch ist das Touchscreen-Display, wenn es darum geht, durchs Menü zu blättern oder schnell außer der Reihe eine Wochenende Abwesenheit zu programmieren, die Fußbodentemperatur an sehr kalten Tagen zu erhöhen oder den Energieverbrauch zu kontrollieren. Den kann man sich für 7, 30 oder 365 Tage anzeigen lassen. Das gut ablesbare und

Temperatur zur eingestellten Uhrzeit erreicht und auch wieder abgestellt. Eine integrierte „Fenster-offen-Erkennung“ deaktiviert den Heizvorgang automatisch, sobald der Regler einen rapiden Temperaturabfall registriert, welcher durch ein offenes Fenster entstehen kann. Zusätzlich zu den 28 Eingabepunkten für die individuelle Zeitprogrammierung an Werk- und Ruhetagen lassen sich Außer-Haus-Tage und Urlaubszeiten berücksichtigen. Der „FRTD 903 TC“ eignet sich für die Unterputzmontage, ist schaltergroß und lässt sich mit vielen Schalterprogrammen namhafter Hersteller kombinieren. Auch für den Austausch bestehender Thermostate eignet sich der neue AEG all-in-one-Regler, da er mit allen gängigen Temperaturfühlern kompatibel ist.

Gestaltung überzeugend präsentieren

Mit einer neuen Hansgrohe Showroom App fürs iPad lässt sich jetzt anschaulich präsentieren, welche Brausen und Armaturen gut ins Zuhause passen. Mit der Fotofunktion lässt sich jedes Hansgrohe Produkt ganz einfach in eine Aufnahme der Händler-Ausstellung oder der Räume der Kunden integrieren. Dazu zeigt die App das Armaturen- und Brausensortiment nach Einsatzbereichen auf. Der Nutzer wählt einen Artikel aus, der durch Berührung des Kamerasymbols auf dem Waschplatz, der Küchenspüle oder in der Dusche dargestellt wird. Mit

einem weiteren Klick entsteht ein Foto der neuen Bad- oder Küchensituation. Es lässt sich per E-Mail verschicken, für eine spätere Betrachtung ablegen oder ausdrucken. Auch können die ausgewählten Produkte auf einer Merkliste gespeichert werden. Zusätzlich sind in die App zahlreiche Videoclips eingebunden, die die Produkte lebendig darstellen.

Die Hansgrohe Showroom App fürs iPad steht in 13 Sprachen kostenfrei bei iTunes zum Download bereit: <http://appstore.com/hansgroheshowroom>



B D C

DAS PERFEKTE SYSTEM FÜR BALKON UND TERRASSE

KERAMISCHE BELÄGE AUF BALKON UND TERRASSE SICHER VERLEGEN:

- Hervorragende Wasserableitung durch Kanalstruktur
- Hohe Belastbarkeit
- Große Verbundwirkung, spannungsarmes System
- Ohne Kunststoff-Drainagematte
- Verlegung von Großformaten möglich
- Kontrolle der Wasserabführung vor der Verlegung möglich
- Diffusionsoffener Aufbau durch mineralische Produkte
- Frostsichere Verlegung

Erfahren Sie mehr: www.mapei.de

 **MAPEI**
Technologie, auf die Sie bauen können.



Seminarprogramm für die Planer-Praxis

Sich oft ändernde Regelungen machen es Bauplanern schwer, auf dem neuesten Stand zu bleiben und stets normgerecht zu handeln. Deshalb lädt Bette regelmäßig zu Seminaren ins „BetteBaulabor“ nach Delbrück. Im Seminar „Baurechts Update 2014“ (15. 9. 2015) stellt der Referent Markus Cosler, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Neuerungen in der Architektenhaftung, im Bauvertragsrecht und anderen relevanten Novellierungen vor. Auch im Seminar „Schallschutz bei Sanitäranlagen“ (27. 10. 2015) werden relevante Regelwerke vorgestellt und erläutert. Alle Seminare erstrecken sich über einen ganzen Tag und beinhalten neben einem Werksrundgang durch die traditionelle High-Tech-Manufaktur, den Besuch des Schalllabors. Die Kosten inklusive Verpflegung belaufen sich auf 90 Euro. Weitere Informationen, Anmeldeformular und Programmablauf unter <http://www.bette.de/fuer-planer-architekten/schulungen/>. Die Seminare sind von der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen anerkannte Veranstaltungen, für deren Teilnahme es Fortbildungspunkte gibt.

DGNB erweitert Fortbildungsangebot

Für viele Bauherren gehört eine Nachhaltigkeitszertifizierung heute zum Standard. Mit der steigenden Nachfrage nach Zertifizierungen einher geht auch ein steigender Bedarf an Fachkräften für die komplexe Thematik. Für die Bereiche Bauausführung und Bauprodukte sowie Planung und Architektur hat die DGNB deshalb branchenspezifische Fortbildungen zum DGNB Consultant konzipiert. Als erster Nachweis des erworbenen Wissens im Bereich Nachhaltiges Bauen kann der DGNB Registered Professional erworben werden. Mit ihrem allgemeinen Grundlagenwissen stellen Registered Professionals einen kompetenten Ansprechpartner für nachhaltiges Bauen dar.

Einen Schritt weiter geht die Fortbildung zum DGNB Consultant. Um den branchenspezifischen Anforderungen gerecht zu werden, bietet die DGNB diese Ausbildung ab sofort für unterschiedliche Schwerpunkte an, aktuell im Bereich Planung und Architektur sowie mit dem Fokus auf Bauausführung und Bauprodukte.

Aufbauend auf die Inhalte der Registered Professional und Consultant Lehrgänge kann die Qualifikation zum DGNB Auditor erworben werden. Der DGNB Auditor ist das Ausbildungsziel, welches zur aktiven Begleitung des DGNB Zertifizierungsprozesses bei Bauprojekten qualifiziert.

Weitere Informationen und die genauen Termine sowie die Anmeldemöglichkeiten zum DGNB Registered Professional, dem DGNB Consultant und dem DGNB Auditor unter www.dgnb-akademie.de.

Trinkwasserhygiene in der Praxis

Unter dem Titel „Schnittstelle Wissen“ veranstaltet die Schell GmbH & Co. KG Armaturentechnologie im Herbst 2015 (September und November) eine kostenlose Fachseminarreihe. Im Fokus steht das Thema Trinkwasserhygiene. Die Einhaltung der Trinkwasserhygiene ist unter wirtschaftlichen und technischen Gesichtspunkten eine große Herausforderung für die Baubeteiligten, verschärfte Normen und Richtlinien machen die Aufgabe stetig komplexer. Auch fällt es Verantwortlichen häufig schwer, die unterschiedlichen Qualitäten von sanitären Bauteilen in der Trinkwasserinstallation zu bewerten. Die halbtägigen Fachseminare befassen sich deshalb ausführlich mit der normgerechten Planung und dem einwandfreien Betrieb hygienischer Trinkwasserinstallationen insbesondere in öffentlichen und gewerblichen Gebäuden. Es richtet sich sowohl an Architekten, TGA-Planer und Ausführende, als auch an Investoren, Facility Manager und Betreiber größerer Liegenschaften.

Informationen, Termine und Anmeldung im Internet unter www.schell.eu oder telefonisch unter 02761/892-334.

Steinpflege in heiliger Mission

Das Königreich Saudi-Arabien hat mit den beiden Städten Mekka und Medina zwei ganz besondere Orte für jeden Muslimen. Mekka ist die heiligste Stadt für den Islam, sie gilt als die Geburtsstätte des Islam und Geburtsort des Propheten Muhammad. Jeder gläubige Muslim betet fünf Mal am Tag gegen Mekka und strebt danach, einmal in seinem Leben bei der jährlichen Pilgerfahrt Haddsch diesen Ort zu erreichen und dort in Weihgewändern eine Reihe von religiösen Riten auszuführen. Der ständige große Besucherandrang und falsche Reinigungen haben in den Pilgerstätten zu einem Problem mit den Natursteinböden geführt. Die Bodenbeläge wurden matt, fleckig, rutschig und unansehnlich. Die jahrelangen Belastungen haben deutlich sichtbare Spuren hinterlassen.

Dass Natursteine unter Belastungen leiden und eine falsche Reinigung die Optik sowie die Trittsicherheit beeinträchtigen, ist bekannt. Sie brauchen eine fachgerechte Behandlung und regelmäßige Pflege. Die täglichen Beanspruchungen setzen den Naturmaterialien in vielfacher Hinsicht zu. So machen seifenhaltige Reiniger aus Marmorböden schnell eine Rutschbahn, glänzender Granit wird stumpf und weicher Sandstein wird von aggressiven Reinigungsprodukten angegriffen.

In mehreren abgestimmten Arbeitsschritten haben jetzt Fachleute des österreichischen Anbieters von Steinpflege-Produkten und Systemen Finalit dafür gesorgt, dass der geheiligte Boden in Mekka wieder ansehnlich und sicher ist. Mit einem speziellen Polierpulver haben die Steinpfleger verschiedene Musterflächen auf den Böden in Mekka, sowie in den Flughäfen Jeddah und Riyadh erfolgreich behandelt. Im nächsten Arbeitsgang wurden die Flächen mit einer Imprägnierung mit Antirutsch-Effekt behandelt. Die farblose Imprägnierung bietet einen langfristigen und atmungsaktiven Schutz für die Natursteinböden gegen zukünftige Beanspruchungen und Umwelteinflüsse.



Im Flughafen von Riyadh wurde mit einer Musterfläche die reinigende Wirkung einer professionellen Steinpflege demonstriert.



Armatur als Skulptur

Mit ihrer skulpturengleichen Form wird diese Armatur zum Blickfang in jedem Badezimmer. Ihren Namen erhielt sie von der Mondgöttin Luna aus der griechischen Mythologie, zumal der sanfte Schwung dem einer Mondsichel ähnelt. Wie durch Zauberei entspringt aus dem scheinbar vor der Wand schwebenden Objekt ein Wasserstrahl. Außer in der vom Armaturenhersteller Graff aus Milwaukee, USA, entwickelten Oberfläche „Steelex Nickel“, die äußerst widerstandsfähig und resistent gegen Fingerabdrücke sein soll, ist die Luna-Kollektion auch in poliertem Chrom erhältlich. Luna gibt es mit wand- oder beckenmontierten Griffen für Waschbecken sowie als Wanneneinlauf und als thermostatische Duscharmatur.



Fotos: siehe Hersteller



Was Rundes fürs Händewaschen

Was der Küchenspüle recht ist, soll dem Waschbecken im Bad billig sein, meinte KWC und adaptierte die bereits in ihrem Küchensortiment erfolgreiche Armatur „Zoe“ auch für das Bad. Die ebenso einfache wie exklusive Form lässt Bilder aus der Natur anklingen und erinnert an die Reinheit natürlicher Wasserläufe. Der charakteristische Korpus und Auslauf ahmen die Dynamik einer ursprünglichen Wasserquelle nach. Mit einem Schwenkbereich von 90° schenkt die Armatur Handfreiheit und ergonomischen Bedienungskomfort. Intelligente Technik lässt das Wasser druckvoll und konstant fließen. Nahezu naht- und reibungslose Flächen

und Formübergänge erleichtern die Reinigung. Interessantes und energetisch wichtiges Detail: Bei normaler Position des Einhebelmischers vorne fließt Kaltwasser, das spart nicht nur Energie, sondern bedeutet auch für Kinderhände Sicherheit.



Sprachbefehl für die smarte Küchen-Spüle

Aus smart wird smarter: Im Zusammenspiel mit dem Smart Home-System von Digitalstrom verfügt „eUnitKitchen“ von Dornbracht über erweiterte Funktionen. Durch die Vernetzungstechnologie kann die Wasserausgabe nicht nur über die Dornbracht Smart Tools, über die sich Choreografien und Anwendungen intuitiv steuern lassen, sondern auch per Smartphone-App, Sprachbefehl oder automatisiert gesteuert werden. Im Zusammenspiel mit „Digitalstrom“ zeigt Dornbracht nun, wie leicht sich digitale Technologien im Smart Home kombinieren lassen, und so zusätzliche Mehrwerte für den Nutzer bieten können: Indem Digitalstrom die elektronischen Ventile von eUnit Kitchen in seine Vernetzungstechnologie einbindet, wird die Bedienung der Küchenelemente noch flexibler und komfortabler. So genügt beispielsweise der Sprachbefehl „Ich hätte gerne ein Glas Wasser“, um genau die gewünschte Menge Wasser in ein Glas zu füllen. Ebenso kann die Steuerung auch über das Smartphone und eine entsprechende App erfolgen. Möglich wird dies durch eine offene, IP-fähige Schnittstelle, über die alle Smart Water Produkte von Dornbracht verfügen. Dadurch können diese in jede vorhandene Smart Home-Technologie mit offenen Schnittstellen wie die von Digitalstrom – integriert werden.



„Digitalstrom“ ist 2001 aus der Idee heraus entstanden, elektrischen Geräten auf günstige und ergonomische Art und Weise eine eigene Intelligenz zu geben und sie miteinander zu vernetzen. Zur Weiterentwicklung und Verbreitung von Digitalstrom gründeten die beiden Erfinder Wilfried Beck und Ludger Hovestadt zusammen mit Anita Beck und Katharina Schroeder-Boersch 2004 die Aizo AG. Nach siebenjähriger Entwicklungsphase und konzeptioneller Zusammenarbeit mit der ETH Zürich erfolgte 2011 die Markteinführung. Heute vertreibt das deutsch-schweizerische Unternehmen mit Hauptsitz in Zürich-Schlieren das Produkt für intelligentes Wohnen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Über einzelne Projekte ist Digitalstrom heute auch in weiteren europäischen Ländern aktiv.

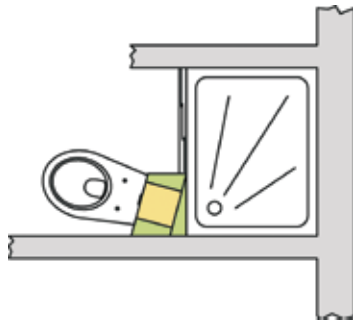
„Nischenprodukt“ für schmale Schlauchbäder

„Slim-Block“ heißt der mit nur 20 Zentimetern schmalste WC-Stein zur Vorwandinstallation, den Hersteller Grumbach jetzt in sein Angebot aufgenommen hat. Speziell in Schlauchbädern oder für die Nutzung enger Nischen schafft die genau 20 x 20 x 110 cm messende Neuentwicklung platzsparende Montage-Möglichkeiten. Zum Slim-Block-Programm gehört außerdem eine weitere schmale Ausführung mit Abmessung 28,5 x 15 x 110 cm, besonders für den Komplett- und den Halb-Einbau in dünne Leichtbauwände.

Der Slim-Block mit 20 cm Breite gilt als das schmalste WC-Bauelement auf dem Markt. Er wird in zwei Varianten (mit Druckknopf oder passend zu den Betätigungsplatten „Omega“ von Geberit) angeboten.

Die Sanierung lang gestreckter Mini-Bäder gilt als Herausforderung für jeden Planer. Deshalb sind Entwicklungen wie dieser „Slim-Block“ höchst willkommen, da dieses im wahrsten Wortsinn „Nischenprodukt“ auch in Ecken und Raumlücken passt, die bisher für Vorwandinstallationen zu schmal waren.

Vor allem in Verbindung mit den passenden Winkelementen (bestehend aus Seitenwand-Keil, Rückwand-Keil und Frontplatte) ist der 20 cm breite Block eine Lösung für schmale Schlauchbäder. Mit dem



Seitenwand-Keil lässt sich eine seitliche Wandmontage mit 15-Grad-Winkel-Lösung realisieren. Das Element kann also auch schräg angebracht werden. Außerdem ermöglichen die drei Winkelemente eine elegante halbhohe (110 cm) oder sogar raumhohe Rundum-Verkleidung auf engstem Raum (wie beispielsweise die Anbringung eines WC vor der Dusche oder vor der Badewanne). Das Zubehör-Programm umfasst alle für die Installation erforderlichen Materialien wie Schallschutzset oder höhenverstellbare Füße (bis 15 cm), Anschlüsse und verschiedene Befestigungen.

Hygiene-Strahlformer gegen Legionellen

Strahlregler und Luftsprudler sind einem besonders hohen Risiko für Erregerkonzentrationen ausgesetzt (*Pseudomonas aeruginosa*, Legionellen), denn als Luft-/Wassergrenzflächen sind sie anfällig für bakterielles Wachstum. Nicht alle Strahlregler und Luftsprudler erfüllen die Hygieneanforderungen von Krankenhäusern. Einige Modelle begünstigen sogar die Bakterienvermehrung.

Überall wo es auf Hygiene und insbesondere auf die Prävention von Legionelleninfektionen ankommt, ist der Einsatz von Luftsprudlern kritisch zu sehen. Denn Luftsprudler mischen dem durchfließenden Wasser Luft bei und erhöhen dadurch das Risiko für Aerosolbildung. In den feinen Sieben können sich Verunreinigungen sammeln, die das Bakterienwachstum begünstigen. Daher lehnen die meisten Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen den Einsatz von Luftsprudlern ab. Um diese gesundheitlichen Risiken zu begrenzen, sollten ausschließlich Armaturen mit Strahlregler verwendet werden. Aber auch sie müssen in Gesundheitseinrichtungen regelmäßig (teilweise sehr häufig) demontiert und gereinigt, desinfiziert oder erneuert werden.

Ein neuer Strahlformer soll diese bisherigen Hygieneprobleme minimieren. Der „Biosafe Hygiene-Strahlformer“, den das Unternehmen

Kuhfuss Delabie entwickelt hat, soll mit seiner glatten Innenfläche Schmutzpartikeln und Kalk keine Anhaftungsmöglichkeit bieten. Darüber hinaus vermindert der aus kalkabweisendem Material (Hostaform) gefertigte Strahlformer die Ablagerung und das Wachstum von Bakterien



und Feuchtigkeit. Für ein ansprechendes Strahlbild ohne Spritzer sollte er aber nur auf Armaturen mit Durchflussmengenbegrenzung eingesetzt werden. Der Strahlformer ist auch einzeln erhältlich, um bestehende Armaturen nachzurüsten.

Verkalkte Luftsprudler sind ein Bakterienherd

Sofort nutzbare mineralische Beschichtungen

Bauchemiehersteller Schomburg hat seine Soloplan-Produktfamilie erweitert und eine Ausgleichsmasse präsentiert, mit der direkt nutzbare Böden im Innen- und Außenbereich erstellt werden können. Die hochfeste zementäre Verlaufsmaße deckt eine Schichtdicke von 3 bis 30 mm ab und ist unter normalen Bedingungen schon nach ca. drei Stunden begehbar. Nach einem Tag ist die Fläche mit einem PKW befahrbar und nach drei Tagen mit schwereren Fahrzeugen. Die Neuentwicklung eignet sich besonders für Gewerbeböden, die durch Gehverkehr, luft-, vollgummi- und vulkollanbereifte Fahrzeuge frequentiert werden. Auch

eine Verwendung in privaten PKW-Garagen, Hobby- oder Partykellern ist denkbar. Abgerundet wird das System durch die lösemittelfreie Imprägnierung „Remisil-SI“. Bereits nach 5 Stunden kann die nivellierte Fläche mit dem wässrigen System geflutet und gerollt werden. Dadurch steigt die Schmutzunempfindlichkeit. Zur dekorativen Gestaltung bieten sich vier verschiedene Farbchipsmischungen an. Diese werden in die frische Verlaufsmaße eingestreut. Die neue Beschichtung basiert auf der Schomburg-Bindemitteltechnologie „Toptec“, ist sehr emissionsarm und hat das Gütesiegel „Emicode EC1+“.

Berührungslos löst manuell ab



Manuelle Unterputz-Druckspüler sind nachgewiesenermaßen unhygienisch und nicht mehr zeitgemäß. Der Austausch gegen eine berührungslos funktionierende Armatur kann sehr aufwändig sein. Ein Umrüstset für ein Höchstmaß an Hygiene in der öffentlichen und halböffentlichen Herrentoilette soll jetzt Abhilfe schaffen. Mit dem „Conti+ lino U55 Umrüstset“ können manuell betätigte Unterputz-Druckspüler einfach und schnell mit der hygienischen und Wasser sparenden Urinalarmatur U55 mit berührungsloser Funktion umgerüstet werden. Der Spülvorgang wird elektronisch über einen IR-Sensor ausgelöst; die dynamische Sensorik optimiert kontinuierlich die bestmögliche Reichweite. Die Urinalarmatur verfügt über eine Frontplatte aus Metall und ist robust, langlebig und vandalensicher. Neben der Batterie betriebenen Version ist das Umrüstset auch als Solar-Variante erhältlich. Die zwei hinter weißen Kunststofffenstern gelegenen

Solarpaneele liefern der Elektronik so viel Energie, dass die Stützbatterie eine Lebensdauer von bis zu 10 Jahren erreicht. Eine Liste der umrüstbaren Urinalspüler findet sich auf www.contiplus-armaturen.com.



Reihenwaschanlagen mit Hygieneoptionen

Franke ergänzt nach den bereits modernisierten Armatureneinheiten jetzt die doppelreihigen Ausführungen für 4 bis 12 Waschplätze. Die kompakten Armatureneinheiten aus Edelstahl sind für die gängigen Waschplatzbreiten 600 oder 700 mm und jetzt ganz neu auch für 800 mm vorgesehen. Diese neue Waschplatzbreite ergibt sich aus den kürzlich aktualisierten Regularien für Arbeitsstätten. In Deutschland konkretisieren die Technischen Regeln für Arbeitsstätten (ASR A4.1) die Anforderungen der Arbeitsstättenverordnung (ArbStättV). Aufgrund der wissenschaftlich untersuchten Veränderung der durchschnittlichen Körpermaße bei Menschen im erwerbsfähigen Alter empfiehlt die ASR A4.1 die neue Waschplatzbreite von 800 mm für mehr Bewegungsfreiheit. Dieser Empfehlung tragen die doppel- und einreihigen Armatureneinheiten jetzt Rechnung. Zur Sicherstellung einwandfreier Trinkwasserhygiene sind alle Armatureneinheiten optional mit einem Hygieneset für eine automatische Hygienespülung erhältlich. Das Hygieneset besteht aus einem Armaturen-Ergänzungsblock mit Magnetventil und einer batteriebetriebenen Steuereinheit. Es macht die automatische Spülung der Kalt- und Warmwasserleitungen mit Auslauf über die letzte Zapfstelle der Armatureneinheit möglich. Die innenliegende Edelstahlverrohrung der Kalt- und Warmwasserleitungen ist gedämmt und minimiert dank optimierter Rohrquerschnitte stagnierendes Wasser.



Hygiene und niveauvoller Bedienkomfort

Mit der Wandauslauf-Serie „Vitus“ hat Armaturenhersteller Schell eine vielseitige Armatur speziell für die Vorwandinstallation entwickelt. Damit steht für jede Anforderung in öffentlichen, halböffentlichen, gewerblichen und sensiblen Einsatzbereichen eine passende Lösung zur Verfügung. Insgesamt 42 Ausführungen bilden hinsichtlich Bedienbarkeit und Verbrühschutz, Reinigungs- und Desinfektionsmöglichkeit sowie Wasser- und Energieeinsparung ein zukunftssicheres Armaturensortiment für den Waschtisch. Vor allem spielt die Armatur ihre Vorteile bei der zeit- und kostensparenden Modernisierung aus, denn alle Varianten werden vor der Wand montiert. Dabei lassen sich bestehende Rohrleitungen weiterhin nutzen.

Die Waschtischarmaturen sind robust, betriebssicher und wartungsarm. Alle Ausführungen haben einen schwenkbaren Auslauf, der auch fest montiert werden kann. Größtmögliche Wasser- und Energieeinsparpotenziale bieten die hydraulisch gesteuerten Selbstschluss-Varianten und die Ausführungen mit CVD-Touch-Elektronik. Ein geringer Druck auf den Betätigungskopf bzw. ein Fingertipp auf den CVD-Taster reicht aus, damit Wasser fließt. Bei allen Armaturen dieses Typs mit CVD-Taster sind auch Stagnationsspülungen zuschaltbar, wobei sich sowohl die Stagnationsspüldauer als auch die Stagnationsintervalle individuell programmieren lassen.



Fotos: siehe Hersteller





1



2



3



4



5



6



7



8

1 Während die Mulde dieses Waschbeckens unsichtbar im Möbel verschwindet, setzt der 3 mm dünne Rand das Becken in Szene und ragt als **Gestaltungselement** 25 mm nach oben hinaus („2step“ von Alape). 2 Raffiniert ist hier die **Hubtechnik**. Beim Öffnen und Schließen des Ventils durch den Hebel hebt, beziehungsweise senkt sich der Zylinder synchron zur Wassermenge („Jado Joy“ von Jado). 3 Die freistehende elektronische Armatur für Waschschrüsseln ist mit 120 Millimeter oder **170 Millimeter Ausladung** erhältlich und bietet viel Handfreiheit und Flexibilität („Hansconcerto“ von Hansa). 4 Für diesen Einhebelmischer mit manueller Bedienung ist optional eine **Auszugbrause** für mehr Flexibilität und Handlungsspielraum erhältlich („HansaSignatur“ von Hansa). 5 Die Zylinder mit unterschiedlichen Durchmessern fließen hier weich ineinander. Die **subtile Geometrie** und die organischen Übergänge verleihen dem Design eine besondere Note („Essence“ von Grohe). 6 Auch für junge Badbenutzer und für Menschen mit eingeschränkter Beweglichkeit **leicht zu bedienen**: die Tiptronik-Flex-Taste als Ergänzung zur Hansafit-Waschtischarmatur („Tiptronik-Flex-Drucktaste“ von Hansa). 7 Das Design dieser von E00S entworfenen Wanne geht aus der **Symbiose** einer Eckwanne und einer freistehenden Wanne hervor (Paiova 5“ von Duravit). 8 Dieses Möbelement ist **magnetisch** an der Stahlbadewanne **angedockt** und bietet viel Extra-Stauraum („BetteModules“ von Bette).



9



10



11

9 Damit selbst bei intensiven Wasserspielen alles trocken bleibt, wird ein **zusätzlicher Flügel** aus Echtglas an die Duschtür montiert, auch nachträglich möglich (für „Twinline2“ von Artweger). 10 Für einen neuen **Beauty-Effekt** wird das Wasser mit feinen Luftbläschen angereichert, die bis zu 100-mal kleiner sind als die Luftblasen konventioneller Whirlsysteme. Sie sorgen dafür, dass sich die Haut auch ohne Badezusätze samtweich anfühlt („Skin Touch“ von Kaldewei). 11 Diese Duschtrennung wird nach Gebrauch **an die Wand geklappt** und vergrößert so die Bewegungsfläche im Bad („OpenSpace B“ von Duravit). 12 Grundgedanke dieser Duscharmatur ist das **Zusammenfassen von Funktionen**. Diese Bündelung bietet mehr Gestaltungsfreiheit und eine reduzierte Optik („IXMO“ von Keuco). 13 Spiegelschrank einmal anders: Gleichzeitig macht er sich **als Raumteiler** zwischen Waschtisch und WC **nützlich** („Yso“ von Burgbad). 14 Ein Besuch auf dem Klo wird für die Kita-Kinder zu einem Besuch im Zoo dank Digitaldruck-Wandbildern und **lustigen neuen Griffwelten** („Bambino exklusiv“ von Kemmlit). 15 Lediglich drei schmale Fugen charakterisieren die beiden, für wassersparende Zweimengenspültechnik ausgelegten eleganten Taster aus gebürsteten Edelstahl („Tecosquare II“ von Tece).



12



13



14



15

**BARRIEREFREIES
DUSCHVERGNÜGEN** **DURAL**



VARIO-LINE

Duschrinnensystem der neuesten Generation.
Schnelle und einfache Montage durch EPS-Block und integrierter, tiefgezogener Abdichtung. Volle Variabilität durch 9 Längen, 4 Abläufe und 5 Roste-Varianten. www.dural.de

Info-Serviceziffer **[31508]**

Grumbach




Produktprogramm 2014/2015
Sanitärbausteine aus PUR
Eck-WC-Steine und mehr




Vorwandmontage-Elemente von Grumbach bieten für jede Bauaufgabe eine wirtschaftliche und perfekte Lösung. Unsere Programmübersicht hilft Ihnen in jedem Fall weiter. Karl Grumbach GmbH & Co. KG, 35581 Wetzlar

Info-Serviceziffer **[31509]**

Grumbach



Das Produktprogramm 2014/2015
Duschbodensysteme
für bodengleiche geflieste Duschen



Duschbodensysteme von Grumbach sind zum Bau bodengleicher gefliester Duschen geeignet. Sie bieten eine wirtschaftliche und technisch perfekte Lösung an. Karl Grumbach GmbH & Co. KG, 35581 Wetzlar

Info-Serviceziffer **[31510]**

Frei auskragende Balkone
Keramik & Dämmaufbauten



Immer die richtige Lösung: Die Planungsdetails für Balkone und Terrassen zeigen detailliert, welcher Konstruktionsaufbau für welchen Außenbereich in Frage kommt. Alle Infos sowie der praktische Ratgeber „Mit vier Klicks zum richtigen Balkon“ finden sich auch auf www.schlueter.de

Info-Serviceziffer **[31511]**

PCI
Für Bau-Profs

PCI Fliesen- und Natursteintechnik
Produkt- und Anwendungslösungen im Baubereich




Sie haben die Aufgaben, wir die Lösungen: Die neue PCI-Segmentbroschüre „Fliesen- und Natursteintechnik“ gibt auf über 200 Seiten einen umfassenden Überblick zu Produkt- und Systemlösungen. www.pci-augsburg.de

Info-Serviceziffer **[31516]**

FACHWISSEN/INFORMATION

Für ein Bad, das bis ins Detail den Vorstellungen Ihrer Kunden entspricht




CeraWall
Das neue Wandablaufsystem für bodengleiche Duschen

DALLMER

Der Prospekt zeigt das innovative und prämierte Wandablaufsystem **CeraWall** für bodengleiche Duschen, wahlweise mit markanter Ablaufschiene aus Edelstahl oder fast unsichtbarem Ablaufprofil. Höchst elegant, sicher abzudichten, leicht zu reinigen. Dallmer. Entwässerungstechnik. Seit 1913.

Info-Serviceziffer **[31517]**

CeraLine
Linientwässerung für bodengleiche Duschen



DALLMER Damit's gut abläuft!

Der Prospekt zeigt die vielfach prämierte Linientwässerung **CeraLine** für bodengleiche Duschen: Duschrinnen mit zeitlos eleganter Optik, innovativer Ablauftechnik und sicherer Einbindung in die Dünnbett-Abdichtung. Dallmer Sanitärtechnik

Info-Serviceziffer **[31518]**

M
MOLLER

EXZELLENT PRODUKTE FÜR EXKLSIVE NATURSTEIN, KUNSTSTEIN UND KERAMIK WELTEN
3 STRUEN SYSTEM
REINIGUNG + SCHUTZ + PFLEGE



PRODUKTÜBERSICHT

Spezialprodukte zum Reinigen, Schützen und Pflegen von Naturstein, Kunststein, Betonwerkstein, Terrazzo, Cotto und Fliesen.

Info-Serviceziffer **[31519]**

InfoBox

So können Sie diese Firmendruck-schriften bestellen:

per E-mail: service.sks@stein-keramik-sanitaer.de

im Internet: www.sks-infoservice.de/service32015

Per Post: ausgefüllten Service-Coupon (Seite 37) an: Verlag G. Köhler, Postfach 20 07 34, 41207 Mönchengladbach oder als Fax an: 02166-984185

oder QR-Code einscannen




BELEUCHTETE FLIESENPROFILE **DURAL**

Jetzt wird es hell im Fliesenbelag – **SQUARELIGHT-LED** Kontenprofile mit moderner LED-Technik gestalten Konten und Abschlüsse auf beeindruckende Art und Weise. **DURALIS-LED** Listell-Profile illuminierten mit weichem Licht Fliesen und Naturstein-Wandflächen. www.dural.de

Info-Serviceziffer **[31524]**

AXOR

DESIGNER VISIONS FOR YOUR BATHROOM

Axor - The Collections - Innovative Designlösungen für das Bad. Erleben Sie eine Vielfalt an Kollektionen mit einem umfassenden Sortiment von der Armatur bis zum Accessoire. Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH, www.hansgrohe.de

Info-Serviceziffer **[31525]**



RHYTHMS, CYCLES, PERFORMANCES
Ceramics in architecture

Das keramische Fliesen in Architektur- und Einrichtungsprojekten zunehmend zu einem wichtigen Charakteristikum werden, zeigt das Buch „Rhythms, Cycles, Performances“. Der dritte Band in der Reihe „Ceramics in Architecture“ stellt 31 zeitgenössische Architekturprojekte vor und gibt einen idealen Überblick über keramische Fliesen. **Der Band ist kostenlos zu beziehen.**

Info-Serviceziffer **[31526]**



Einfach wirtschaftlicher.
Renovieren mit ARDEX.

Der praxisnahe Leitfaden für Verarbeiter. Auf 36 Seiten werden in 15 unterschiedlichen Kapiteln konkrete Problemstellungen auf der Baustelle beschrieben und praktische Lösungswege mit ARDEX Systemprodukten aufgezeigt.

Info-Serviceziffer **[31512]**



Einfach. Schneller. Fertig.
Fliesen legen mit ARDEX.

ARDEX bietet hier in 15 Kapiteln auf 36 Seiten wirtschaftliche System-Lösungen rund um die Fliese: von Grundierung, Bodenausgleich und Kleber bis zum Fugenmörtel – für Küche, Bad und Wellness – innen und außen – private und gewerbliche Projekte.

Info-Serviceziffer **[31513]**



Sopro
Planer
AUFLAGE 7.0

Fliesen- und Natursteinverlegung
Estrichtechnik
Abdichtungssysteme
Gala- und Straßenbau
Betonanierung
Fliesen und Platten im Metall- und Schiffbau
Produktsysteme für nachhaltiges Bauen

Der Sopro Planer hat sich als benutzerfreundlich aufbereitetes Nachschlagewerk bewährt. Die jetzt komplett überarbeitete 7. Auflage bietet einmal mehr wichtige, praxisbezogene Tipps und Hinweise. Sie informiert über aktuelle technische Trends in Verbindung mit Produkten und Lösungen auf Basis des neuesten Forschungs- und Entwicklungsstands sowie nachhaltiges Bauen. Sopro Bauchemie GmbH, 65102 Wiesbaden, www.sopro.com

Info-Serviceziffer **[31514]**



durchBLICK
STEP BY STEP BADEZIMMER

Der Name ist Programm: „durchBLICK“ – so lautet der Titel einer neuen, hochwertigen Broschüre der Sopro. Und in der Tat: Wohl selten wurde eine Badezimmer-Renovierung so anschaulich und detailgetreu gezeigt wie hier. Fachgerecht Schritt für Schritt und illustriert mit rund 200 aussagekräftigen Fotos.

Sopro Bauchemie GmbH, 65102 Wiesbaden, www.sopro.com

Info-Serviceziffer **[31515]**



DEUTSCHE STENZIG AGROB BUCHTAL

about: CERAMIC TILES 2015

Dieses Magazin bietet einen inspirierenden und informativen Mix aus Themen rund um die Architekturkeramik, der Kernkompetenz von AGROB BUCHTAL.

www.agrob-buchtal.de

Info-Serviceziffer **[31520]**



PRODUKT-KATALOG 2015
MAPEI Produktion und Distribution
MAPEI Distribution

Die Welt von MAPEI: Der neue Produktkatalog bietet alles zum sicheren und emissionsarmen Bauen und Renovieren. Umfassende Informationen zu Fliesen-, Naturstein- und Baustoffsystemen, viele neue Anwendungsbeispiele und ein komplettes Sortiment an Verlegeprodukten. MAPEI GmbH, 63906 Erlenbach, www.mapei.de

Info-Serviceziffer **[31521]**

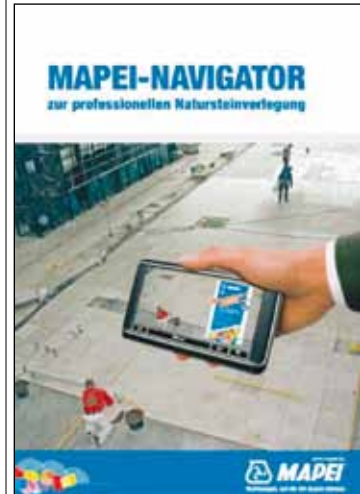


MAPEI Planungshandbuch

Komplett mit allen Ausschreibungstexten für die Verlegung von keramischen Fliesen und Platten, Natursteinen, textilen und elastischen Belägen, Parkett sowie Spezialbelägen.

MAPEI GmbH, 63906 Erlenbach, www.mapei.de

Info-Serviceziffer **[31522]**



MAPEI-NAVIGATOR
zur professionellen Natursteinverlegung

Der MAPEI NAVIGATOR zur professionellen Natursteinverlegung – das praxisorientierte Nachschlagewerk rund um die Verlegung von Natursteinen – für Auftraggeber, Planer, Handwerksbetriebe und Fachhändler. MAPEI GmbH, 63906 Erlenbach, www.mapei.de

Info-Serviceziffer **[31523]**



Damit sie sich auf ganz neue Möglichkeiten einlassen.

Immer mehr Kunden legen Wert auf die Verwendung ökologischer, emissionsarmer Produkte. Als einer der wenigen Bauchemie-Hersteller im Fliesen- und Natursteinbereich bietet codex einen kompletten Systemaufbau mit zertifizierten EC1 PLUS- Produkten: codex ecoTec.

www.codex-x.de

Info-Serviceziffer **[31527]**



codex
SCHLANKES SORTIMENT
FETTE QUALITÄT

codex entwickelt und produziert ausschließlich Produkte höchster Qualität für echte Fliesenleger! Lernen Sie in dieser Broschüre 10 codex Produkte kennen, mit denen Sie bis zu 90% aller Verlegearbeiten meistern.

www.codex-x.de

Info-Serviceziffer **[31528]**



Das codex Spachtelmassen-Sortiment
Einzigartig in Verarbeitung und Ergebnis

Gerade der Trend zur Verlegung von großformatigen Fliesen stellt immer höhere Ansprüche an den Verarbeiter. Mit den erstklassigen Spachtelmassen von codex schaffen Sie planebene Voraussetzungen für meisterhafte Ergebnisse, beschleunigen Ihren Arbeitsfortschritt und senken Ihren Fliesenklebverbrauch deutlich.

www.codex-x.de

Info-Serviceziffer **[31539]**



Balkone und Terrassen
dauerhaft und sicher verlegen
Professionelle Verlegesysteme für den Außenbereich

Zwei professionelle Verlegesysteme für die anspruchsvolle Verlegung im Außenbereich. Neben dem bewährten System codex BalkuDrain stellt diese Broschüre das neue Profi-System codex BalkuSlim vor, welches einen extrem schlanken Aufbau von nur 12 mm ermöglicht.

www.codex-x.de

Info-Serviceziffer **[31530]**

Stadt oder Land: eine Frage des Alters?

Dass es nicht nur junge Leute in die Metropolen zieht, sondern zunehmend auch Familien, ist neu. Die bisher typischen Wanderungsbewegungen drehen sich um. Wohnen in den Städten wird langsam jünger. Fast sechs Millionen Haushalte sind im Jahr 2013 umgezogen, vor allem Singles. Doch auch immer mehr Familien mit Eltern zwischen 30 und 49 Jahren bleiben lieber in der Stadt, statt ins Umland oder aufs Land abzuwandern. Das hat das Vienna Institute of Demography festgestellt. Der wachsende Bedarf an Immobilien in den Zentren schlägt sich in den Baustatistiken nieder. „Verdichtung“ ist das Schlagwort.

2013 schnellten die Baugenehmigungen für Eigentumswohnungen um 15,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr in die Höhe, für Einfamilienhäuser nur um 1,1 Prozent. Mehrfamilienhäuser sind begehrt, zumal sie in vielen Städten mit Grünanlagen und entsprechender Infrastruktur gebaut werden. Neben kulturellen Angeboten ist auch die Nähe zur Arbeitsstelle ausschlaggebend. „Die in den vergangenen Jahren vielfach prognostizierte Mobilität



Städtisches Wohnen wird besonders bei Familien

beliebter

so Grimmert. Immobilienexperten erwarten daher, dass mehr Ältere den Wohnwert in Kleinstädten für sich entdecken werden. Das Potenzial ist groß, denn die Gruppe der über 65-Jährigen wächst am stärksten: bis 2030 um rund 30 Prozent auf schätzungsweise 22,3 Millionen. (Quelle: BHW)

mit Homeoffice und Teilzeit-Beschäftigungsverhältnissen hat sich nicht bewahrheitet“, so Rüdiger Grimmert von BHW. Lediglich ein sehr geringer Anteil der heute 43 Millionen Erwerbstätigen arbeitet von zu Hause aus. Und Wohnen auf dem Lande stellt für Ehepartner, die beide arbeiten, nicht nur eine organisatorische, sondern auch finanzielle Herausforderung dar. Dennoch glaubt Grimmert nicht, dass ländliche Regionen verwaisten werden. „Günstige Bau- und Grundstückspreise, mehr Grün, fußläufige erreichbare Service-Einrichtungen ziehen besonders ältere Erwerber an. Viele Kleinstädte haben diesen Trend erkannt und offerieren neben guter Verkehrsanbindung einen hohen Freizeitwert“,



Solnhofener -
Natursteine
Naturstein -
Fliesen

Georg Bergér GmbH

Gut Harthof · 85072 Eichstätt
Tel. 0 84 21 / 97 92-0 · Fax 0 84 21 / 40 13

Info-Serviceziffer **[31531]**

Mehr Wissen für unterwegs:

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



SKS STEIN. KERAMIK. SANITÄR.
ARCHITEXYUR. DESIGN. TECHNIK.

Naturstein, Keramik, Bad & Sanitär

Magazin für das Planen, Gestalten, Handeln und Arbeiten mit Stein, Keramik und Sanitärprodukten in allen Baubereichen

REDAKTION:

Gerhard Köhler (verantw.)
Ingrid Bork
regelm. freie Mitarbeiter:
Uta Kurz, Hildern
mag.arch Peter Reischer, Wien

Postanschrift der Redaktion:
Postfach 20 07 34
41207 Mönchengladbach
Hausanschrift:
Meerkamp 120
41238 Mönchengladbach
Tel.: 02166-984 183
Fax: 02166-984 185
redaktion.sks@stein-keramik-sanitaer.de

BEZUGSPREIS:

Der Einzelpreis beträgt € 3,00; Jahresabonnement € 18,00 (Ausland € 21,00); alle Preise incl. MwSt. und Porto

DRUCK UND DIGITALISIERUNG:

Gebrüder Wilke GmbH, Oberallener Weg 1, 59069 Hamm

ERSCHEINUNGSWEISE:

6x jährlich, zur Zeit ist die Preisliste vom 1.1.2015 gültig.



geprüfte Auflage (Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern)

Nachdruck, Reproduktion und Übersetzungen in andere Sprachen sind nur mit Genehmigung des Verlages gestattet. Das gilt auch für die Aufnahme in elektronischen Datenbanken. Vor Aufnahme eines Artikels dieser Zeitschrift in einen internen elektronischen Pressespiegel schicken Sie uns bitte eine E-Mail (service.sks@stein-keramik-sanitaer.de) oder rufen Sie uns an (+49-0)2166-984183. ISSN 2196-4289

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

www.sks-infoservice.de/adressen-links-32015.

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



Anzeigen-Info-Service

Anforderungs-Coupon für STEIN KERAMIK SANITÄR Ausgabe 3/2015

Leser-Nr.: | _____ |

falls bekannt (siehe Adressticket auf der Titelseite über der Anschrift)

Anrede: | _____ |

Name: | _____ |

Firma: | _____ |

Straße: | _____ |

| _____ |
Land Postleitzahl Ort

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

31501	<input type="checkbox"/>	31502	<input type="checkbox"/>	31503	<input type="checkbox"/>	31504	<input type="checkbox"/>	31505	<input type="checkbox"/>
31506	<input type="checkbox"/>	31507	<input type="checkbox"/>	31508	<input type="checkbox"/>	31509	<input type="checkbox"/>	31510	<input type="checkbox"/>
31511	<input type="checkbox"/>	31512	<input type="checkbox"/>	31513	<input type="checkbox"/>	31514	<input type="checkbox"/>	31515	<input type="checkbox"/>
31516	<input type="checkbox"/>	31517	<input type="checkbox"/>	31518	<input type="checkbox"/>	31519	<input type="checkbox"/>	31520	<input type="checkbox"/>
31521	<input type="checkbox"/>	31522	<input type="checkbox"/>	31523	<input type="checkbox"/>	31524	<input type="checkbox"/>	31525	<input type="checkbox"/>
31526	<input type="checkbox"/>	31527	<input type="checkbox"/>	31528	<input type="checkbox"/>	31529	<input type="checkbox"/>	31530	<input type="checkbox"/>
31531	<input type="checkbox"/>	31532	<input type="checkbox"/>	31533	<input type="checkbox"/>				

So erfahren Sie mehr

über die Angebote unserer Inserenten:

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

Noch einfacher geht es mit unserem Internet-Service:

www.sks-infoservice.de/service32015

Anzeigen-Info-Service

Anforderungs-Coupon für STEIN KERAMIK SANITÄR Ausgabe 3/2015

Leser-Nr.: | _____ |

falls bekannt (siehe Adressticket auf der Titelseite über der Anschrift)

Anrede: | _____ |

Name: | _____ |

Firma: | _____ |

Straße: | _____ |

| _____ |
Land Postleitzahl Ort

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

31501	<input type="checkbox"/>	31502	<input type="checkbox"/>	31503	<input type="checkbox"/>	31504	<input type="checkbox"/>	31505	<input type="checkbox"/>
31506	<input type="checkbox"/>	31507	<input type="checkbox"/>	31508	<input type="checkbox"/>	31509	<input type="checkbox"/>	31510	<input type="checkbox"/>
31511	<input type="checkbox"/>	31512	<input type="checkbox"/>	31513	<input type="checkbox"/>	31514	<input type="checkbox"/>	31515	<input type="checkbox"/>
31516	<input type="checkbox"/>	31517	<input type="checkbox"/>	31518	<input type="checkbox"/>	31519	<input type="checkbox"/>	31520	<input type="checkbox"/>
31521	<input type="checkbox"/>	31522	<input type="checkbox"/>	31523	<input type="checkbox"/>	31524	<input type="checkbox"/>	31525	<input type="checkbox"/>
31526	<input type="checkbox"/>	31527	<input type="checkbox"/>	31528	<input type="checkbox"/>	31529	<input type="checkbox"/>	31530	<input type="checkbox"/>
31531	<input type="checkbox"/>	31532	<input type="checkbox"/>	31533	<input type="checkbox"/>				

STEIN KERAMIK SANITÄR

informiert unabhängig und kritisch mit wechselnden Schwerpunkt-Themen über Produkte, Systeme und Hintergründe.

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

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

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

Firma - Vorname - Name

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

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

Unterschrift

Datum/Unterschrift

Seite 6

Das Karlsruher Institut für Technologie – kurz KIT – ist am 1. Oktober 2009 durch den Zusammenschluss des Forschungszentrums Karlsruhe und der Universität Karlsruhe entstanden. Das KIT vereint die Aufgaben einer Universität des Landes Baden-Württemberg und einer Forschungseinrichtung der Helmholtz-Gemeinschaft in Forschung, Lehre und Innovation: www.kit.edu/kit/15036.php. Mehr über das Projekt in Kolumbien haben die KIT-Studenten auf Facebook veröffentlicht: <https://www.facebook.com/events/759108950847370/>.

Gefördert wurde das Projekt von der Hansgrohe SE (Austr. 5-9, 77761 Schiltach, Tel.: 07836-51-0, Fax: 07836-51-1141, www.hansgrohe.de/) „Engineers Without Borders“ ist eine internationale Organisation, zu der die deutsche Gruppe „Ingenieure ohne Grenzen e.V.“ (www.ingenieure-ohne-grenzen.org/de/) gehört. Das Ziel ist, Menschen zu unterstützen, für die eine Versorgung der infrastrukturellen Grundbedürfnisse durch Not oder Armut nicht vorhanden oder gefährdet ist. Dabei sollen unter anderem akute Probleme in den Bereichen Wasser-, Sanitär- und Energieversorgung und die infrastrukturellen Grundversorgung gelöst und die Lebensbedingungen der Menschen verbessert werden.

Den Baustellen-Simulator gibt es bei einschlägigen Online-Anbietern als Download. Eine Demonstration findet man auf Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=eeJ-asthXdY>. Inzwischen scheint es das Spiel auch als Freeware zu geben: www.freeware.de/download/baustellen-simulator-2016/.

Seite 7

Mehr über die Informationskampagne: www.die-hauswende.de/

Informationen über die Roadshow zum Thema Geberit-Dusch-WC mit Terminen, Orten und Videos: www.geberit-aquaclean.de/de_de/promotion/mein-erstes-mal.html (Geberit Vertriebs GmbH, Theuerbachstraße 1, 88630 Pfullendorf, Tel.: 07552-934-01, Fax: 07552-934-300).

Alle Informationen über die italienische Messe Cersaie im Internet: www.cersaie.it (englisch/italienisch)

Seite 8

Mehr Informationen über das Einkaufszentrum: www.minto.de/.

Die Produkte für Verlegung der Naturwerksteinplatten und keramischen Fliesen sind von der Sopro Bauchemie GmbH (Biebricher Straße 74, 65203 Wiesbaden, Tel.: 0611-1707-0, Fax 0611-1707-250, www.sopro.de), verlegt wurden sie von Rohrwacher GmbH, Handwerkerhof 12, 04316 Leipzig, Tel.: 0341-6511330, www.rohrwacher.de/.

Die Fassade wurde produziert von NBK Keramik GmbH, Reeser Straße 235, 46446 Emmerich am Rhein, Tel.: 02822-81110, www.nbkterracotta.com/de-DE/. Geplant wurde das Objekt von der

Kadawittfeldarchitektur GmbH, Aureliusstraße 2, 52064 Aachen, Tel.: 0241-946900, www.kadawittfeldarchitektur.de

Seite 10

Informationen über den „Architekturpreis Energie + Architektur“ im Internet: www.bda-bund.de/architekturpreise/bundespreise/preis/europaeischer-architekturpreis-energie-architektur.html bzw. www.zvshk.de (hier gibt es die Bewerbungsunterlagen und die entsprechenden Formulare).

Seite 11

Mehr über die Ausstattung der Schuh-Galerie: Grafisches Design der Tapete: Daiva Ciuplyte (www.zyledesign.lt/works), Design der Beleuchtungsobjekte: Plazma, Kollektion Design Industry, Variante Raw Light im Format 25 x 150 cm von Ceramiche Refin (<https://www.refin-fliesen.de/>), Polstermöbel: Sedes Regia (www.sedesregia.com).

Seite 12

Mehr Bilder und Informationen zum Hotel: <http://www.marriott.com/hotels/travel/lonpl-london-marriott-hotel-park-lane/>.

Informationen über die in den Bädern eingebauten Armaturen: http://www.grohe.de/de_de/badezimmer-kollektion/badarmaturen-grandera.html (Grohe Deutschland Vertriebs GmbH, San-Remo-Str. 15, 40545 Düsseldorf, www.grohe.de).

Seite 14

Das Hotel Schloss Elmau im Internet einschließlich Bergpanorama: www.schloss-elmau.de/news-webcam/.

Über die Stahl-Email-Badewannen der neuen Suiten: <http://meisterstueck.kaldewei.de/> (Kaldewei, Beckumer Straße 33-35, 59229 Ahlen, Tel.: 02382-785 0, Fax: 02382-785 200).

Mehr Informationen über die Dusch-WCs: <http://de.toto.com/> (Toto Europe GmbH, Zollhof 2, 40221 Düsseldorf, Tel.: 0211-27308-200).

Seite 16

Alle Informationen über die Nürnberger Natursteinmesse: <https://www.stone-tec.com/>.

Seite 17

Mehr über das Ergebnis des Deutschen Natursteinpreises im Internet: <http://www.natursteinverband.de/naturstein-preis/dnp-2015/sieger/a-gebaeude.html>. Hier kann man auch eine ausführliche Dokumentation herunterladen.

Über das „Zoofenster – Waldorf Astoria“ informiert auch Wikipedia: <https://de.wikipedia.org/wiki/Zoofenster>. Eine Bildergalerie des Hotels findet man hier: www.waldorfasteriaberlin.com/Gallery.

Seite 20

Über weitere Projekte informiert die Architektin Zeynep Fadillioglu auf ihrer Internetseite: <http://zfdesign.com/index.php?lang=EN> (englisch). Mehr über die Moschee selbst: www.eslam.de/begriffe/s/schakirin_moschee.htm.

Seite 22

Die offizielle Firmenseite zum „Axor WaterDream 2015“: www.hansgrohe.com/de/25417.htm. Ein

kurzes Video über die Entstehung des aktuellen Axor WaterDreams gibt bei Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=QwkvXhRORFM>. Auch über die früheren Hansgrohe Badvisionen informiert diese Internetseite: www.hansgrohe.de/21207.htm (Axor/Hansgrohe SE, Austr. 5-9, 77761 Schiltach, Tel.: 07836-51-0, Fax: 07836-51-1141, www.hansgrohe.de/)

Seite 24

Wer mehr über die Eindrücke unserer Kolumnistin Uta Kurz von der Mailänder Möbelmesse wissen möchte: Uta Kurz Coaching Innovation, Merianweg 15, 40724 Hilden, Tel.: 02103-897727, Fax: 02103-897726, www.uta-kurz.de.

Seite 26

Alles über die Balkon- und Terrassen-Initiative und das damit verbundene Garantieverprechen: PCI Augsburg GmbH, Piccardstrasse 11, 86159 Augsburg, Tel.: 0821-5901-0, Fax: 0821-5901-372, www.pci-augsburg.eu/. Wie das „PCI-System I Balkon Terrasse“ funktioniert zeigt ein Video: www.pci-augsburg.eu/service/video/system-i-balkonterrasse.html.

Seite 29 und 30

Agrob Buchtal ist eines der Gründungsmitglieder der Balkon- und Terrassen-Initiative. Informationen über die eingebrachten Fliesen-Serien und ihre Eigenschaften: www.agrob-buchtal.de/. Speziell über die Oberflächen-Veredelung: www.agrob-buchtal.de/ht/architekten/gesundens-raumklima.html?pe_id=876

Auch Villeroy & Boch Fliesen GmbH hat sich daran beteiligt. Informationen über die Fliesen und Eigenschaften, speziell zum Thema „Vilbostone“: <https://www.villeroy-boch.de/produkte/fliesen/innovationen/vilbostone-und-vilbostoneplus.html>.

Seite 32

Die Adressen der auf dieser Seite genannten Hersteller:

MEPA Pauli und Menden GmbH, Rolandsecker Weg 37, 53619 Rheinbreitbach, Tel.: 02224-929-0, www.mepa.de/

Viega GmbH & Co. KG, Viega Platz 1, 57439 Attendorn, Tel.: 02722-61-0, www.viega.de

Ideal Standard GmbH, Euskirchener Straße 80, 53121 Bonn, Tel.: 0228-521-0, www.idealstandard.de/

Keramag Keramische Werke GmbH, Kreuzerkamp 11, 40878 Ratingen, Tel.: 02102-916-0, www.keramag.de

Geberit Vertriebs GmbH, Theuerbachstraße 1, 88630 Pfullendorf, Tel.: 07552-934-01, Fax: 07552-934-300

Seite 33

Über das „Volks-Dusch-WC“: www.tece.de/tece-one/de/ (Tece GmbH, Hollefeldstr. 57, 48282 Emsdetten, Tel.: 02572-928-0, www.tece.de)

Seite 34

Details zum Thema Fußbodentemperierung: www.aeg-haustechnik.de/produkte/fussbodenheizung/

fussbodentemperierung/ (EHT Haustechnik GmbH, Gutenstetter Str. 10, 90449 Nürnberg, Tel.: 0911-9656-250, www.aeg-haustechnik.de Die Showroom-App von Hansgrohe gibt es aktuell nur bei Apple: <http://appstore.com/hansgrohe-showroom>.

Seite 36

Mehr zu Thema Steinpflege: Finalit Deutschland GmbH, Henschelring 9a, 85551 Kirchheim bei München, Tel.: 089-99100310, www.finalit.de.

Seite 37

Die Armatur wie eine Mondsichel: Graff GmbH, Rommelstraße 1, 70376 Stuttgart, Tel.: 0711-50622936, www.graff-faucets.com.

Runde Armatur: KWC Deutschland GmbH, Junghansring 70, 72108 Rottenburg, Tel.: 07457-94856-0, new.kwc.ch/deutsch/.

Sprachbefehl für die Küchenspüle: Aloys F. Dornbracht GmbH & Co. KG, Köbbingser Mühle 6, 58640 Iserlohn, Tel.: 02371-433-0, Fax: 02371-433-129, www.dornbracht.com, Informationen zum System: <http://www.digitalstrom.com/>

Seite 38

Nischenbprodukt: Karl Grumbach GmbH & Co.

KG, Breiteilsweg 3, 35581 Wetzlar-Münchholzhäuser, Tel.: 06441-9772-0, www.grumbach.net
Strahlformer: Kuhfuss Delabie GmbH, Untere Wiesenstraße 17, 32120 Hiddenhausen-Sundern, Tel.: 05221-6839-0, www.kuhfuss-delabie.de
Mineralische Beschichtung: Schomburg GmbH & Co. KG, Aquafinstr. 2-8, 32760 Detmold, Tel.: 05231-953-125, www.schomburg.de

Umrüsten: Conti Sanitärarmaturen GmbH, Hauptstraße 98, 35435 Wettenberg, Tel.: +41-71-7759525, www.conti-armaturen.com.

Bedienkomfort: Schell GmbH & Co. KG, Raiffeisenstraße 31, 57462 Olpe, Tel.: 02761-892-0, www.schell.eu.

Seite 40 und 41

1: Alape GmbH, Am Gräbicht 1-9, 38644 Goslar, Tel.: 05321-558-139, Fax: 05321-558-255, www.alape.com

2: Jado Deutschland, Euskirchener Straße 80, 53121 Bonn, Tel.: 0228-521-0, www.jado.de/de/3+4+7: Hansa Armaturen GmbH, Sigmaringer Str. 107, 70567 Stuttgart, Tel.: +49 (0)711-1614-0, Fax: +49 (0)711-1614-368, www.hansa.de

5: Grohe Deutschland Vertriebs GmbH, San-

Remo-Str. 15, 40545 Düsseldorf, www.grohe.de
8: Bette GmbH & Co. KG, Heinrich-Bette-Str. 1, 33129 Delbrück, Tel.: 05250-511 0, Fax: 05250-511 130, www.bette.de

9: Artweiger GmbH & Co. KG, Postfach 1169, 83402 Ainring, Tel.: 0800-11144420, Fax: 0800-111444241, www.artweiger.de

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

11: Duravit AG, Postfach 240, 78128 Hornberg, Tel.: 07833-70 360, Fax: 07833-8585, Internet: www.duravit.de

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

13: Burgbad AG, 57392 Schmallenberg-Fredenburg, Kirchplatz 10, Tel.: 02974-772-0, Fax: 02974-772-285, www.burgbad.com

14: Kemmlit-Bauelemente GmbH, Maltschachstraße 37, 72144 Dusslingen, Tel.: 07072-131-0, Fax: 07072-131-150, www.kemmlit.de

15: Tece GmbH, Hollefeldstr. 57, 48282 Emsdetten, Tel.: 02572-928-0, www.tece.de

Info-Serviceziffer **[31532]**

Ihr kompetenter Partner rund um

RSP Reinigung
Schutz
Pflege



für Naturstein, Kunststein und Keramiken

www.moellerstonecare.eu

SKS-KOMPAKT:**Mehr genehmigte Wohnungen**

Von Januar bis März 2015 wurde in Deutschland der Bau von 64 800 Wohnungen genehmigt. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilt, waren das 1,5 Prozent oder 900 Wohnungen mehr als im ersten Quartal 2014. Damit setzte sich die seit dem Jahr 2010 anhaltende positive Entwicklung von Baugenehmigungen für Wohnungen weiter fort. In Wohngebäuden wurden im ersten Quartal 2015 insgesamt 55 400 Neubauwohnungen genehmigt, das waren 0,7 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Diese Zunahme resultiert vor allem aus einem Anstieg von Wohnungen in Mehrfamilienhäusern (+3,0 Prozent). Die Baugenehmigungen für Wohnungen in Zweifamilienhäusern (5,3 Prozent) und für Wohnungen in Einfamilienhäusern (2,0 Prozent) nahmen dagegen ab. Der umbaute Raum der genehmigten neuen Nichtwohngebäude verringerte sich im ersten Quartal 2015 gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 39,8 Millionen Kubikmeter (13,2 Prozent). Dieser Rückgang geht auf die nichtöffentlichen Bauherren zurück (16,7 Prozent). Bei den öffentlichen Bauherren wurde das Vorjahresergebnis dagegen deutlich überschritten (+35,5 Prozent).

Finalit Deutschland zieht nach München

Die Finalit Deutschland GmbH hat ihren Firmensitz Anfang April 2015 nach Kirchheim bei München verlegt. Im Zug der Verlegung von Großbottwar wurde auch eine neue Schulungshalle für die Stein- und Fliesenpflege am Rande von München eingerichtet. „Wir werden zukünftig alle Vertriebsaktivitäten, Dienstleistungsangebote und die Zusammenarbeit mit unseren bundesweiten Anwendungspartnern von München aus zentral steuern. Der Standort Großbottwar bleibt weiterhin bestehen“, sagt Evangelos Iordanidis, Geschäftsführer Finalit Deutschland GmbH. Die neue Ausbildungshalle rund um die Thematik Stein- und Fliesenpflege der Finalit Deutschland bietet auf 400 qm Platz und Raum die für theoretische und praktische Aus- und Weiterbildung. Hier können bis zu 15 Personen gleichzeitig trainieren. Für die Theorie steht moderne Präsentationstechnik zur Verfügung.

Allgemeiner Fachhandel verliert an Boden

Ein breit aufgestelltes Sortiment ist gut, spezialisierte Sortimentstiefe mitunter besser. Für die deutschen Bauunternehmer jedenfalls wird der spezialisierte Fachhandel immer attraktiver, ebenso wie der Direktvertrieb. Das Nachsehen hat im Vergleich zur Befragung von 2013 der allgemeine Baustoff-Fachhandel. Den Verlockungen der DIY-Händler zeigen die Bauprofis weiterhin standhaft den Rücken. Dies zeigen erste Ergebnisse der Jahresanalyse 2015/2016, der zentralen Branchenstudie zum deutschen Baugeschehen von Bauinfoconsult. Wie schon Anfang 2013 wurden Bauunternehmer in der telefonischen Befragung darum gebeten abzuschätzen, welche Anteile die verschiedenen Einkaufskanäle im abgelaufenen Jahr an ihren Einkäufen hatten. Dabei fällt auf: Im allgemeinen Baustoff-Fachhandel, 2013 noch die Bezugsquelle für mehr als jeden zweiten Einkauf, wird mittlerweile nur noch durchschnittlich ein Drittel des Einkaufsvolumens erstanden.

Online-Dialog mit Sopro

Seit Frühjahr dieses Jahres bietet die Sopro Bauchemie innerhalb der „Sopro Profi-

**Industrieverband Keramische Fliesen + Platten:**

Rückenwind für keramische Fliesen

Der Fliesenverbrauch ist in Deutschland 2014 um mehr als 4 Prozent auf knapp über 120 Mio. qm Fliesen gewachsen. Die baukonjunkturellen Prognosen sind auch für das laufende Jahr unverändert gut, sodass zumindest ein gleichbleibender Absatz erwartet wird. Das hat jetzt der Industrieverband keramische Fliesen + Platten e.V. in seiner Jahresbilanz veröffentlicht.

Diese Marktentwicklung beruht nach Ansicht des Verbandes auf einer steigenden Beliebtheit der Fliese im Vergleich zu Wettbewerbsmaterialien: So hätten seit 2010 zum Beispiel Teppichböden gut 22 Prozent und Laminat 13 Prozent an Absatz verloren, die keramische Fliese hingegen 10,4 Prozent gewonnen. Diese Verschiebung sei maßgeblich auf die von der deutschen Fliesenindustrie vor acht Jahren initiierte und unter Beteiligung des Fachverbandes Fliesen und Naturstein durchgeführte Imagekampagne „pro Fliese“ zu verdanken, wobei der Verband insbesondere auf die verstärkte Öffentlichkeitsarbeit hinweist.

Dies bestätigte auch eine Marktstudie der B+L Marktdaten GmbH in Bonn, nach der sich der Einsatz keramischer Fliesen im Wohnbereich in den vergangenen Jahren mehr als verdoppelt hat. Von der guten Entwicklung im Jahr 2014 konnten allerdings insbesondere ausländische Hersteller profitieren. In der Menge haben sie insgesamt um 11,4 Prozent zugelegt, während deutsche Hersteller lediglich ein Plus von knapp 1 Prozent verzeichnen konnten. Gründe für die Zunahme der Importe sieht der Verband nicht zuletzt in den konjunkturellen Problemen ausländischer Produzenten in ihren Heimatmärkten, während Deutschland in Europa mit seiner starken Baukonjunktur ein begehrtes Exportland ist. Marktzuwachs wurde meistens über Preisgestaltung geschaffen. Denn wirtschaftlich hätten die wenigsten Herstellerländer davon profitieren können. So seien die Erlöse insgesamt nur geringfügig gestiegen (+0,06 Prozent). In Westeuropa konnten lediglich Italien und Deutschland mit jeweils einem Plus ca. 2 Prozent moderat zulegen.

Schätzungsweise 89 ausländische Hersteller, darunter mehr als 35 aus Italien, agieren häufig mit mehreren Marken auf dem deutschen Markt. Dem stehen zehn im Industrieverband organisierte heimische Produzenten gegenüber. Während Italien sich nahezu ausschließlich auf Feinsteinzeug konzentriert, enthält das Sortiment deutscher Hersteller einen nicht unerheblichen Anteil an Steingut-Wandfliesen, weshalb aufgrund des abweichenden Produktportfolios der reine Durchschnittserlösvergleich wenig aufschlussreich ist.

Momentan befindet sich die deutsche Fliesenindustrie in einer Phase der Umstrukturierung. Alte, nicht rentable Werke werden stillgelegt. Seit 2014 wurden bzw. werden gut 10 Prozent der heimischen Produktionskapazitäten außer Dienst gestellt und schrittweise durch Investitionen in die bestehenden oder in neue, moderne Anlagen ersetzt. Im Ergebnis hat dies in 2014 zu einem Rückgang der Produktion in Deutschland von 0,8 Prozent (53 Mio. qm) geführt. Demgegenüber haben Länder wie Italien seit 2008 ca. ein Drittel (ca. 255 Mio. qm) und Spanien zwei Fünftel (ca. 320 Mio. qm) ihrer Produktion verloren, meist endgültig durch Insolvenzen.

Aktuell halten deutsche Hersteller einen Marktanteil von 27 Prozent (2005: 29 Prozent) am deutschen Markt, italienische ca. 37 Prozent (2005: 44 Prozent) und die aus der Tschechischen Republik, Spanien, der Türkei, China und Polen jeweils 5 Prozent bzw. 6 Prozent. Marktanteile seien, so der Verbandsprecher, nicht zuletzt wegen niedriger Preise insbesondere an die Länder China, Polen und die Tschechische Republik verloren gegangen.

Fliesenindustrie mit neuem Vorsitzenden

Nachdem Dr. Eckard Kern Ende April 2015 die Geschäftsführung der türkischen Beteiligungsgesellschaft Villeroy & Boch Fliesen GmbH verlassen hatte (SKS berichtete) und damit auch den Vorsitz des Industrieverbandes Keramische Fliesen + Platten e.V., der Interessenvertretung der deutschen Keramikhersteller, aufgegeben hat, musste der Verband seine Führung neu besetzen. Zum Nachfolger von Dr. Kern, der den Verband seit 2011 führte, wurde jetzt Michael Wester (46) gewählt. Michael Wester hat 2011 die Vertriebsgeschäftsführung für die Marke Agrob Buchtal übernommen und wurde im Januar 2014 zum Vorstandsmitglied der Deutsche Steinzeug Cremer & Breuer AG berufen, wo er den Bereich „Vertrieb und Marketing“ verantwortet. Mit mehr als 17 Jahren Vertriebserfahrung in der keramischen Industrie gilt der neue Verbandsvorsitzende als Kenner der Branche. Insbesondere aufgrund des weiterhin hohen Wettbewerbs- und Kostendruckes seitens der teils aggressiv auf den deutschen Markt drängenden ausländischen Hersteller, vornehmlich aus Italien oder auch Spanien, erwartet den neuen Vorsitzenden keine leichte Aufgabe.

Sopro Bauchemie GmbH:

Wachstum gegen den Trend

Der niedrige Ölpreis und die Niedrigzins-Politik haben bekanntermaßen nicht zuletzt in Deutschlands Baugeschehen zu positiven konjunkturellen Effekten geführt. Doch dass das Management der zur italienischen Mapei-Gruppe gehörende Sopro Bauchemie allein daraus 2014 ein neuerliches Umsatzwachstum genierte, wollten die Geschäftsführer Michael Hecker und Andreas Wilbrand nicht gelten lassen. Sie stellten sich in ihrem jährlichen Pressemeeting, diesmal im Wachstumsmarkt Schweden, den Fragen der Fachpresse.

Nach nunmehr 13 Jahren Zugehörigkeit zur weltweit operierenden Mapei-Gruppe hat das Wiesbadener Unternehmen, vormals „leibliche“ Tochter der Dyckerhoff AG, sehr effektiv dazu beigetragen, das von Konzernchef Dr. Giorgio Squinzi ehemals formulierte Ziel, alsbald im deutschen Segment Bauchemie die Marktführung zu übernehmen, zu erreichen. Der entscheidende Satz fiel dann fast beiläufig in einem Nebensatz: Das sei, zumindest bezogen auf die Fliesentechnik, inzwischen auch gelungen, wenn man den Umsatz der „leiblichen“ deutschen Mapei-Tochter Mapei GmbH und den der Sopro zusammen addiert. Immerhin ist die Mapei GmbH ebenfalls mehrheitlich in Sachen Keramik, Naturstein und Baustoffe auf deutschen Baustellen unterwegs.

Da solche Additionen allerdings für Sopro kaum ein Geschäftsmodell sein können,

Mit unseren Produkten aus dem Bereich „Fliesentechnik“ haben wir uns besser entwickelt als der Markt.

ANDREAS WILBRAND, GESCHÄFTSFÜHRER

betonen Hecker und Wilbrand deutlich ihre Souveränität, die bereits seit der Gründung 1985 noch unter dem Dach der Dyckerhoff AG erfolgreich war („Wir feiern im Oktober 2015 den dreißigsten Geburtstag“). Gleichwohl, so betont Wilbrand, hätten die Möglichkeiten, das Sopro Geschäft mit vielen Freiräumen und Gestaltungskompetenzen innerhalb der globalen Mapei-Organisation zu gestalten, die Entwicklung sehr gefördert und sie beschleunigt.

Besonders stolz sei man vor allem darauf, dass das Wiesbadener Unternehmen in einer Zeit, in der der Fliesen-Absatz in Deutschland um 32 Prozent (2001 bis 2014 von 163,5 Mio. m² auf 125,8 Mio. m²) zurückgegangen ist, seinen Umsatz um gut 122 Prozent steigern konnte auf 122,2 Mio. Euro (2014). Zwar hätten Produktsegmente aus dem Baustoff-Galabau-Bereich ebenfalls und zuletzt verstärkt

dazu beigetragen, doch angesichts der Tatsache, dass das Sortiment „Fliesentechnik“ 75 bis 80 Prozent des Gesamtumsatzes ausmachen, müsste die Konzernzentrale in Mailand eigentlich mächtig stolz auf Fliesentechnik-Geschäfte ihre deutschen Stieftochter sein.

Ein Patentrezept für diese Erfolgsgeschichte, die sich vor dem Hintergrund eines hart umkämpften Marktes abspielt, hatte das Sopro-Management nicht parat. Gleichwohl verriet Andreas Wilbrand, dass „wir auch den großen Anbietern Anteile abnehmen konnten“. Der Blick ging dabei zweifelsfrei unter anderem Richtung Augsburg (PCI), Ulm (Uzin/Codex) oder Witten (Ardex).

Einig scheint man sich in Wiesbaden darin, den Wachstumstrend ungebremst weiter vorantreiben zu wollen, wobei das Thema Verdrängung kein Tabu-Thema sein wird, zumal Wilbrand nicht damit rechnet, dass die Anzahl der Marktteilnehmer abnimmt: „Niemand gibt wirklich auf“. Beruhigend aber ist nach Wilbrands Einschätzung die Tatsache, dass seitens der deutschen Baukonjunktur keine Bremspuren in Sicht seien. Denn an den aktuellen Baugenehmigungszahlen und den Fertigstellungsprognosen sei abzulesen, dass offensichtlich künftig im Wohnungsbau weiterhin verstärkt investiert wird. Die Prognosen der Baugenehmigungen im Wohnungsbau liegen für 2015 bei +5,3 Prozent, bei den Fertigstellungserwartungen im Wohnungsbau wird mit einer Steigerungsrate von 8,9 Prozent auf einem historisch hohen Niveau von 262,0 Tausend WE (Quelle: Marktbericht Heinze, April 2015) gerechnet. Der Schwachpunkt in Sachen Fliesen-Absatz aber sei die „Software“. Zwar ist die Zahl der Fliesen-Verlegebetriebe nach Abschaffung der Meisterpflicht nahezu atomisiert, die Großzahl gilt nicht nur aus Sopro-Sicht als eher unqualifiziert, um speziell die handwerklichen Anforderungen im anspruchsvollen Objektbau zu erfüllen. Aber gerade hier liegen die Intensionen des Unternehmens, das mit sehr viel Aufwand eine reputable, von Mario Sommer sehr engagiert geführte anwendungstechnische Abteilung aufgebaut hat. Bereits heute sei es

akademie“ eine besondere Seminarform an: Das „Sopro Webinar“. Das interaktive Online-Seminar ermöglicht es nicht nur, vom heimischen PC aus an den Schulungen teilzunehmen, sondern bietet darüber hinaus auch die Möglichkeit, zu aktuellen Themen online mit den Mitarbeitern der Anwendungstechnik zu diskutieren. Das interaktive Sopro Webinar ist ein live-Seminar im Internet, an dem man von überall kostenlos teilnehmen kann. Einzige Voraussetzung ist ein internetfähiger Computer, also PC, Laptop oder iPad. Das Sopro Webinar ist stets „live“, dauert rund sechzig Minuten. Die Chatfunktion des Online-Angebots ermöglicht den direkten Dialog mit den Sopro-Mitarbeitern. So können die Teilnehmer konkrete Fragen stellen und erhalten unmittelbar ihre individuellen Antworten.

Neues Schulungszentrum in Ulm

Die Uzin Utz AG hat am Hauptsitz in Ulm ihr neues Zentrum für technische Schulungen und Seminare für die Marken Uzin und Codex offiziell eröffnet. Die neuen Schulungsräume bieten nun mehr Platz und Komfort. Die 20-köpfige Kundengruppe der Firma Konz aus Waiblingen, neuer Handelspartner von codex, sowie die rund 30-köpfige Uzin-Gruppe der Firmen Lotter & Lieberr aus Ofterdingen und Ketterer & Lieberr aus Überlingen erlebten als Erste das neue Schulungsumfeld. Am Standort Ulm besuchen jährlich über 1 500 Kunden diverse technische Schulungen der Marken Uzin und codex. Je nach Themenschwerpunkt und Marke dauern die Schulungen ein bis zwei Tage und gewährleisten, dass die Teilnehmer für ihren jeweiligen Einsatzbereich bestmöglich qualifiziert werden.

Hansa eröffnet Firmengebäude

Mit einem Tag der offenen Tür wurde im Juni das neue Firmengebäude der Hansa Armaturen GmbH in Stuttgart-Möhringen eröffnet. Das Areal vereint Tradition und Innovation als Kernwerte des Armaturenherstellers optimal und spiegelt die nachhaltige Unternehmensstrategie wider. Gleichzeitig stand die Veranstaltung im Zeichen des 70-jährigen Bestehens des Mutterkonzerns, der finnischen Oras Group. International aufgestellt mit Tochtergesellschaften und Vertretungen in mehr als 60 Ländern hat Hansa seine Wurzeln in Stuttgart, wo jetzt auch das neue Firmengebäude eröffnet wurde. Auch die Ausstellungsfläche „AquaPoint“ ist in das Verwaltungsgebäude umgezogen. Hier erhalten Vertriebspartner, Handwerker und Endverwender Einblicke in die Geschichte des Unternehmens Hansa-Markenwelt für Bad und Küche.

Hansgrohe erweitert Logistikzentrum

Die Hansgrohe SE tätigt an ihrem Standort in Offenburg eine umfangreiche Investition in ihre Wettbewerbsfähigkeit: Für rund 30 Mio. Euro erweitert der Armaturen- und Brausenhersteller sein Logistikzentrum, um so seine Kunden weltweit noch schneller beliefern zu können. Ende Juni erfolgte die Grundsteinlegung. In Betrieb nehmen wird Hansgrohe den Erweiterungsbau voraussichtlich Ende 2016. Die bestehende Fläche des Logistikzentrums wird um 9 000 Quadratmeter erweitert. Weitere 4 200 Quadratmeter umfassen zwei neue Hochregallager, in denen zusätzliche 112 000 Behälter und 11 600 Paletten Platz finden. Insgesamt will Hansgrohe in diesem Jahr rund 50 Mio. Euro in ihre deutschen Standorte investieren, so viel wie nie zuvor in ihrer 114-jährigen Firmengeschichte. Geplant sind in Schiltach, am Hauptsitz des Unternehmens, außerdem neue Labore für Forschung und Entwicklung. →

Baumeister Akademie

Speziell für Architekten, ausschreibende Stellen und die Wohnungswirtschaft hat das Unternehmen Baunit ein eigenes Schulungs- und Veranstaltungsangebot entwickelt. Ziel ist es, den Teilnehmern einen Praxisbezug an attraktiven Veranstaltungsorten zu bieten, mit der Möglichkeit zur Kommunikation und Vernetzung. Dabei werden Theorie und Praxis einheiten miteinander kombiniert. Beispielsweise haben die Teilnehmer die Möglichkeit selbst Hand anzulegen und Gestaltungsmöglichkeiten und Produkt-Kreationen auszutesten. Unter Praxisbezug wird auch das Erkunden architektonisch besonderer Bauten verstanden, beispielsweise das Militärhistorische Museum in Dresden. Weitere Informationen unter www.akademie.baunit.de

Roadshow für die Bauchemie

Mit einer nicht alltäglichen Roadshow war die Mapei GmbH im April dieses Jahres „on Tour“. Bundesweit machte der Hersteller bauchemischer Produkte dabei mit seinem „Fan-Tour-Bus“ bei führenden Marktpartnern Station, um bei deren „Tag der offenen Tür“ mit Produktvorführungen und Präsentationen dabei zu sein. Unter dem Motto „Produkte pur und Fußball satt“ war der markant blaue Mapei-Fan-Bus eine ganz besondere Attraktion und begeisterte die Besucher mit Live-Aktionen wie Torwandschießen und Tombola. Ziel der Mapei Fan Tour war es, das Sortiment bauchemischer Produkte vor Ort live zu präsentieren und dabei zu demonstrieren, dass Mapei vom Keller bis zum Dach stets die richtige, innovative Lösung parat hält.

Smart Home im Kommen

„Smart Home“, das mitdenkende Haus, das selbstständig heizt, lüftet, den Kühlschrank befüllt usw., mag immer noch Science Fiction sein. Doch bescheidener gefasst, nämlich als eine bedarfsgerechte Vernetzung der Haustechnik, ist das Smart Home-Konzept längst Realität. Im Neubau gehört eine intelligente Haustechnik heute mit dazu: Gut jeder Dritte von den Marktforschern von Bauinfoconsult befragte private Bauherr, egal ob in Massiv- oder Fertigbauweise, gab an, in seinem neuen Haus Smart Home-Lösungen zu nutzen bzw. nutzen zu wollen. Besonders geschätzt werden danach der Einsatz zu Sicherheits- und Beleuchtungszwecken (durch Alarmanlagen, vernetzte Jalousien, intelligente Beleuchtung etc.). Bei den Smart Home-Nutzern, die in Massivbauweise bauen, nannten dies etwa 70 Prozent als wichtige Techniken. Gegen ein intelligentes Haus sprechen bei den befragten Bauherren, die keine Smart Home-Lösungen einsetzen, vor allem die zu hohen Kosten. Je älter die Befragten sind, desto häufiger setzen sie sich mit dem Thema gar nicht erst auseinander. Datenschutzbedenken wegen Smart Home haben dagegen vor allem die jüngeren Nichtnutzer.

SHK Essen 2016 gut gebucht

Zum 50. Geburtstag meldet die SHK Essen, die nach der ISH in Frankfurt erste, wenn auch regionale Fachmesse für Sanitär, Heizung, Klima und erneuerbare Energien bereits jetzt einen guten Buchungsstand. Alle Marktführer hätten ihre Teilnahme an der Veranstaltung bestätigt. Sie werden vom 9. bis 12. März 2016 in der Messe Essen ihre Produkte und Systemlösungen präsentieren. Im Bereich Sanitär ist nachhaltige Badarchitektur für alle Generationen ein Topthema. Ein weiteres Thema wird intelligente Gebäudetechnik sein mit neuen Lösungen zu Smart Metering, individuellem Gerätemanagement per App oder vernetzten Angeboten für Klimatisierung, Licht und Beschattung.



oftmals schwierig, gute Verlegebetriebe ohne lange Wartezeit zu finden.

Dennoch sieht Wilbrand noch großes Potenzial für die keramische Fliese und den Naturstein, speziell im Wohnungsbau, wo bereits jetzt der keramische Bodenbelag dem Teppichboden oder Laminat Marktanteile abgenommen hat, wenn da nicht die Vinyl Designböden als Trend-Gewinner der Fliese in die Parade gefahren wäre. So erwartet Wilbrand von allen Beteiligten über die bisherigen Anstrengungen hinaus (zum

Beispiel „Pro Fliese“ oder „Gesund wohnen mit Keramik“) nachhaltigere Bemühungen, die Attraktivität dieses Materials zu steigern. Nur so könne keramisches Wachstum generiert werden, wofür sich dann sicherlich auch Handwerker finden würden, die es verarbeiten. Aufwändige Sopro-Schulungsprogramme wie die „ProfiAkademie“ sollen schließlich nicht nur für Kundenbindung sorgen, sondern auch dafür, dass sie das dann auch fachgerecht können.

Lasselsberger Ceramics:

Mehr Investitionen für Digitaldruck

Die österreichische Lasselsberger-Gruppe forciert in diesem Jahr ihre Investitionen in die Herstellung keramischer Fliesen deutlich. Mit weiteren acht HD-Druckern an allen Fertigungsstandorten des Unternehmens wird die Geräteflotte verdoppelt.

Eindeutig in den Fokus rückt der Hersteller damit den digitalen Fliesendruck mit seinen Möglichkeiten der Oberflächengestaltung. Durch einen zusätzlichen



Dekorofen im russischen Ufa, dem modernsten Standort der Lasselsberger Ceramics, können die Kapazitäten bei den Dekoren und Bordüren künftig verdoppelt werden. Das erst 2007 in Betrieb genommene und derzeit komplett aus-

gelastete Werk produziert rund neun Millionen Quadratmeter Fliesen jährlich. In Cluj, dem Standort der rumänischen Fliesenproduktion, entstehen durch Investition in eine neue Linie mit Doppellagenofen (Foto) zusätzliche Fertigungsmöglichkeiten für 4,4 Mio. Quadratmeter Bodenfliesen aus glasiertem Feinsteinzeug. Allein in dieses Werk wird Lasselsberger Ceramics in diesem und dem nächsten Jahr rund zwölf Millionen Euro investieren. Erwartet werden für das Werk in Cluj nicht nur eine deutliche Produktivitätssteigerung (auf 8 Mio. Quadratmeter) und die Erweiterung des Format- und Produktionsspektrums, sondern auch ein deutlicher Beitrag zur Umwelt durch drastische Reduktion des spezifischen Energieverbrauchs. Zusätzlich werden in 2015 auch an den tschechischen Wand- und Bodenfertigungsstandorten zehn Millionen Euro in Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen investiert.

Geldpolitik:

Sprunghafter Zinsanstieg

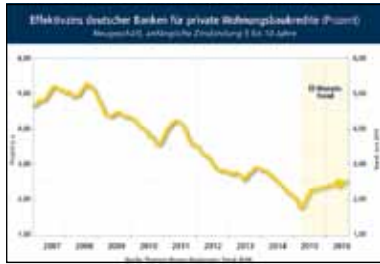
Seit Jahresbeginn ist die Zinsentwicklung im Euroraum stark von den Marktinterventionen der EZB geprägt. Bereits nach der Entscheidung zum Ankauf von Staatsanleihen durch die Notenbank Ende Januar und vor Beginn der eigentlichen Ankäufe am 9. März sind die Renditen von Staatsanleihen stark gefallen. Der Abwärtstrend hat sich zunächst fortgesetzt.

Mitte April erreichte die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen mit 0,05 Prozent einen neuen historischen Tiefstand. Zu diesem Zeitpunkt wiesen deutsche Staatsanleihen mit einer Laufzeit von bis zu acht Jahren sogar eine negative Rendite auf. Ende April kam es dann zu einer recht starken Auf-

wärtsbewegung der 10-Jahresrendite bis in den Bereich von 0,7 Prozent. Dieser Trendwechsel kann als die Korrektur einer vorangegangenen Übertreibung angesehen werden. Denn zum einen stellte sich die Sorge vor einer Deflation im Euroraum, die den Renditeverfall begünstigt hat, als unbegründet heraus. Zum anderen war

die Knappheit an Anleihen, die der EZB für einen Ankauf zur Verfügung stehen, nicht so groß wie befürchtet.

Die Aufwärtskorrektur der Kapitalmarkttrenditen hat zu einem Trendwechsel bei den Zinssätzen für Baugeld geführt. Die Zeit immer neuer Rekordtiefstände bei den Konditionen für Immobilienkredite dürfte damit vorbei sein. Wenn die Inflation weiter ansteigt



und das Anleiheankaufprogramm der EZB planmäßig ausläuft, könnten die Zinsen bald noch etwas weiter anziehen. Für Bauherren und Immobilienkäufer empfiehlt es sich daher, die Finanzierungsentscheidung nicht auf die lange Bank zu schieben

und die im historischen Vergleich immer noch sehr günstigen Konditionen für eine möglichst lange Zeit festzuschreiben.

Uzin weiter auf Wachstumskurs

Die Uzin Utz AG blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2014 zurück. Das berichtete der zum Ende des Jahres 2015 scheidende Vorstandsvorsitzende Dr. H. Werner Utz anlässlich der Hauptversammlung. Danach stiegen Umsatzerlöse des Konzerns im Jahr 2014 auf einen neuen Rekordumsatz von 230,4 Mio. Euro (+6,6 Prozent gegenüber 2013). Das positive Wachstum resultierte aus dem milden Winter sowie aus dem im ersten Halbjahr 2014 gefestigten und noch andauernden Aufwärtstrend der deutschen Wirtschaft. Auch das laufende Jahr habe vielversprechend begonnen. Im ersten Quartal konnte das Unternehmen einen Umsatzanstieg um 9,7 Prozent auf rund 60,9 Mio. Euro (1. Quartal 2014: 55,5 Mio. Euro) im Konzern verbuchen.

Neue Jasba-Vertriebsstruktur

Mit Blick auf internationale Marktentwicklungen, Synergien und Potenziale wird die Vertriebsstruktur der Jasba Mosaik GmbH verändert. Wie das Unternehmen mitteilt, entfällt die Funktion der Geschäftsführung Vertrieb, die bisher von Alexandra Schmidt wahrgenommen wurde. Den Vertrieb in Deutschland und Österreich, die mit drei Vierteln des Gesamtumsatzes den Schwerpunkt des Jasba-Geschäfts darstellen, übernimmt Werner Wanzek Verkaufsleiter Inland der Marke Agrob Buchtal. Er berichtet direkt an Michael Wester (Vorstand Marketing und Vertrieb der Dachgesellschaft Deutsche Steinzeug Cremer & Breuer AG). Für die internationalen Jasba-Aktivitäten außerhalb von Deutschland bzw. Österreich wurde die vor zwei Jahren begonnene Einbindung in die Organisation der Marke Agrob Buchtal (die in rund 80 Länder und alle Kontinente exportiert) nun vollendet. Die bisherige Vertriebs-Geschäftsführerin Alexandra Schmidt, die diese Aufgabe seit Herbst 2008 bekleidete, hat Ende Juni das Unternehmen verlassen.

Zur Person

Ende Oktober dieses Jahres geht bei Steuler-Fliesen in Mühlacker eine Ära zu Ende. Nach über 35 Jahren im Unternehmen verabschiedet sich Entwicklungsleiter Paul Wieser in den Ruhestand. Wieser hat die Marke „steuler design“ nicht nur aufgebaut, sondern auch entscheidend beeinflusst und geprägt. Designierter Nachfolger ist Tomas Deinböck, der zum 1. November die Entwicklungsabteilung übernimmt und bereits in den letzten Jahren als Produktmanager bei Steuler tätig war. Dank dieser internen Lösung sei ein fließender Übergang gewährleistet, heißt es in der Personalmeldung des Unternehmens.

Der Prokurist der Norddeutsche Steingut AG, Peter Wentzek ist, wie das Unternehmen mitteilt, Anfang Juni plötzlich und unerwartet im Alter von 57 Jahren verstorben. Nach seiner Zeit als Vertriebsleiter für den niederländischen Fliesenhersteller Sphinx war Wentzek zuerst Regionalleiter für Westdeutschland bei der Norddeutsche Steingut AG und seit 2007 als Prokurist und Vertriebsleiter für Gesamtdeutschland verantwortlich. Bis zur Neubesetzung der Stelle wird Martina Kühl kommissarisch die Gesamtvertriebsleitung Deutschland übernehmen.

Codex, die Fliesen- und Natursteinmarke der Uzin Utz AG, verstärkt sein Vertriebs-Team mit Patrick Schmitz. Er betreut seit Februar Codex Kunden im Großraum Köln und berät und schult Fliesenleger in fachgerechter Produktanwendung. Daneben bildet die Akquisition neuer Kunden und die Positionierung von Codex als partnerschaftlichen Lösungsanbieter einen weiteren Schwerpunkt seiner Tätigkeit.

Der gelernte Einzelhandelskaufmann verfügt über langjährige Erfahrung im Innen- und Außendienst im Fachgroßhandel.

Die Hansgrohe SE hat ein neues Vorstandsmitglied: Frank Schnatz (42) verantwortet seit dem 1. Mai das Ressort Produktion und Qualitätsmanagement; er tritt die Nachfolge von Marc Griggel an, der seine Karriere außerhalb des Armaturen- und Brausenherstellers fortsetzen wird. Frank Schnatz hatte zuletzt die Produktionsstätten des Consumer-Geschäfts der Württembergischen Metallwarenfabrik AG geleitet und war Geschäftsführer der WMF-Marken-Tochtergesellschaft Silit. Schnatz war unter anderem für den Automobilzulieferer BBS tätig sowie in Südafrika für die Borbet Gruppe, Hersteller von Leichtmetallrädern. Die weiteren Mitglieder des Hansgrohe Vorstands sind Thorsten Klapproth (Vorsitzender), Richard Grobe (Stellvertretender Vorsitzender) und Frank Semling (Supply Chain Management und IT/Arbeitsdirektor).

Im Rahmen der Integration von Sanitec hat die Geberit Vertriebs GmbH ein Führungsteam für den Vertrieb des Geberit und Keramag Produktsortiments in Deutschland aufgestellt. Seit Anfang April verantworten die sieben Manager um den Geberit Geschäftsführer Clemens Rapp folgende Bereiche: Thomas Brückle das Marketing, Marcus Leiendecker die Technik, Jürgen Dewald den Vertrieb Technik, Peter Hein den Vertrieb Großhandel, Franz Grawe den Vertrieb Ausstellungen, Michael Deipenbrock die Finanzen und den Innendienst sowie Sieglinde Just den Personalbereich. Mit Franz Grawe als ehemaligen Vertriebsleiter von Keramag verstärkt Geberit sein Know-how und

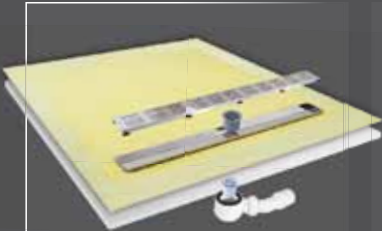
seine Kontakte im Bereich Ausstellungen und Sanitär. Keine Veränderungen gibt es derzeit auf der Ebene des Tagesgeschäfts. Die separaten Vertriebsseinheiten von Geberit und Keramag werden bis auf Weiteres weitergeführt.

Der koreanische Mineralwerkstoff-Anbieter LG Hausys Hi-Macs erweitert sein Kompetenzteam rund um Timm Mudra, Country Manager für Deutschland: Seit dem 1. Mai 2015 ist Mathias Braun Projektmanager für den Mineralwerkstoff. In dieser Position ist er Ansprechpartner und Berater für Architekten und Designer. Mathias Braun kann auf 17 Jahre Erfahrung mit Mineralwerkstoffen (Solid Surface Material) zurückgreifen. Bereits während seiner Schreinerlehre arbeitete er mit diesem thermisch verformbaren Acrylstein. Neben der Beratung wurde auch das Vertriebsnetz in diesem Jahr ausgebaut: Die Becher Gruppe ist seit April zusammen mit Klöpfer Surfaces exklusiver Distributionspartner von Hi-Macs Produkten; gemeinsam bieten sie 35 Standorte in Deutschland.

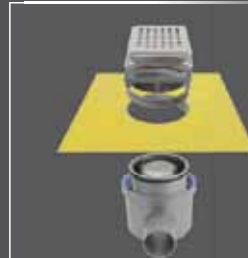
Eric Pfund, Teamleiter der Vertriebstechnik bei Proline, Boppard, erhielt im April von der Handwerkskammer Düsseldorf und dem Fachverband Sanitär-Heizung-Klima NRW das Zertifikat als Fachkraft für barrierefreies Bauen. Der Fernlehrgang zum senioren- und behindertengerechten Bauen und Wohnen, der 151 Fernunterrichtsstunden und 32 Präsenzstunden umfasste, vermittelte neben Bau-, Sanitär-, Heizungs-, Lüftungs- und Elektrotechnik auch Fachinformationen zu den Handicaps der Senioren und der Behinderten, zu erforderlichen Raumflächen und Orientierungshilfen sowie zu Fragen des Marketings.

UNSER ANSPRUCH **KOMPLETT-ANBIETER** IHR VORTEIL

DURAL



DUSCHSYSTEME



PUNKTENTWÄSSERUNG



DESIGN-PROFILE



MATTENSYSTEME



RINNENSYSTEME



DEHNFUGENPROFILE



SOCKELLEISTEN



TAKTILE SYSTEME

DURAL ist der Komplettanbieter von Profilen für Wand und Boden sowie von Dusch- und Mattensystemen. Diesem **Anspruch** werden wir immer wieder aufs Neue gerecht, indem wir ausgefeilte Produktsortimente mit dem benötigten Komplettzubehör kombiniert anbieten.

Ihr **Vorteil**: Sie erhalten alle Systemelemente, Beratung und Verkaufshilfen aus einer Hand.

SQUARELIGHT LED DURALIS LED

Unsere neuen beleuchteten Profile für Fliesen- und Natursteinbeläge sind das beste Beispiel, wie DURAL seinem Anspruch gerecht wird:

- Aufeinander abgestimmte Komponenten
- Komplettzubehör
- Anwendungsvielfalt von der Küche, dem Wohnbereich bis zum Bad.

Weitere Informationen unter:

www.dural.de

