



Ausgabe 5 - Oktober/November 2013 26. Jahrgang G10425

❑ BADE-LANDSCHAFT:

Mit moderner Software kann man schon während der Planung aus dem Fenster auf eine reale Landschaft schauen (Seite 18)

❑ MEISTERSCHAFTEN:

Wer im neuen Clubhaus des 1. FC Nürnberg die WC-Spülung drückt, kann die Erfolge der Fußballmannschaft lesen (Seite 10)

❑ KREIS-VERKEHR:

Das Zentrum des Verkehrskreisels am Novartis Campus ist ein kunstvolles Mandala aus keramischen Fliesen (Seite 17)

❑ AUSLANDS-ERFOLGE:

Noch immer ist die Fliesen-Messe Cersaie in Bologna wichtigstes Aushängeschild für die italienische Fliesen-Industrie (Seite 36)

Titelbild: ViSoft GmbH



ENTDECKEN SIE UNSERE LIEBE ZUM DETAIL ...

NEUHEITEN. DESIGN. MEISSEN KERAMIK. KUNST TRIFFT FLIESE, TRADITION TRIFFT MODERNE

Die MEISSEN KERAMIK GmbH stellt ab dem **01. NOVEMBER** in Langenfeld ihre aufregenden Fliesenkollektionen für das kommende Jahr vor.

Auf ihrer diesjährigen Fliesenpräsentation setzt MEISSEN KERAMIK neue Fliesentrends für das Jahr 2014. Berauschende Farben und natürliche, neuartige Oberflächen zeigen dem Fachhandel, wie die zukünftige Partnerschaft mit MEISSEN KERAMIK aussehen kann. Eine besondere Fotofliesenkollektion mit einem Künstler und neue Vertriebskonzepte „Rund ums Bad“ runden dieses Premium-Segment ab.

Das Team der **MEISSEN KERAMIK**
freut sich auf alle Fachinteressierten

MEISSEN KERAMIK GmbH
Raiffeisenstraße 15 - D-40764 Langenfeld
www.meissen-keramik.de



Mit Liebe zum Detail
– seit 150 Jahren

← Info-Serviceziffer **[51301]**

MEINEMEINUNG

Es begab sich vor noch gar nicht allzu langer Zeit, als ein cleverer Keramik-Ingenieur auf die Idee kam, eine keramische Fliese zu erfinden, die so groß war, dass man damit eine Raum hohe Wandverkleidung in einem einzigen Arbeitsgang ohne Fugen erstellen konnte. Dabei sollte sie trotzdem handlich sein, dünn und möglichst bruchstabil. Er entwickelte eine spezielle keramische Masse, walzte sie zu einer Riesenfliese und nannte sie „Megaceram“, die 1988 als Wortmarke angemeldet wurde. Das Problem war: alle fanden sie gut, nur keiner wollte sie haben. Denn damals (wie auch heute) glaubte man, Fliesen könne man nur über den Fliesenhandel und Fliesenleger verkaufen. So ein großes Teil aber der Zunft zu fortschrittlich. Auch die kuriose Idee, die große Fliese wieder zu vielen kleinen zu zerschneiden, half nicht. 2001 wurde die Megaceram-Produktion nach hohen Verlusten endgültig eingestellt und die Marke gelöscht.

Heute gibt es wieder sehr große keramische Fliesen, die aber sind schwer und unhandlich und kompliziert zu verlegen. Warum ich hier im keramischen Geschichtsbuch krame? Der Wunsch nach Raum hohen Wandbekleidungen speziell im Badezimmer ist geblieben. Das Stichwort: schnelle, schmutzarme Renovierung, zum Beispiel. Und da die Fliesenbranche, traditionell zuständig für Wandbekleidungen in Sanitärräumen, sich diesbezüglich verweigerte, habe andere diese Idee für sich entdeckt.

Die Branche der Sanitärhersteller hat sich die Wand zum Thema gemacht, um ihrer Klientel, den Sanitärinstallateuren, den bequemen Weg zum Bad aus einer Hand zu ebnen. Zwar haben „dank“ des Wegfalls des Meisterzwangs im Fliesengewerbe Sanitärbetriebe hin und wieder die Verlegung keramischer Fliesen in ihr Portfolio aufgenommen, doch die Wand

bleibt für sie zumindest aktuell noch ein Rand-Schauplatz. Das könnte sich ändern, seit die Badrenovierung zunehmendes Aufgabengebiet dieser Branche ist. Fliesenlose Duschkabinen hat es schon immer gegeben, aber komplette Wandverkleidungssysteme scheinen immer beliebter zu werden, um den Kunden Teilsanierungen schmackhaft zu machen. Drei Anbieter fallen mir auf Anhieb ein (was Thema der nächsten Ausgabe sein wird). Sie haben ihr Acrylglasplatten-Sortiment ganz kräftig aufgehübscht. Das Argument einer sauberen Sanierung und der schnellen Wiederbenutzbarkeit des Bades wird in allen Marketing-Versprechen der Anbieter dieser Verkleidungssysteme penetriert, was so manchen Renovierungswilligen hinterm Ofen hervorlocken könnte.

Ob der gestalterische Spielraum dieser Plattenbauweise den kreativen Möglichkeiten einer gefliesten Wand aber den Rang ablaufen kann, sei dahin gestellt und ganz sicher letztlich auch eine Frage des individuellen Geschmacks. Auf dem von der gesamten Branche so inbrünstig propagierten Weg zum Wohlfühlbad oder zur Wellness-Oase dürfte eine schmucklose

Größe ist wieder gefragt



Wandplatte aber eher ein Stolperstein sein. Vielleicht wäre es aber zu einfach, der Branche der keramischen Fliesen Versäumnisse in der Vergangenheit in Sachen Marketing und Imagewerbung vorzuwerfen (was irgendwie schon sehr naheliegend zu sein scheint), Tatsache ist jedenfalls, dass die Branche auch hier wieder einmal scheinbar gelassen dem Wachstum eines neuen Wettbewerbs zuschaut, nachdem man vor einiger Zeit schon den kollektiven Aufschrei vermisst hatte, als die Sanitärindustrie der gefliesten Dusche vermeintliche hygienische und reinigungstechnische Unzulänglichkeiten unterstellt hatte, um ihrerseits der Duschfläche aus Stahl-Email, Sanitäracryl oder ähnlichem den Weg ins private Bad zu ebnen. Stattdessen engagiert man sich bei Fliesen-Produzenten und im Fliesen-Marketing sehr viel lieber für Imitationen: perfektere Naturstein-, Holz-, Beton oder sonstige Imitate....

Heinrich Köhler
ekoehler@stein-keramik-sanitaer.de

Bestellen Sie jetzt bis zu drei kostenlose Muster spanischer Fliesen.

www.tileofspain.de



Objekte



6
St. Regis Grand Hotel:
5-Sterne Facelifting in der
Ewigen Stadt

Architektur



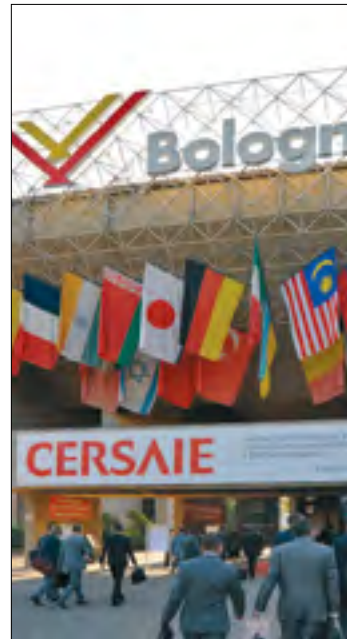
14
Interview:
Digitale Architektur und
die Zukunft

Design



17
Novartis Campus, Basel:
Kreisverkehr in kunst-
voller Geometrie

Industrie



36
Cersaie 2013:
Auslandsgäste als Messe-
Rückgrat

... und außerdem

Borsig-Erbe:
Bioland-Zertifikat für die Badezimmer (8)
Clubhaus in Nürnberg:
Erfolgs-Dokumente auf dem stillen Örtchen (10)
Tile Award Symposium 2013:
Standard vs. Individualität in der Architektur (12)
Wedi GmbH:
Tradition mit Zukunfts-Perspektiven (29)
Deutsche Bauwirtschaft:
Rückenwind für das Baugeschäft (38)
Impressum/Register (32/34)

Kultur und Dusch-WC



Foto: Geberit

Die „Geberit Nacht“ auf der Gartenschau in Sigmaringen stand ganz im Zeichen von Feuer, Wasser, Luft und Erde. Unter freiem Himmel erlebten die Besucher am ersten Septemberwochenende, wie junge Künstlerinnen die vier Elemente zum Leben erwecken. Mit selbst entworfenen Kostümen, kunstvollen Frisuren und einer vierteiligen Choreografie faszinierten sie das Publikum. Mit rund 10 000 Gästen war das Event, das der Sanitärtechnik-Hersteller gemeinsam mit der Sigmaringer Modelfachschule und einem Tanzstudio veranstaltete, sehr gut besucht. Neben dem Tanzspektakel wartete der Sponsor Geberit mit weiteren Attraktionen auf, wie bunt beleuchtete Lichtkegel und Wasserfontänen, die das Gelände in einen mystischen Zauberswald verwandelten. Ergänzend dazu informierte der Sponsor natürlich auch über seine Produkte, allen voran das Dusch-WC, dessen Top-Modell „AquaClean 8000plus“ Hauptpreis eines Gewinnspiels war.

Fortbildungsangebote

Mit 151 Veranstaltungen bietet die Akademie der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen im Wintersemester 2013/14 Architekten und Stadtplanern ein vielfältiges Fortbildungsangebot. Das Programm, das am 1. September 2013 veröffentlicht wurde, legt einen besonderen Schwerpunkt auf die Themen HOAI 2013, energieeffizientes Planen und Bauen, Nachhaltigkeit, Demografie fester Umbau, Barrierefreiheit und Denkmalschutz. Die Akademie hat in ihrem neuen Programm die Veranstaltungsreihe „Klimaschutz und Klimafolgenanpassung“, die vor einem Jahr gestartet worden war, deutlich ausgeweitet. Zum Thema „Nachhaltigkeit“ gehören außerdem zahlreiche Seminarangebote zur Energieeffizienz sowie zum barrierefreien und altersgerechten Planen und Bauen.

Das neue Halbjahresprogramm Oktober 2013 bis März 2014 kann im Internet abgerufen werden unter www.akademie-aknw.de. Die Broschüre mit dem Seminarprogramm ist auch in gedruckter Form erhältlich unter Tel.: (0211) 496748/58; Akademie der Architektenkammer NRW gGmbH, Zollhof 1, 40221 Düsseldorf.

Innovation ist, wenn aus Visionen Systeme werden.



Schlüter®-LIPROTEC

Mit LIPROTEC, der einzigartigen, neuen LichtProfilTechnik haben wir Fliesenprofile neu definiert. Und Licht, die vierte Dimension der Architektur, und Keramik zusammengebracht. Mit intelligenten Profilgeometrien, hochwertiger LED-Technik und variabler Steuerung setzen Sie kreative Akzente und inszenieren individuelle Erlebnisräume.

**Schlüter®
Systems**

Schlüter®-LIPROTEC. Vertrauen Sie dem Original.

www.schluter.de

St. Regis Grand Hotel: 5-Sterne-Facelifting in der Ewigen Stadt

ROM, DIE STADT VON DOLCE VITA UND ANTIKEN SEHENSWÜRDIGKEITEN, ZIEHT SEIT JAHRHUNDERTEN MENSCHEN AUS ALLER WELT AN. EGAL, OB SIE DAS KOLOSSEUM UND DEN VATIKAN SUCHE, AM FONTANA DI TREVI VON ANITA EKBERG UND IHREM NÄCHTLICHEN (FILM-)BAD TRÄUMEN ODER DAS GROSSSTADTLEBEN AUF DER VIA VENETO UND PIAZZA DI SPAGNA GENIESSEN: DIE EWIGE STADT HAT EINE UNVERGLEICHLICHE TRADITION DER GASTLICHKEIT.



© Matthias Hamel Fotografie

Daran knüpfte Ende des 19. Jahrhunderts der legendäre César Ritz (Hotel Ritz, Paris) an und eröffnete 1894 mit dem Grand Hotel in Rom einen Palast der Belle Époque, seinerzeit das erste komplett elektrifizierte Luxushotel in der Stadt mit Einzelbädern und Warmwasser. Jetzt wurde das St. Regis Grand Hotel, das heute zur internationalen Starwood-Gruppe gehört, einer sorgfältigen Renovierung im Wert von 35 Millionen Dollar unterzogen, die César Ritz gefallen hätte: Während die traditionelle Opulenz des Hauses erhalten blieb, zog in die Bäder zeitgemäßer Luxus mit Duschsystemen und Brausen aus dem Schwarzwald ein.

Mitten im Zentrum der quirligen italienischen

Hauptstadt, nur wenige Minuten vom Trevi-Brunnen oder der Spanischen Treppe entfernt, wird der Gast des St. Regis Grand Hotel elegant empfangen: Marmorsäulen flankieren die Lobby, die an einen Adelspalast erinnern. Daran anschließend geben Fresken, Spiegelwände und barockes Dekor dem Salone Ritz eine verschwenderische

Fresken, Spiegelwände und barockes Dekor sorgen für verschwenderische Pracht



© Matthias Hamel Fotografie



© Enrico Maria Santoni



Die stilvolle Form der Brausen zeigt sich in schwungvollen Linien, die glockenförmig nach unten auslaufen und mit einem weich angesetzten Ring abschließen.



Pracht. Unter den Lüstern aus Muranoglas im seinerzeit ersten öffentlichen Ballsaal Roms feiern nach wie vor namhafte Persönlichkeiten, Adelsfamilien und Prominente aus Gesellschaft und Wirtschaft. Der opulente Rahmen wird aber auch für andere, hochkarätige Veranstaltungen genutzt. Für Inkognito ist übrigens auch gesorgt: Das Grand-Hotel bietet sogar einen separaten, diskreten Diplomateneingang.

Alle 138 Zimmer und 23 Suiten sind individuell gestaltet, vor allem Empire- und Louis-XV-Stil in der klassischen Tradition der Grand Hotels prägen das Ambiente. Die Royal Suite steht dabei für Luxus pur: Holzsulpturen, große Spiegel und Kristall aus Böhmen, ein echter Aubusson-Teppich, Konzertflügel, Kamin und mehr erwarten den zahlungskräftigen Gast. Die Bottega-Veneta-Suite, benannt nach der italienischen Premium-Modemarke, und die Ambassador-Couture-Suite entwarfen zeitgenössische Künstler. Zum Hotel

Klassische Hülle für innovative Technologie

Bei aller Nostalgie, Glanz und Gloria: Auf zeitgemäße Technik und Komfort möchte auch der zahlungskräftige Upper-Class-Gast nicht verzichten. So zog jetzt in die großzügigen Zimmer und Suiten moderne Technik und Badkomfort ein: Brausentechnologie aus Schiltach im Schwarzwald sorgt in den Gästebädern für einen regengleichen, sanften Schauer. Dank der Hansgrohe-Airpower-Technologie, die das Wasser im Innern der Brause mit Luft anreichert, wird der Strahl weich, spritzt weniger von der Haut ab und umfängt den Duschenden warm und genussvoll.

Gleichzeitig wird aber auch weniger Wasser und damit weniger Energie verbraucht. Auch in einem Hotel, in dem wie hier Geld scheinbar keine Rolle spielt, gehört der Faktor Wasser- und Energieverbrauch zu einem wichtigen Teil der Wirtschaftlichkeitsberechnung.

Passend zum Ambiente: Die stilvolle Form der Brausen zeigt sich in schwungvollen, präzisen Linien, die glockenförmig nach unten auslaufen und mit einem weich angesetzten Ring abschließen. Auch die ergänzenden Details sind perfekt abgestimmt: von der Brausenstange bis zum stilechten Look eines klassischen Metallschlauchs passt alles zusammen.

Überraschend harmonisch fügt sich auch das moderne Design der „Showerpipe“ in das technische und ästhetische Facelifting der Luxusbäder. Hochwertige Flächen, sanfte Rundungen, Eleganz und dezenter Luxus zeichnen diesen Typus aus. Das flache Profil zur Wasserführung verschmilzt über den schräg angewinkelten Brausearm mit der flachen, 360 Millimeter breiten Kopfbrause. Der komfortable Durchmesser schenkt dem Duschenden viel Bewegungsfreiheit unter dem volumenreichen und mit Luft angereicherten Brauseregen. Einen Akzent setzt der dazugehörige Thermostat: Die Bedieneinheit bietet gleichzeitig eine praktische Ablagemöglichkeit für Duschutensilien.



Tradition atmen auch die Gästebäder. In das hochwertige Marmor-Ambiente ordnet sich die moderne Armaturen-Technologie geschickt unter.

Bio-Hotel Landgut A. Borsig:

Bioland-Zertifikat für die Badezimmer

bestehenden Haus eröffnet. Mit umweltfreundlicher Technik, werthaltiger Einrichtung und Öko-Produkten verbürgt sich das Hotel bis ins Detail für sein Bio-Label. Das betrifft nicht zuletzt auch die Ausstattung der Gästebäder, in denen unter anderem bodengleiche, fugenlose Duschflächen in Sachen Nachhaltigkeit ihren Beitrag dazu leisten sollen.



Hotelier Michael Stober ist stolz darauf, dass das Thema Nachhaltigkeit im neuen Bio-Hotel Landgut A. Borsig in Nauen ganzheitlich umgesetzt wurde und auch im Hotelalltag gelebt wird.

Wer ein Kulturgut von der Größenordnung des Landguts A. Borsig aufwendig, originalgetreu und einfühlsam renovieren möchte, muss ein Visionär sein. Michael Stober hatte eine Vision, als er im Jahr 2000 zum ersten Mal die verfallenen Gebäude aus rotem Ziegelmauerwerk am Groß Behnitzer See erblickte. Etwa 25 Kilometer westlich von Berlin liegt das Landgut der Eisenbahner-Dynastie Borsig im Havelland. Auf dem in der Mitte des 19. Jahrhunderts als landwirtschaftliches Mustergut geführten Ensemble mit über 30 000 Quadratmetern Grundfläche sollten einst Lebensmittel für die Werkskantinen der Eisenbahnarbeiter in den Borsig-Werken produziert werden. Heute hat Stober als Investor und Enthusiast der ersten Minute das denkmalgeschützte Gut zu neuem Leben erweckt.

Am Ende kann Michael Stober alles auf diesen Moment zurückführen, wenn er überlegt, wie es zu dem riesigen Projekt kam, das auf dem Landgut A. Borsig entsteht. Denn als er beschloss, diesen besonderen Ort zu kaufen, da wusste er noch fast gar



nichts über die großartige Geschichte des Landgutes A. Borsig, über den Geist, über die Möglichkeiten.

Das Landgut war eine Ruine, als Stober es übernahm, eingestuft als nicht mehr restaurierbar, eigentlich nur ein Grundstück voller Steine drauf – und dem Müll, den Anwohner hier jahrelang in die leeren Gebäude entsorgt hatten. Heute gibt es hier am malerischen Groß Behnitzer See im Havelland ein kleines Hotel, ein Restaurant, Räume für Hochzeiten, Tagungen und Kurse. Und ein faszinierendes Stück deutscher Geschichte, denn der Name Borsig steht für revolutionäre Ideen und Entwicklungen, die das ganze Land geprägt haben.

„Unser Haus“, erklärt der Inhaber, „ist im Kern eine ausgebombte Scheune, die nur noch teilweise erhalten war.“ Das Hotel umschließt sozusagen einen historischen Kern und einen Neubau. Den Tagungs- und Hochzeitsgästen, Erholungssuchenden und Kulturreisenden, die hier logieren, stehen insgesamt 105 Doppelzimmer, drei davon behindertengerecht, und 23 großzügige Suiten zur Verfügung. Letztere

In Brandenburg hat Michael Stober zusammen mit Tanja Getto eine alte Scheune zum Bio-zertifizierten Hotel umgewandelt. Im September 2012 wurde das Bio-Hotel Landgut A. Borsig in Nauen neben einem bereits



In einigen Gästebädern bildet eine Milchglas-Scheibe (Verbund-sicherheitsglas) die Rückwand der Dusche. Durch die zum Gästezimmer hin verglaste Wandöffnung fällt Tageslicht ins Bad (oben).

Das gesamte Bad ist mit großformatigen Fliesen (80 x 80 cm) ausgestattet; das wirkt nicht nur edel, die durchgehenden Flächen lassen sich auch besser reinigen (links).

werden gerne für mehrtägige Erholungsaufenthalte mit Ausflügen zum Groß Behnitzer See und in den Naturpark Westhavelland gebucht.

Beim Neubau konnte ein Drittel des historischen Baus erhalten werden. Der fehlende Teil wurde durch einen modernen Baukörper ergänzt. Stober möchte nicht einfach Neues gegen Altes tauschen: „Da, wo wir Neues einsetzen, tun wir dies immer im Dienste des Alten.“ Etwa 16 000 alte Steine sammelten die Bauarbeiter auf dem Gelände ein und verwendeten sie für das neue Hotel wieder. Die Ziegel wurden aufgeschnitten und zu einem Fußboden verarbeitet.

Den visionären Geist der Borsigs bestimmt auch die Technik des Hotels

moderne Regenwassernutzung für die WC-Spülungen und eine Hackschnitzelheizung bilden das Rückgrat des modernen, ökologisch ausgerichteten Hotels. Auch bei der Einrichtung wurden baubiologische Kriterien bedacht: „In Elektromog reduzierten Zimmern können die Gäste wie Gott in Frankreich schlafen“, so Stober, „auf Matratzen aus Bio-Kautschuk in metallfreien Betten, hergestellt in einer sozialen Werkstatt.“ Die Bretter des Fußbodens aus Eichendielen sind so krumm, wie der Baum gewachsen ist, und selbst die Teppiche im Eingangsbereich bestehen aus nachwachsenden Rohstoffen.

Da versteht es sich von selbst, dass sich diese nachhal-

tige Denkweise bis in die Gästebäder fortsetzt. Beispielhaft dafür sind die 140 x 80 Zentimeter großen Duschflächen aus Stahl-Email, die dank nachhaltiger Produktion, zeitlosem Design und Langlebigkeit ideal ins Konzept des zertifizierten Bio-Hotels passen.

Ein kleines Detail spielt in Sachen Hygiene eine besondere Rolle: Die Duschflächen weisen an den Ecken einen rechten Winkel bis in die Spitze aus. Das unterscheidet sie von anderen Duschwannen mit abgerundeten Ecken, für deren Fugung mehr Silikon notwendig ist, wodurch breite Wartungsfugen entstehen, die nicht nur optisch stören, sondern auch hinsichtlich Hygiene oder Dichtigkeit problematisch sein können, eben Wartungsfugen. Hier laufen die Ecken präzise ins rechtwinklige Fliesenraster, so dass sich die Duschfläche mit einer schmalen Silikonfuge den Fliesen anschließt und sich so perfekt ins Fußbodenbild fügt.

Um auch die geflieste Wand im Duschbereich möglichst frei von Fugen zu halten, fiel die Wahl auf großformatige Fliesen (80 x 80 Zentimeter). „Bei der Gestaltung des Duschbereichs wurde im Millimeterbereich gearbeitet“, kommentiert Michael Stober. Die großen Flächen mit dem geringen Fuganteil spielen auch beim Pflegeaufwand eine Rolle, da das Reinigungspersonal im Bio-Hotel nur mit ökologischen Putzmitteln unterwegs ist.

Politik im Landgut A. Borsig

Neben Technik, Landwirtschaft und Biologie war auch die Politik ein Themenfeld, für das sich die Borsigs engagierten. Dr. Ernst von Borsig junior, Urenkel und Nachfahre August Borsigs, übernahm 1933 das Gut und führte es bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs. Er war Mitglied im Kreisauer Kreis, der größten Widerstandgruppe gegen den Nationalsozialismus um Helmuth James Graf von Moltke und Peter Graf Yorck von Wartenburg. Die „Kreisauer“ entwickelten Ideen für die Zeit nach dem aus ihrer Sicht unvermeidlichen Untergang des Dritten Reichs und diskutierten ihre Ideen zu Ernährung und Landwirtschaft unter anderem auf dem Landgut A. Borsig.

Fotos: Bettina Text: mit Material aus dem Newsletter der Tridos Bank

„Wo wir Neues einsetzen, tun wir dies im Dienste des Alten.“
MICHAEL STOBER, HOTELIER

I. FC Nürnberg:

Erfolgs-Dokumente auf dem stillen Örtchen

IM NEUEN GEBÄUDE DES 1. FC NÜRNBERG SORGT SPÜLTECHNIK FÜR EIN SCHMUNZELN AUF DEM WC.



112 Jahre Club-Geschichte: Das neue Museum (rechts Bild) im Eingangsbereich ist wesentlicher Bestandteil des Funktionsgebäudes.

Die neue Club-Heimat des 1. FC Nürnberg am Sportpark Valznerweiher ist ein echter Hingucker: Äußerlich zeigt sich die rot-weiß gestaltete Fassade dynamisch und standfest gleichermaßen. Innen befinden sich neben Verwaltung und Management auch ein Museum und Jugendinternat. Und der Gewinnergeiste des traditionsreichen „Clubs“ begegnet den Benutzern sogar auf den Toiletten.

Heiner Stuhlfauth, Max Morlock, Dieter Eckstein und Marek Mintal warten schon. Die Fußballlegenden haben als überlebensgroße Figuren im Neubau ihren prominenten Platz im Eingangsbereich eingenommen, wo ein Museum entstanden ist. 112 Jahre Club-Geschichte werden hier präsentiert. Zwischen der Urkunde des Gründers Emil Dürbeck, dem grünen Torwartpullover von Edi Schaffer und den „magischen“ Schuhen von Max Eiberger wird Fußballgeschichte erlebbar gemacht.

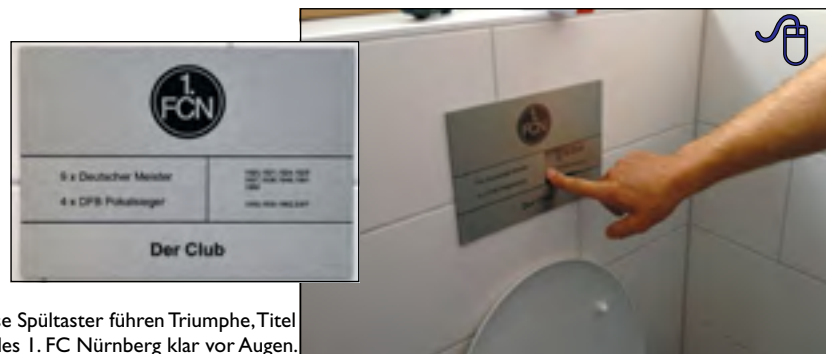
Im Juli 2011 wurde der Grundstein für das neue Funktionsgebäude des fränkischen Traditionsvereins gelegt. Es folgten 400 arbeitsreiche Tage, in denen Räumlichkeiten für Spieler, Trainer- und Funktionsteam geschaffen wurden. Ziel war es, eine umfassende Modernisierung und infrastrukturelle Verbesserung für den großen Personalapparat zu erreichen. Seit September 2012 sind nun erstmals in der Vereinsgeschichte alle Abteilungen des 1. FC Nürnberg unter einem Dach vereint.

Auf der 3 000 Quadratmeter großen Gesamtnutzfläche befindet sich neben dem Museum auch die Verwaltung. Von Fanbetreuung bis Stadionmanagement, von Fußballscouting bis Buchhaltung, stets geht es um die Weiterentwicklung der Arbeit vor Ort. Im Rahmen der Lizenzspielerabteilung gibt es Trainer-, Arzt- und Ruheräume, Umkleiden und Fitnessbereiche. Schwerpunkt des Neubaus ist das Fußballinternat für die jungen Talente des 1. FC Nürnberg: 15 Zimmer

mit Sanitärbereichen, Aufenthaltsräume sowie Büros für Trainer und Betreuer sind hier angesiedelt.

Die Idee der zeitgenössischen und intensiven Nachwuchsförderung wollte auch Robert Gärtner unterstützen. Gärtner ist Handelsvertreter des Sanitärherstellers Tece im Nürnberger Land und eng mit dem Club verbunden, nicht nur weil sein Sohn Sebastian seit Jahren beim Club spielt. „Ich komme täglich an dem Clubgebäude vorbei und bin auch ein Cluberer. Insofern war es mir eine echte Herzensangelegenheit.“ Um das Bauvorhaben zu realisieren, brachten sich zahlreiche in und um Nürnberg ansässige Unternehmen als Partner für den Bau ein. In Zusammenarbeit mit dem Architekturbüro Ralf Matuschek und dem Ingenieurbüro Gaal + Gaal hatte daher auch Robert Gärtner den Wunsch, sich mit um das Innenleben des neuen Club-Zuhauses zu kümmern.

Vorwand- und Spültechnik ist sein Fachgebiet, und so wurden entsprechend insgesamt 100 Vorwandsystem-Module aus seinem Vertretungs-Portfolio eingebaut, sowohl Waschtisch- als auch WC- und Urinal-Module. „Erstklassige Bedingungen sind ganz



Spezialanfertigung fürs WC: Diese Spültaster führen Triumphe, Titel und Tore des 1. FC Nürnberg klar vor Augen.

Fotos: Anestis Aslanidis/Tece

wichtig für den Club“, so hatte es der Club-Torhüter Raphael Schäfer ausgedrückt. Ein zeitgemäßer, komfortabler Neubau, an dem sich die „Cluberer“ richtig zu Hause fühlen und sich der Verein auch sportlich weiterentwickeln kann, das war die Vision des Managements. Präsident Franz Schäfer unterstrich die Wichtigkeit: „Vor allem der Bau des Jugendinternats gilt als Investition in unsere Zukunft.“ Zur Realisierung konnten alle Club-Fans eine Anleihe als lukrative Geldanlage zeichnen, die bei einer Laufzeit von sechs Jahren mit sechs Prozent jährlich verzinst wird. Die Unterstützung war überwältigend: Dank dem in Höhe von sechs Millionen Euro aufgelegten Emissionsvolumen konnte das wichtige Zukunftsprojekt des 1. FCN ohne Bankfinanzierung verwirklicht werden.

Die Investitionen wurden nicht zuletzt auch für die Ausstattung in den Sanitäranlagen verwendet. Sichtbarer Teil dessen sind unter anderem die Betätigungsplatten. Gärtner: „Aufgrund der besonderen Konstruktion des Spülkastens sind die WC-Betätigungen relativ klein. So fügen sie sich in jedes Ambiente ein.“ An den Urinalen sorgt Infrarot-Sensorik für hygienische Bedingungen. Die Stromversorgung der Urinal-Elektronik erfolgt im Nürnberger Gebäude über ein externes Netzteil mit 230 Volt.

Auch Wasser sparen stand bei diesem Projekt auf der Agenda. So wird dank Zwei-Mengen-Spültechnik das „kleine Geschäft“ mit nur drei Litern beseitigt. Beim Urinal ist mithilfe

der elektronischen Auslösung und Pausenfunktion sogar eine Sparquote von bis zu 40 Prozent möglich.

Aber für Robert Gärtner war nicht nur die Technik wichtig: „Bei diesem Traditionsverein wollte ich die Erfolgsgeschichte sichtbar machen, auch im Sanitärbereich.“ Seine Idee: Man nehme eine Betätigungsplatte (in diesem Fall „Tecequare“), die auf die Wirkung des Edelstahls und die Integration durch ihren superflachen Aufbau setzt, und ergänze sie mit den sportlichen Ehren des 1. FCN. Fertig ist die Spültaste der etwas anderen Art.

Triumphe, Titel, Tore: Aus der Idee wurde ein Konzept, dann folgte ein erster Entwurf. Und als Gärtner die mit Siebdruck beschriftete Betätigungsplatte vorzeigte, waren die Reaktionen deutlich: „Da hieß es, dass man im Verein schon einen passenden Platz für die schöne Ehrentafel finden würde. Dass es sich um einen WC-Spültaster handelt, war ein Gag erst auf den zweiten Blick“, freut sich Gärtner heute noch über seinen Coup. Inzwischen sind die fünf extraflachen Edelstahlplatten in den repräsentativen Toilettenräumen eingebaut, im Museumsbereich und beim Vorstand. Dass der 1. FC Nürnberg neun Mal deutscher Meister und vier Mal DFB-Pokalsieger war, können die Besucher nun auch in dieser Situation nachvollziehen. Erfolge kann man also auch am stillen Örtchen feiern, beim Club ist das kein Widerspruch in sich. Ob auf Betätigungsplatten Platz gelassen wurde für weitere Club-Erfolge, ist allerdings nicht überliefert.

Info-Serviceziffer [51304]

Sopro DF 10® DesignFuge Flex

Dauerhaft schön und hygienisch.

FLIESEN & PLATTEN
Leserwahl
Produkt des Jahres 2012
1. Platz



Download-Scan für
technische Produkt-
information



- Kalkschleierfrei und gleichmäßige Farbbrillanz durch OPZ®-Technologie
- Pflegeleicht, da wasser- und schmutzabweisend
- Für Fugenbreiten von 1–10 mm, innen und außen
- Erhöhte Widerstandsfähigkeit auch gegen saure Reinigungsmittel*
- Bereits nach ca. 2 Stunden begehbar, nach ca. 12 Stunden belastbar
- Mit Sopro Glitter in gold und silber veredelbar
- In 3 Eimergrößen: 1 kg, 5 kg und 10 kg

*im Vergleich zu herkömmlichen zementären Sopro Fugenmörteln bei haushaltsüblicher Anwendung

Standard vs. Individualität in der Architektur

Architekten, Innenarchitekten und Architekturkritiker aus über zehn europäischen Ländern und Übersee (USA, Kanada und China) trafen sich Ende Juni 2013 im Werk Buchtal zum „Tile Award Symposium“, das von Architekturkeramik-Anbieter Agrob Buchtal initiiert wurde. Die Konferenz mit dem Titel „standard versus custom-made“ sollte die Rolle von Standardprodukten und Sonderlösungen in der Architektur beleuchten. Wesentlicher Bestandteil des Tages waren sogenannte „Pecha-Kucha-Vorträge“ (siehe Info-Kasten) junger, innovativer Architekten. Neben Diskussionsrunden und informellen Gesprächen bildete die Hauptrede des international renommierten Architekten Alejandro Zaera-Polo, die wertvolle Aspekte und Denkanstöße vermittelte.

Obwohl bei der Wahl des Konferenztitels ganz bewusst ein Gegensatz zwischen Standard- und Sonderlösungen hergestellt wurde, machten viele Präsentationen und die anschließende Diskussion deutlich, dass eine scharfe Abgrenzung zwischen beiden Kategorien nur in den seltensten Fällen möglich ist. Insbesondere dem Begriff „Standard“ wird häufig Mehrdeutigkeit unterstellt, da er je nach Kontext negativ behaftet sein kann als Gegenteil von Individualität oder positiv im Sinne von „Maßstäbe (Standards) setzen“. Umgekehrt werden „Sonderlösungen“ oft mit hoher Qualität gleichgesetzt. In einigen Beiträgen wurden denn auch die Probleme bei der Abgrenzung deutlich: So könne man einerseits Standarderzeugnisse kreativ in individuelle Designlösungen einbinden, während andere Referenten illustrierten, dass auf Standards basierende Projekte sich durch Sonderlösungen ergänzen und aufwerten lassen.

So gäbe es Beispiele dafür, wie man sich zum Beispiel durch individualisierte Standardlösungen von der Masse abheben



Es gibt keinen allgemein gültigen Königsweg für die Realisierung des perfekten Projekts
ALEJANDRO ZAERA-POLO,
ARCHITEKT

und natürlich auch Kosten sparen könne, resümierte Stephanie Still (Design in Architektur, Deutschland), eine der Pecha-Kucha-Referentinnen. Auch andere Symposium-Teilnehmer stellten in ihren Beiträgen den kategorischen Gegensatz zwischen beiden Begriffen infrage und zeigten, dass Standard- und Sonderlösungen oft fließend ineinander übergehen oder einander überlappen.

Einen praxisorientierten Beitrag steuerte Alejandro Zaera-Polo anhand von geplanten Projekten bei, die Standardprodukte und spezielle Lösungen auf ganz unterschiedliche Art und Weise verbinden. Mit Fokus auf das Beispiel Fassadendesign legte er dar, wie sich der Begriff Standard durch digitales Design und digitale Herstellprozesse ganz neu definieren lässt, nämlich als massenhafte Individualisierung von Bau-Elementen.

Auszeichnung der besten Pecha-Kucha-Präsentationen

Pecha-Kucha ist eine innovative Vortragsform, die in Japan entwickelt wurde. Diese Präsentationen beschränken sich auf 20 Schaubilder, die jeweils 20 Sekunden gezeigt und erläutert werden. Solche nur knapp sieben Minuten langen Kurzreferate sind eine Herausforderung für die Vortragenden und die Jury, die die Beiträge bewertete. Unter Berücksichtigung der Kriterien Kreativität, Inhalt und Präsentationsstil kürte das Gremium drei gleichberechtigte Gewinner: Albuquerque Goinhas (Embaixada Arquitectura, Portugal) für seinen originellen künstlerischen Ansatz, Chris Precht (Penda, Österreich/China) für seine architektonisch-konzeptionelle Stringenz (siehe auch unser Interview) und Agata Wozniczka (BudCud, Polen) für ihre gelungene Mischung aus Philosophie und Architektur.

Begleitet wurde das „Tile Award Symposium“ von vielen engagierten Diskussionsrunden in kleinerem und auch großem Kreis.



Fotos: Agrob Buchtal

„Das Symposium diente nicht der Beeinflussung, sondern dem Austausch von Ideen und Ansichten“

IVANA MIROSAVIC (IM.ARCHITEKTUR, SERBIEN)

Für ihn führen Standard- und Sonderlösungen eine harmonische Koexistenz. Alejandro Zaera-Polo: „Es gibt keinen allgemein gültigen Königsweg für die Realisierung des perfekten Projekts oder für die Zusammenarbeit mit Auftraggebern“.

Diese Gratwanderung gelingt Alejandro Zaera-Polo auf unterschiedliche Art und Weise, wobei er seine Aufgabe für jedes einzelne seiner zahlreichen Projekte spezifisch interpretiert: Sein architektonisches Schaffen beinhaltet alle Arten von Wohnbauten ebenso wie Hotels, Museen, Theater, Universitäten, Transport- und Infrastruktur-Einrichtungen oder Projekte wie den spanischen Pavillon der Weltausstellung Expo 2005 in Aichi (Japan). Seiner Ansicht nach genüge es heutzutage als Architekt nicht mehr, die eigenen Vorstellungen und den eigenen Geschmack mit aller Gewalt durchzusetzen, vielmehr müsse ein Planer die maßgeblichen Personen und Gruppen überzeugen oder noch besser begeistern. Dieser Aspekt war letztlich auch die Quintessenz der folgenden Diskussion zwischen dem Hauptredner und den jungen Architekten.

Dialog zwischen Kreativen und Produzenten

Welche Erwartungen haben Architekten an die Bau-Industrie und umgekehrt?

Diese Frage wurde in einer Podiumsdiskussion im Rahmen des Symposiums erörtert. Eines der Resultate dieser Debatte war, dass ein frühzeitiger qualifizierter Austausch im Vorfeld von Projekten für beide Seiten unabdingbar ist. Die Architekten zeigen großes Interesse daran, wie die eingesetzten Produkte hergestellt werden, um neue Möglichkeiten zu entdecken und Grenzen zu verschieben. Manuelle Gautrand drückt dies so aus: „Dialoge und Veranstaltungen wie diese sind wichtig. Wir Architekten wollen gefragt werden und freuen uns über die Möglichkeit, mitzugestalten“. Dies kam auch durch die vielen Fragen und Anregungen bei der Führung durch das Werk Buchtal zum Ausdruck. Dem Titel der Fachtagung folgend, wurden dabei zwei Betriebsteile besichtigt: Einerseits die Herstellung von Standardprodukten, andererseits die Fertigung von Spezialartikeln im Stile einer Manufaktur.



Info-Serviceziffer [51305]



„Keine extra Aufbauhöhe bei bodengleichen Duschen in Holzdecken?“

Das geht doch gar nicht!“

Geht doch! Mit der neuen wedi Fundo Ligo

Das 20mm-Fertigelement mit bis zu 0mm Aufbauhöhe und eingebautem Gefälle.

Mit der neuesten Produktserie Fundo *Ligo* sorgt wedi für noch mehr Einbaumöglichkeiten und kreative Bad-Ideen. Egal ob Altbauanierung oder Neubau in Holzbauweise – die neue wedi Fundo *Ligo* wurde speziell für wasserdichte Badplanungen auf Holzdecken konzipiert. Sie ist im Randbereich nur 20mm stark, direkt verfliesbar und lässt sich daher optimal in die Deckschicht einbinden, ohne unnötig an Höhe aufzubauen.

durchgehendes und exakt gleichmäßig ausgeführtes Gefälle

zu 100 % wasserdicht



NEU kombinierbar mit allen Fundo Abläufen

rollstuhlbefahrbar ab einer Fliesengröße von 5x5 cm

Digitale Architektur und die Zukunft

DER WIENER ARCHITEKT CHRIS PRECHT ÜBER DIE CHINESISCHE ARCHITEKTUR-TRADITION, DIE UNFEHLBARKEIT DES COMPUTERS, DEN UNPERFEKTIONISMUS IN DER ARCHITEKTUR UND DAS LERNEN NACH DEM STUDIUM.



Foto oben: Ein Modell des Xiang Yang Hotels, das derzeit in Bau ist.

Der Wiener Architektur-Absolvent Chris Precht beim diesjährigen Tile Award Symposium von Agrob Buchtal in Regensburg.



Einer der in Bezug auf die Kriterien Kreativität, Inhalt und Präsentationsstil sehr interessanten Pecha-Kucha-Vorträge beim diesjährigen Tile Award Symposium von Agrob Buchtal in Regensburg war der des jungen Wiener Architektur-Absolventen Chris Precht.

Precht absolvierte einen Bachelor-Studiengang in Architektur an der Technischen Universität Innsbruck und schloss sein Studium an der Technischen Universität Wien Anfang 2013 mit Auszeichnung ab. Von 2008 bis 2010 arbeitete er als leitender Entwurfsarchitekt für NOX Lars Spuybroek in Rotterdam und Graft in Peking. 2012 gründete er ‚Penda‘ zusammen mit seinem Partner Sun Dayong, der ebenfalls für Graft tätig war. ‚Penda‘ ist ein Designer-Netzwerk, das aus Überzeugung innovative, ökologische und elegante Antworten auf soziale, urbane, funktionale und formale Fragen liefert. Architekt Peter Reischer sprach mit ihm über Digitalisierung in der Architektur und die Folgen der Globalisierung.

? Herr Precht, ist es nicht schwierig, um nicht zu sagen: eine Herausforderung, in Wien und Peking gleichzeitig zu arbeiten?

! Ja, das ist natürlich sehr viel mit Reisen verbunden, aber ich bin noch ein junger Architekt. Auf der einen Seite möchte ich in Wien bleiben, weil der Lebensstandard in Wien einfach viel besser und höher ist, auf der anderen Seite gibt es in Wien und Österreich relativ wenig Möglichkeiten zu bauen, es ist sehr schwer, irgendwo hineinzukommen. In China sind aber die Möglichkeiten gegeben, meine Verlobte ist aus China und mein Partner auch, so haben wir in China die Möglichkeit zu bauen. Wir designen also in Österreich für China.

? Wie bringen Sie in Ihren Arbeiten diese beiden doch völlig unterschiedlichen Kulturen zur Deckung?

! Ich weiß nicht, wie viel von der chinesischen Kultur in der Architektur übrig geblieben ist oder bleibt. Wenn man sich die Prestigebauten, die jetzt geplant werden, anschaut, dann sind die nur ganz selten von chinesischen Architekten gebaut, und wenn, dann haben die ihre Ausbildung in Harvard etc. bekommen.

? Wie stehen Sie zu der Tatsache, dass österreichische und internationale Architekten in Ländern wie Kasachstan, Georgien und auch China Bauwerke für die dortigen, oft gar nicht demokratisch orientierten Machthaber, Politiker und Systeme errichten?

! Wenn die Architektur in sozialer, in politischer Hinsicht eine Verbesserung der dortigen Zustände bringen kann, warum sollte man es dann nicht machen. Ich sehe mich eigentlich nicht als Architekt, der Eventbauten macht. Es ist sehr aber leicht,

vom Westen aus über das, was in China passiert, zu urteilen. Da wird in gewisser Weise auch viel vorverurteilt. Ich habe zwei Jahre in China gelebt und gesehen, dass es vieles gibt, was

nicht in Ordnung ist. Zum Beispiel war die Berichterstattung in den westlichen Medien über China im Zusammenhang mit den Olympischen Spielen das genaue Gegenteil von dem, was wirklich passiert ist.

? Die Tatsache, dass Architekten, unabhängig von ihrer eigenen kulturellen Herkunft und Prägung, auf der ganzen Welt, überall und alles bauen können – ist das nicht eine eher negative Folge der Globalisierung?

! Ja, sicherlich, man merkt die Sünden der Globalisierung, die in China zum Beispiel im Städtebau verbrochen werden. Prestigebauten für Provinzpolitiker, das geht in eine völlig falsche Richtung. Ein Architekt, der mit diesen Prozessen richtig umgeht, ist für mich der chinesische Architekt Wang Shu, bei ihm gibt es noch einen menschlichen Bezug.

? Welchen Einfluss haben die heutigen üblichen Tools und Visualisierungstechniken auf Ihre Arbeit, Ihr Denken?

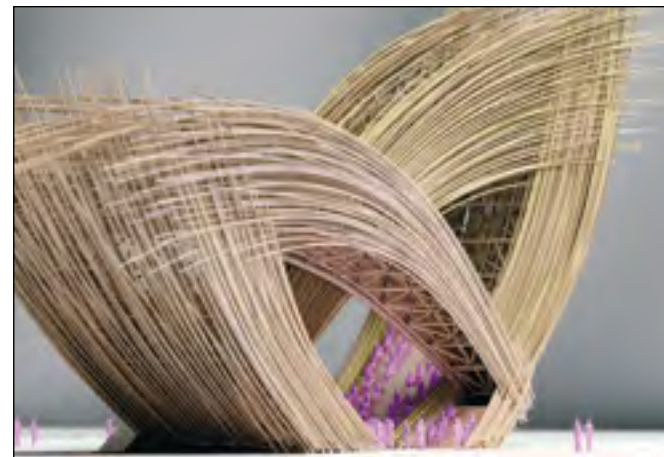
! Das ist eine gute Frage. Ich würde mich schon als digitalen Architekten bezeichnen. Das habe ich auf der Universität ja schließlich gelernt. Aber ich bin völlig gegen das, wofür der Begriff ‚digitale Architektur‘ steht. Ich bin gegen das Endprodukt der digitalen Architektur: Alles, was der Computer entwirft, muss perfekt sein.

? Der Computer macht keine Fehler?

! Genau! Die Form, die Kurve ist perfekt rund, die Linie perfekt gerade, alles ist durchdesignt. Ich aber liebe die Unvollkommenheit den Unperfektionismus. Ich ziehe einen chinesischen ‚brush-stroke‘ immer der computergenerierten Linie vor. Und das will ich auch in meiner Architektur realisieren. Es hat ja immer einen Unperfektionismus in der Architektur gegeben, durch die verwendeten Materialien oder durch die Handwerker.

? Das Menschliche eben!

! Ja, und das fehlt in der digitalen Architektur vollkommen.

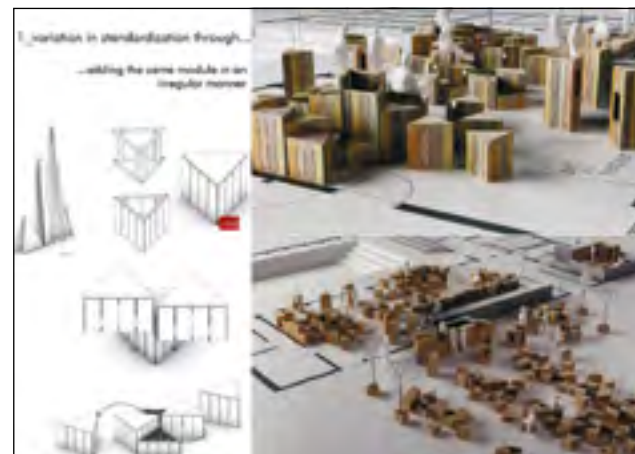


? Stimmen Sie mir zu, wenn ich sage, dass der Mensch verloren geht durch diese extreme Benutzung der digitalen Möglichkeiten? Die (traditionelle) Kette Kopf-Hand-Papier wird unterbrochen, und eine Maschine übernimmt die Ausführung.

! Ja, aber nur zum Teil. Ich glaube, dass man die menschliche Perspektive schon in den Computer einbinden kann. Nur muss der Computer anders verwendet werden, als man es jetzt in der Universität lernt. Er darf keine Designentscheidungen übernehmen, die Architektur muss immer noch in einem Kontext stehen, sie muss inhaltlich konzipiert werden, auf den Ort und die Funktion bezogen werden. Der Computer übernimmt nur die Ausführung, das Rendering, das schließt nicht unbedingt den Bleistift aus. In einer gewissen Weise verlängert er sogar die Kette, ich denke zumindest so oder möchte es so denken.

? Manche der auf Ihrer Homepage präsentierten Objekte und auch Architekturen scheinen eher aus einer Liebe zur Form, aus einem gewissen Spieltrieb heraus entstanden zu sein, zum Beispiel Woodwork, Living Leaves, div. Lichtobjekte, Snow Apartment.

! ‚Living Leaves‘ ist wirklich ein perfektes Objekt, ein Designstück, ein Sitzobjekt. Es wird aber handwerklich umgesetzt; wir sind gerade dabei, mit einem Tischlereibetrieb die ersten Prototypen zu bauen. Es ist aus Holz, also aus einem Material, das altert und sich verändern kann. Es ist haptisch, man kann es angreifen.



Linkes Bild: „Blossom Gate“ übersetzt Pinselstriche in ein Architekturprojekt. Rechtes Bild: Das Projekt „Sliced Perception“ befindet sich derzeit in der Realisierungsphase.

Das ist wiederum das Unperfekte bei einem perfekt gestylten Objekt. Also auf der einen Seite das Digitale, mit dem man die Form schaffen kann und auf der anderen Seite das Handwerkliche. Das Projekt ‚Blossom Gate‘ ist genau das, was ich anstrebe: die 1:1-Übersetzung des Pinselstriches. Es wäre extrem schwierig, diese Architektur ohne Computer zu entwerfen.

? Der ‚Cola-Bow‘ wiederum hat einen sehr verständlichen Umweltaspekt als Thema. Nachhaltigkeit, Ökologie etc. Ich empfinde dieses Projekt als sehr widersprüchlich zu vielen anderen Projekten Ihrer Homepage.

! Das ist ein Projekt, wo man Ökologie 1:1 übernehmen kann, das passiert ja sonst selten in der Architektur. Durch das Eintreten der neuen Medien in die Architektur ist das Feld der Architektur sehr groß geworden. Wir möchten es einfach bespielen, bevor wir uns eine eigene Agenda anlegen. Das ist schon o.k., wenn da eine kleine Diskrepanz mit den anderen Projekten entsteht.

? Wie ist Ihr Zugang zur Architektur? Eher vom Raum und der Vorstellung her, von der Realität und dem Modell oder der Visualisierung?

! Ich bin erst vor Kurzem mit dem Studium fertig geworden, in mir schlummert noch immer der Studentenstress. Jetzt soll der von der Vorstellung „I wanna be an architect“ abgelöst werden. Ich versuche meine Anschauung von Architektur etwas zu ändern. Als Student macht man das, was die Software oder das Programm kann, jetzt versuche



Linkes Bild: „Living Leaves“ ist ein Sitzobjekt aus Holz und verbindet das unperfekte Material mit perfektem Design. Rechtes Bild: Der „Cola-Bow“ soll Nachhaltigkeit und Ökologie thematisieren.

Interview: Peter Reischer. Fotos und Grafik: Penda, Agrob Buchtal

ich das zu machen, was vielleicht ‚richtig‘ ist. Es gibt das Zitat: „Was nicht gebaut wird, zählt nicht!“ Ich würde das ersetzen durch die Aussage „Das, was die Konversation, die Auseinandersetzung in der Architektur nicht weiterbringt, zählt nicht!“ Der Architekt hat eine Verantwortung für die Gesellschaft und er dient ihr durch das, was er baut. Und diese Verantwortung versuche ich gerade zu entwickeln. Jetzt

nach dem Studium beginnt das Lernen.

Bei Ihrem Projekt „Sliced Perception“ stellen die Entwurfsskizzen ein eindeutiges Konzept dar. Sie sind gerade in der Realisierungsphase der Architektur, entspricht die Realität Ihren

Vorstellungen? Haben Sie Ihr Konzept durchgebracht?

! Jein, aber mehr ja als nein. Von den Skizzen her war es fragiler, mehr Linien in der Landschaft. Man versucht ja in der Architektur Ideen so lange durchzuhalten, wie es nur irgendwie geht. Bei 15 Meter hohen Stelen, ist eine Menge Stahl und Konstruktion nötig, da entsteht ein gewisses Volumen. Wir versuchen es so klein wie möglich zu halten. Die Grundidee, mit vertikalen Elementen die Landschaft dahinter zu ‚schneiden‘, die ist immer noch präsent.

Nehmen Sie oft an Wettbewerben teil?

! Zu selten. Wir suchen uns die Wettbewerbe aus, die in unserem Interessensgebiet liegen und bei denen wir - als junge Architekten - teilnehmen dürfen, wo man nicht bereits gebaute Gebäude vorweisen muss.



Peter Reischer, Mag. arch., studierte Architektur an der Technischen Universität Wien und an der Universität für angewandte Kunst in Wien bei Arch. Schlesinger, Arch. Holzbauer, O.M. Ungers, Diplom bei Prof. Architekt Hollein. Bis 2009 war er als Manager, Grafiker und in der Werbung tätig, heute ist er leitender Redakteur des Fachmagazins *architektur* und schreibt als freischaffender Journalist und Architekturkritiker für verschiedene Zeitschriften und Magazine.

Unbegrenzte Haltbarkeit: Im „FrischeZentrum Prenzlauerberg“ macht ein handgemaltes Fliesenbild von Annelie Somborn Lust auf Frischfisch.



Fotos: Annelie Somborn

FLIESEN ALS UNVERWECHSELBARE UNIKATE

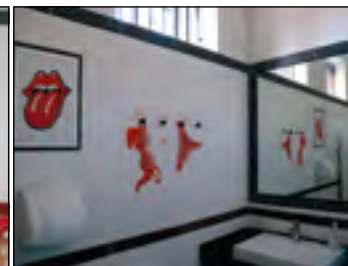
Sie musste einige, scheinbar ziemlich weite Umwege gehen, bevor Annelie Somborn sich der Kunst widmete, die heute ihr Lebensinhalt ist. Zwar studierte sie Kunst und Textildesign in Bonn und Berlin, aber vor der Fliesenmalerei versuchte sie sich in eher weniger kunstvollen Ausbildungsberufen: der Schäferei und der Zahntechnik. Der Fliesenmalerei begegnete sie erst 1986, dafür aber so intensiv, dass sie sich umgehend einen Brennofen kaufte und mit den Versuchen begann. Das ging nicht ohne Fehlschläge, aber die halfen ihr, hinter die Geheimnisse dieses traditionellen Handwerks zu kommen.

Seitdem entwickelte sich die Fliesenmalerei vom Hobby zum Hauptberuf. Die Freude an dieser alten Handwerkskunst und ihr Ideenreichtum und ebenso die verschiedensten Ideen der immer zahlreicher werdenden Kunden sorgen für ein vielfältiges Repertoire.

Mal war es eine Jugendstilbordüre über 3 Etagen, mal ein historischer Herdspruch, ein üppiger bunter Blumenstrauß oder ein großes Wappen. Besonders ausgefallen war der Auftrag des „Stones Fan Museum“ in Lüchow, eine lebensechte Person. Auch das 12 Meter lange Bild für die Theke eines Fischgeschäfts fiel aus dem Rahmen.

Mit viel Phantasie und künstlerischer Kreativität, zusammen mit Liebe zum Detail und handwerklichem Können entstanden so die unterschiedlichsten Motive, die der Brennofen zu farbenprächtigen langlebigen Unikaten veredelte.

Je nach Motiv oder Anwendung werden die Bilder in Unter- oder Aufglasurtechnik gebrannt. Ob zarte Girlanden wie in dem Bad oben rechts oder üppige Wandbilder, beide Techniken ergeben langlebige und farbenprächige Dekorationen.



Die Toiletten des im Mai 2011 eröffneten „Stones Fan Museum“ in Lüchow, das wohl erste und einzige Museum seiner Art, dekorierte Annelie Somborn stilschlecht mit dem typischen Stones-Symbol, der roten Zunge. Zentraler

Hingucker ist das Fliesenbild des Zungen-dekorierten Urinal-Benutzers. Die indes waren in der Lüchower Damenwelt keineswegs unumstritten. Gegründet und initiiert wurde das Museum von dem wohl dienstältesten Rolling Stones-Fan der Welt: Ulli Schröder.



- Promotion -

Kreisverkehr in kunstvoller Geometrie

Kunst am Bau ist nicht einfach nur ein Kostenfaktor bei Bauvorhaben, privat, öffentlich oder gewerblich.

Vornehmlich verbindet man sie mit dem Hochbau. Welche Möglichkeiten Kunstobjekte auch im öffentlichen Raum eröffnen, demonstrieren die Schweizer Eidgenossen in Basel. Die Stadt ist per se schon reich an Kunstschatzen, denke man nur an das eindrucksvolle Museum Tinguely. Seit Neuestem können sich auch Baseler Verkehrsteilnehmer einen Moment der Kunst-Betrachtung gönnen, sofern das übliche Verkehrs-Chaos es ermöglicht.



Ein bemerkenswertes Beispiel moderner Kunst entstand nämlich im Einzugsbereich des international agierenden Pharma-Konzerns Novartis Pharma AG. Hier entsteht zurzeit der Novartis Campus, auf dem demnächst ca. 10 000 Menschen arbeiten werden. Vor dem Werksgelände St. Johann kreierte der Künstler Peter Regli ein ungewöhnliches Werk an einem ungewöhnlichen Ort: ein Mandala (geometrisches Schaubild) auf einem Verkehrskreisel.

Die Charakteristika und Besonderheiten des Schaubilds sind aus der Vogelperspektive besonders gut ersichtlich. Aber auch aus ebenerdiger Perspektive zieht der Kreisel mit einem Durchmesser von rund 12,5 Meter die Blicke magisch an. Der äußere Betonring besteht aus sechs vorgefertigten Elementen, das Innere aus einer gewölbten Ortbeton-Platte. Darauf wurden über 900 Stück Keramikfliesen der Marke Agrob Buchtal in verschiedenen Formaten und elf speziell entwickelten Farben verlegt.

Als Basis diente das Merkblatt des Schweizerischen Plattenverbandes „Bodenbelagskonstruktionen mit Keramikplatten außerhalb von Gebäuden, Verlegung im Drainagemörtelbett“. Der Betonkörper wurde mit einem Gefälle von 1,5 Prozent erstellt und einer Flüssigkunststoffabdichtung versehen.

Ähnlich wie beim Aufbau war auch bei den Keramikfliesen besondere Akribie gefragt. Im hauseigenen Glasurlabor des Keramik-Herstellers im Werk Buchtal in Schwarzenfeld wurden elf projektspezifische Sonderglasuren gemäß den Vorstellungen des Künstlers entwickelt. Hier erfolgte anschließend auch die Produktion der keramischen Elemente ebenso wie die Koordination der anschließenden Schritte, nämlich die passgenaue Aufteilung und der präzise Zuschnitt der Einzelplatten per Wasserstrahl. Ergänzend dazu wurde ein detaillierter Verlegeplan erstellt, der darstellte, an welcher Stelle welche Einzelplatte zu liegen hat.

Besonders relevant in diesem Zusammenhang sind die Vorteile der verwendeten Fliesen und Glasuren, sowie deren

absolute Farb- und Lichtechtheit: Selbst bei extremer Sonneneinstrahlung wie in diesem Fall gibt es kein Verblässen, Ausbleichen oder andere unerwünschte Veränderungen.

Der Künstler:

Peter Regli wurde 1959 in Andermatt (CH) geboren und lebt heute in der Schweiz und den USA. Seine künstlerischen Aktivitäten erstrecken sich über vier Kontinente. Mit Wurzeln in der „Land Art“ und im Interventionismus misst er sich an den Dimensionen des Außenraums und macht ihn zur Bühne für seine Eingriffe. Sein „Reality Hacking“ kann die beiläufige Form subtiler Veränderungen annehmen oder den verblüffenden Effekt surrealistischer Konfrontation. Der Künstler tritt dabei nahezu in den Hintergrund. Es geht ihm vielmehr um eine anonyme Intervention im öffentlichen Raum, wo er ähnlich einem „Hacker“ in die Wahrnehmung des Betrachters eingreift und die Realität verzerrt. Die Website „realityhacking.com“ zeigt Bilder seiner weltweit realisierten Projekte.



Bauherr:	Novartis Pharma AG, Werk St. Johann, CH-Basel
Künstler:	Peter Regli (Reality Hacking), CH-Zürich
Projektleiter:	Markus Bucher, CH-Zürich
Bauchemische Produkte:	Mapei Suisse SA, CH-Sorens
Drainagematten:	Gutjahr Systemtechnik GmbH, CH-Sils
Drainagemörtel:	Mohler und Nager, CH-Pratteln
Keramikfliesen:	Marke Agrob Buchtal, Sonderglasuren im Stil der Serie CHROMA II,
Fliesenarbeiten:	Hess AG, CH-Liestal

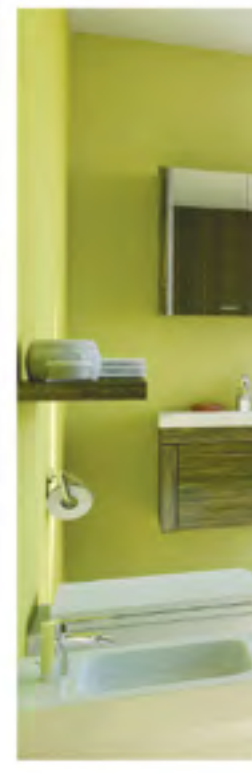
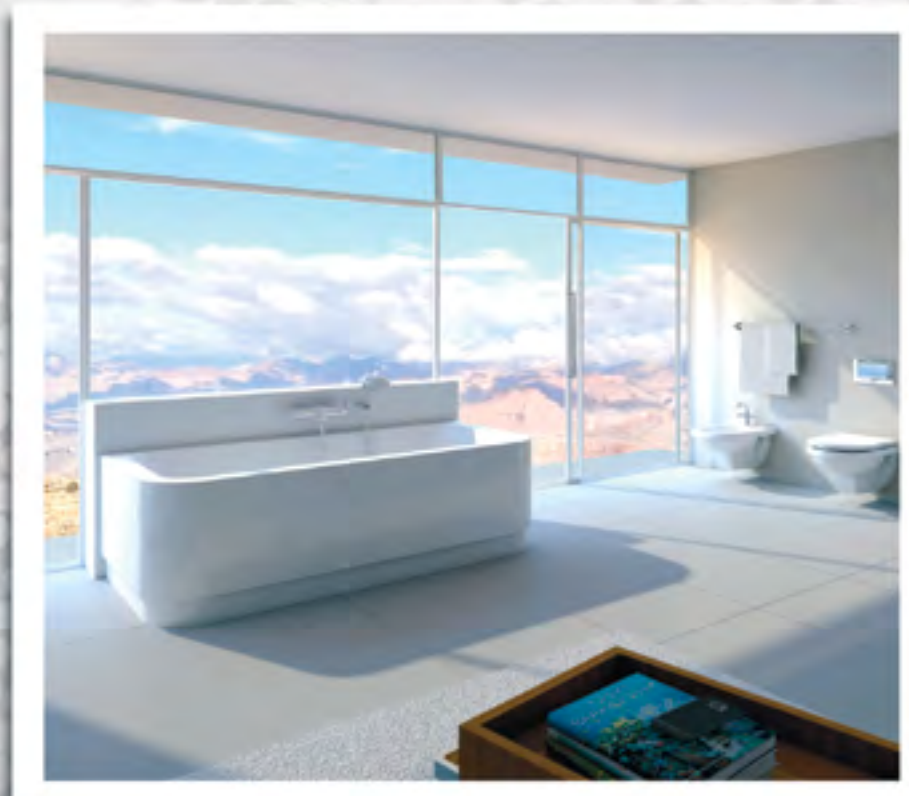


Abbildung linke Seite:
Eine völlige neue Quali-
tät der Atmosphäre: Mit
perfekter Aussicht ist
das Planungsbild einfach
überzeugend. Weitere
Beispiele dafür auf dem
kostenlosen ViSoft Sha-
ring Portal unter [www.
visoft360.com](http://www.visoft360.com)



Rechts: Fas-
zinierende
Außenwelt aus
der HDR-Welt
per Icon-Klick
importieren: So
kommt der Blick
auf Strand und
Horizont sehr
realistisch vor
das Fenster.



Badplanungs-Software:

Alles in einem:
wirtschaftlich,
praktisch,
einfach faszinierend

Moderne Badplanungssoftware ist das, was mancher gern als Eier legende Wollmilchsau bezeichnet. Konkret: Sie muss den Endkunden faszinieren, den Planer mit einfachen und effektiven Funktionen schnell ans Ziel bringen, die Hersteller aus der Fliesen- und Sanitärbranche angemessen und auf hohem Niveau mit einbeziehen, sich kontinuierlich weiterentwickeln und technologisch auf dem neuesten Stand sein – und das alles unter wirtschaftlichen Aspekten. Da steckt viel Aufwand und Entwicklung dahinter. Aber – wie die aktuelle Version von ViSoft Premium zeigt: das lohnt sich. Für alle Beteiligten.

Was bringt Badplanungssoftware? Ganz einfach: Professionalität und Qualität. „Wer einmal ein absolut fotorealistisches Bild von seinem zukünftigen Bad gesehen hat, weiß genau, für was er sich entscheidet. Perfekte originalgetreue Planungsbilder bringen für alle Pluspunkte: Der Kunde bereut seinen Kauf nicht, er kann sich ja ein ganz genaues Bild machen. Der Planer glänzt mit hochwertiger Arbeit und wird mit großer Sicherheit weiterempfohlen. Die Verkäufer im Fliesen- und Sanitärhandel machen Umsatz mit Kunden, die schnell und sicher wissen, was sie wollen“, bringt es ViSoft-Geschäftsführer Rainer Nissler auf den Punkt.

Kurzum: Jeder Beteiligte profitiert. „Heute ist Qualität ein ausschlaggebendes Kriterium, das sich in allen Bereichen zeigt: Deshalb ist ViSoft Premium, die technologisch führende 3D-

Planungssoftware aus Sindelfingen so angelegt, dass sich ihr großer Nutzwert schnell überall zeigt“, so Rainer Nissler weiter. Beim Planen, Präsentieren, Beraten, Verkaufen, als Imagewerbung, Profi-Werkzeug und faszinierende Showbühne. Vor allem die App Visoft 360 und das kostenlose Sharing Portal beeinflussen den öffentlichen Auftritt entscheidend.

Mit der App lässt sich mobil und vor Ort auf der Baustelle, zu Hause oder in der Ausstel-

Das Wohl des Kunden im Fokus

Konkret sieht das mit ViSoft Premium so aus: Die Schnellfunktionen machen ein erstes Beratungsgespräch am Computer effektiv. Der Kunde sieht alle Schritte in Echtzeit und 3D, der Planer hat auf seinem Monitor alle planerischen Werkzeuge und Daten zur Hand.

In der Sindelfinger Software-Schmiede wird ständig nach neuen Funktionen geforscht, die weitere Qualität in die Kundengespräche bringen. Wie zum Beispiel diese Möglichkeit: Steht der Platz für das Waschbecken prinzipiell fest, kann der Berater Klick für Klick unterschiedliche Objekte durchwechseln – immer richtig positioniert, unabhängig von der Größe. Auch ganze Gruppen

lung die fertige Planung präsentieren, im Detail und ganz nah. Und mittendrin. Die faszinierende Panorama-Funktion macht das möglich.

Das ViSoft Sharing Portal ist die Bühne, auf der sich Planer öffentlich präsentieren, Kunden informieren, Profis sich austauschen können. Im privaten Bereich – also PIN-geschützt nur für bestimmte Personen zugänglich – dient es als internes Präsentations- und Diskussionsforum. Das ist Präsentieren von heute.

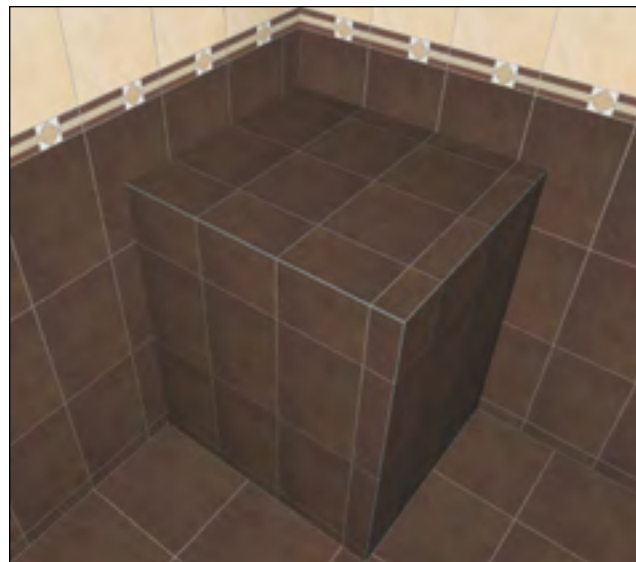
lassen sich geschwind austauschen. Das erleichtert die Auswahl der Serien, und unterstreicht gleichzeitig die Professionalität.

Beeindruckend die Fliesensuche nach der eigenen Farbpalette: Sie haben eine wunderschöne Dekorfliese gefunden und suchen nun herstellerübergreifend nach farblich exakt passenden Wand- und Bodenfliesen in allen Formaten und Materialien. Nicht nur das Herz jeder Frau schlägt bei dieser wie auf dem Tablett servierten Auswahl höher. Und die Entscheidung fällt leichter.

Die besondere Optik eines Bades entsteht nicht nur durch die Fliesen, sprich, ihr Format

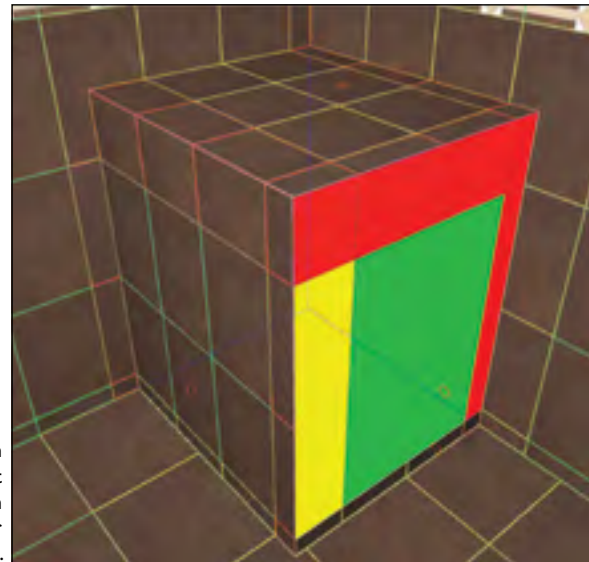
Spezialkniffe für die Fliesenspezialisten

Promotion –
Text/Abbildungen: ViSoft GmbH



Praktische Funktion für Badplaner: Die automatisch korrekt geplanten Fliesenfugen (links).

Rechts: Zeigt den geplanten Verschnitt an: So lassen sich Verlegeart und -muster optimieren.



und ihr Material selbst. Hochwertigkeit entsteht auch durch den perfekten Fugenverlauf und Fugenschnitt. ViSoft Premium hat in der aktuellen Version eine Funktion eingebaut, die den Fugenschnitt automatisch optimiert und nachverfolgt – natürlich immer entsprechend den geltenden Verlegerregeln.

Verschiedene Farben zeigen auf, wie viel Verschnitt bei der jeweiligen Verlegeform anfällt: Grün steht für ganze Fliesen, Gelb für Verschnitt von weniger als einer halben Fliese und Rot zeigt nicht verwertbare Reste beim Schnitt an. Das Ganze auch in 3D: Hier erscheinen dann die jeweiligen Fliesenregionen entsprechend eingefärbt.

Nicht nur die Fliesen und ihren Verschnitt berechnet ViSoft Premium automatisch, auch die Mengen an Kleber, Fugenmaterial etc. Es hängt ja entscheidend von der Verlegeart und der Art der Fliesen ab, wie viel jeweils benötigt wird. Das ist ein Tool, bei dem sich sogar die Preise verschiedener Produkte hinterlegen lassen. Kalkulieren leicht gemacht.

„In dieser aktuellen Version sind viele absolut praxisorientierte Funktionen

dazugekommen, die jeder Planer schätzen wird“, macht ViSoft Entwicklungschef Ottmar Weber neugierig. Sehr einfach und effektiv ist die Funktionsgruppe zum Positionieren von Objekten: „Jetzt lässt sich direkt beim Positionieren jedes Maß ausprobieren: Einfach die zu ändernden Zahlen auf den Bemaßungspfeil eingeben und schon ist das Objekt an die neue Stelle gerutscht.“ Genauso einfach ist das Zentrieren

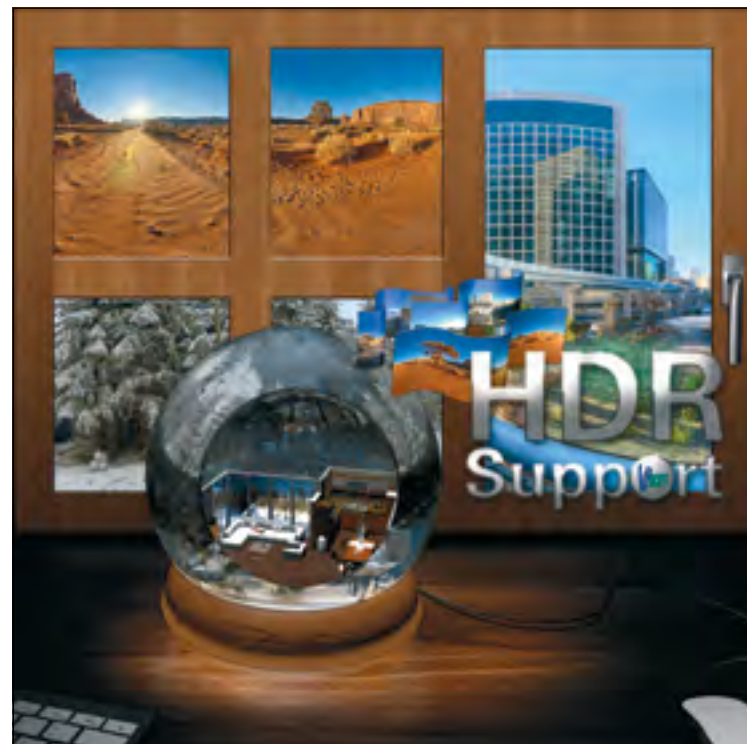
und ihr Material selbst. Hochwertigkeit entsteht auch durch den perfekten Fugenverlauf und Fugenschnitt. ViSoft Premium hat in der aktuellen Version eine Funktion eingebaut, die den Fugenschnitt automatisch optimiert und nachverfolgt – natürlich immer entsprechend den geltenden Verlegerregeln.

Verschiedene Farben zeigen auf, wie viel Verschnitt bei der jeweiligen Verlegeform anfällt: Grün steht für ganze Fliesen, Gelb für Verschnitt von weniger als einer halben Fliese und Rot zeigt nicht verwertbare Reste beim Schnitt an. Das Ganze auch in 3D: Hier erscheinen dann die jeweiligen Fliesenregionen entsprechend eingefärbt.

Nicht nur die Fliesen und ihren Verschnitt berechnet ViSoft Premium automatisch, auch die Mengen an Kleber, Fugenmaterial etc. Es hängt ja entscheidend von der Verlegeart und der Art der Fliesen ab, wie viel jeweils benötigt wird. Das ist ein Tool, bei dem sich sogar die Preise verschiedener Produkte hinterlegen lassen. Kalkulieren leicht gemacht.

„In dieser aktuellen Version sind viele absolut praxisorientierte Funktionen

Unten: Winter, Sommer, Wüste, Meer – alles ist möglich. Holen Sie sich einfach Ihre planerische Traum-Außenwelt aus dem Internet.



Planer haben es jetzt noch einfacher

Viele der neuen praxisorientierten Funktionen werden vor allem die Planer schätzen.

OTTMAR WEBER, ENTWICKLUNGSCHEF ViSOFT GMBH

und Tauschen von Objekten geworden. Einfach Maß eingeben und fertig.

Was macht einen Sonnenuntergang am Meer aus? Das Licht. Die ganz besondere Atmosphäre der Umgebung.

Die lässt sich jetzt mit in die ViSoft-Planungsbilder einbauen. So entsteht eine perfekte Außenwelt, deren Licht sich völlig echt in der Planung widerspiegelt – sei es als warmes Sonnenlicht oder als kühler Wintermorgen.

Möglich macht das die Technologie HDR (High Dynamic Range), die Bilder mit hohem Dynamikumfang generiert. Diese digitalen Bilder geben große Helligkeitsunterschiede sehr detailreich wieder und lassen sich in ViSoft Premium mit einem Klick als Hintergrundpanorama laden. Das Ergebnis: Die Umgebung hinter Fenstern und Türen oder der freie Blick zum Horizont ist absolut realistisch.

Diese intelligente Lösung bietet in Zukunft sogar noch mehr, wenn Sie ein HDR-Bild als Außenwelt Ihrer Szene auswählen. Ein Beispiel:

Sehr oft entscheiden sich Kunden für höherwertige Ausstattungen, weil sie mit den fotorealistischen Planungsbildern eine sehr sichere Entscheidungsbasis haben.

RAINER NISSLER, GESCHÄFTSFÜHRER ViSOFT GMBH

Haben Sie arktische Eisschollen als Hintergrund, werden sich blitzblaue und kühle Reflexe auf den glänzenden Flächen spiegeln. Ist es dagegen ein warmer Sonnenun-

tergang hinter einer kupferfarbenen Sanddüne, dann wird sich die Stimmung mit warmen, feurigen Spiegelungen zeigen. Das entscheidet über die Atmosphäre der Planungen. Emotion ist garantiert.

Was bringt also moderne Badplanungssoftware – außer Professionalität und Qualität? Sie ist wirtschaftlich. Die Kosten für diese Liga der Profi-Werkzeuge am Computer sind schnell amortisiert. „ViSoft-Kunden bestätigen mir immer wieder, dass sie Planungen mit unserer Software zu 100 Prozent verkaufen“, so Geschäftsführer Rainer Nissler. „Und sehr oft entscheiden sich Kunden für höherwertige Ausstattungen, weil sie mit den fotorealistischen Planungsbildern eine sehr sichere und solide Entscheidungsbasis haben.“

HDR-Technologie für den realistischen Blick durchs Fenster

Einfach verlegte Fliesen zeigen:

Eine magische Box für die Fliesenausstellung

Naturstein, Fliesen, Parkett, Teppich, Putze, die unterschiedlichsten Materialien bringt Collcam, die Collagen-Lösung für Ausstellungen, auf die Fläche. Es funktioniert ganz einfach: die Original-Musterfliesen werden unter die Collcam-Kamera gelegt, den Auslöser betätigen, und in drei Sekunden erscheinen die Fliesen hochaufgelöst an der Wand und/oder am Boden und sind sogar begehrbar.

Auf dem Touch-Monitor lassen sich per Knopfdruck verschiedene Verlegearten und Fugenfarben und -breiten einstellen. Stark strukturiertes Material, das Platte für Platte sehr unterschiedlich ist, fotografiert man in einem Paket, zum Beispiel zehn verschiedene Originale in Folge. Dann mit der Funktion „MultiCam“ unter einer eigenen Collagen-Nummer in der Collcam-Bibliothek speichern. Wird beim Kundengespräch eine dieser Platte nochmals fotografiert, werden die dazugehörenden, vorher gespeicherten Strukturen automatisch unter Eingabe dieser Nummer wieder aus der Bibliothek geladen und in die Verlegung mit einbezogen. Das Ergebnis ist sehr überzeugend.

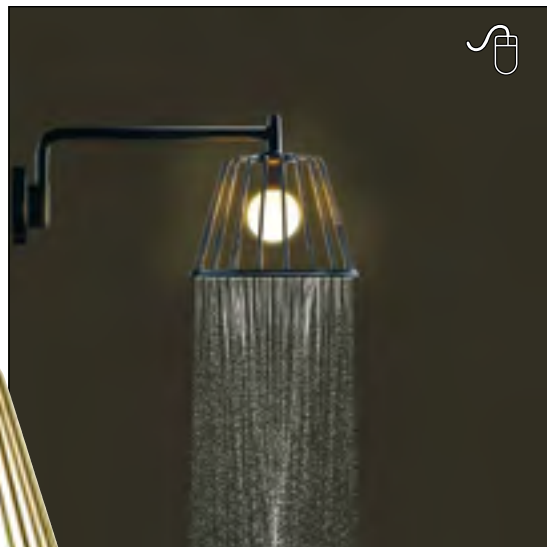
Der Clou dabei: „Die erzeugten Bilder sind hochaufgelöste 10-Megapixel-Fotos, die sich auch im Internet, in Katalogen und anderen Druckerzeugnissen sehr gut verwenden lassen“, so Oliver Lins, Geschäftsführer der Lins Software Systeme GmbH, Kreßberg, und ViSoft-Vertriebspartner. „Zur Perfektion und Visualisierung mit reellen Raummaßen kann das Material per Knopfdruck direkt an die ViSoft 3D-Planungssoftware übergeben oder zusammen mit dem ViSoft Living Wall Modul eingesetzt werden.“ (Mehr Infos unter: www.collcam.de)



Leuchtende Wohnlichkeit für das Bad

Oki Sato, kreativer Kopf des japanischen Designstudios Nendo, hatte eine Vision: Eine Lampe, unter der man duschen kann. Sichtbar machte er sie im Rahmen der Hansgrohe-Aktion „Axor Waterdream“, über die wir in unserer letzten Ausgabe berichteten.

Seit der Cersaie 2013 ist die Vision Wirklichkeit. Der japanische Designer und Hansgrohe-Produktentwickler hat mit der „Axor LampShower“ Licht und Wasser auf scheinbar magische Weise zu einer Einheit verschmolzen. Der 35-jährige Sato bezeichnet sie als „Hybrid aus Lampe und Dusche“. Die Formensprache und die Kombination von Licht und Wasser sollen der Dusche eine erweiterte sinnliche Dimension verleihen. Dazu tragen ein breiter Regenkranz und ein warmes LED-Ambiente-Licht bei. Philippe Grohe, bei Hansgrohe Leiter der Marke Axor, ist sich ganz sicher, dass diese Verschmelzung von Licht und Wasser dem Badezimmer mehr Wohnlichkeit verleiht und somit einen Beitrag zur Entschleunigung eines zunehmend hektischen Alltags leistet. In einer Zeit, wo LED-Lichtspielereien auch in der Duschkabine durchaus üblich sind, dürfte diese Variante dennoch polarisieren. Die LEDs unter der runden Kugel verströmen warm-weißes Licht, ob es die oft so beliebten Farbspiele dazu geben wird, war nicht zu erfahren. Dafür gibt es die „LampShower“ in einer Decken- und in einer Wandausführung und auf Wunsch zusätzlich zur Chrom-Variante in diversen Sonderoberflächen, zum Beispiel auch vergoldet.



Leuchtende Lösungen

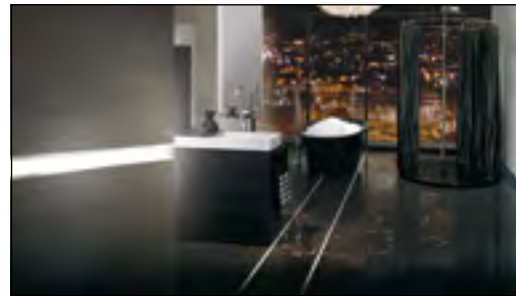


sen an beliebiger, vor allem aber an passender Stelle anzubringen. Jetzt hat das Unternehmen diesem System im wahrsten Sinne ein Highlight aufgesetzt.

Seit die LED-Technik den Beleuchtungsmarkt gewissermaßen revolutioniert hat, gibt es immer wieder neue effektvolle Lichtideen. So gesehen jetzt auch auf der Fliesenmesse Cersaie in Bologna. Im vergangenen Jahr präsentierte Zubehör-Hersteller Dural an dieser Stelle erstmals sein Schienensystem „P-Track“, eine Strom führende Leiste, die es ermöglicht, Steckdo-

Sie lassen sich an der Oberkante mit einer LED-Lichtleiste ausstatten. Sockelleisten im Raum oder Randprofile an Küchenarbeitsplatten werden so zu leuchtenden Gestaltungselementen. Weitere Beispiele für die neue Generation von Licht-Profilen sind „Squareline-LED“ (mit moderner quadratischer Ausführung) und „Durondell-LED“ (mit weicher Abrundung).

Warme Akzente setzt „Duralis-LED“ als Listelli-Lösung für Fliesen- und Naturstein-Flächen. Die nur 13 mm tiefe und 33 mm breite Profilvariante aus eloxiertem Aluminium verbreitet ein angenehm warmes Licht (Lichtfarbe 3200°K). Die drei verschiedenen Abdeckungen mit flacher, eckiger und halbrunder Oberfläche verfügen über optimierte Prismenstrukturen und lassen Spielraum für individuelle Gestaltungsideen. In die seitliche Einspeisung (Steckmodul) ist ein Dimm- und Berührungsschalter integriert.



Komplettsystem mit Linienentwässerung

Sie sind sehr beliebt, doch in der Altbauusanierung scheitern bodengleiche Duschen oft an zu niedrigen Aufbauhöhen. Eine Problemlösung hierfür war bereits das Komplettsystem „Wedi Fundo Plano“, ein flaches Duschelement mit integriertem Punktablauf. Im Trend sind aktuell aber besonders wandnahe Linienentwässerungen. Diesen Trend beantwortet der Bauplatten-Hersteller Wedi jetzt mit dem neuen Komplettsystem „Fundo Plano Linea“ für eine Gesamtaufbauhöhe von 70 mm. Dabei handelt es sich um ein montagefertiges, werkseitig abgedichtetes und direkt verfließbares System. Es besitzt einen waagerechten, fest eingedichteten Ablauf mit einer Ablaufleistung von 24 Litern pro Minute. Ausgestattet mit einem einseitigen Oberflächengefälle ermöglicht das neue Element auch die einfache Verlegung von großformatigen Fliesen. Eine Edelstahlabdeckung in gebürsteter Optik ist auf die jeweilige Fliesenstärke einstellbar. Passende Gefälle- und Abschlussprofile runden das Programm ab.

Das Element ist bereits ab einer Fliesengröße von 5 x 5 Zentimetern ohne weitere Armierungsmaßnahmen rollstuhlbefahrbar. Durch die Kombinierbarkeit mit Riolo Discreto, einem speziellen Aufsatzelement, ist es möglich, einen Wandablauf in der Dusche zu gestalten. Der Wasserabfluss wird damit optisch vom Boden in die Wand verlegt. „Wedi Fundo Plano Linea“ ist ab 2014 in drei verschiedenen Breiten und in zwei verschiedenen Längen lieferbar.



Fotos: siehe Hersteller

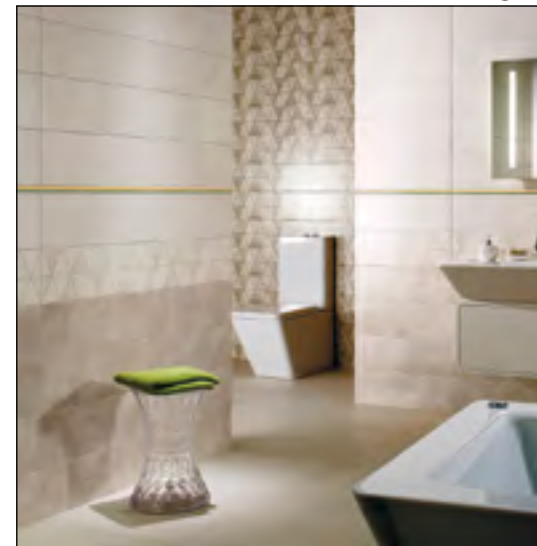
Randfugenprofil entschärft „Wartungsfuge“

Wer Anschlüsse von Wand- und Bodenbelägen aus Keramik oder Naturstein abdichtet, arbeitet mit spritzbaren Dichtstoffen wie zum Beispiel Silicon, um eine fachgerechte saubere Fuge zu erzielen. Doch bevor das Dichtmittel zum Einsatz kommen kann, sind zahlreiche Arbeitsschritte erforderlich, wenn die Arbeit gemäß dem „Stand der Technik“ ausgeführt werden soll (siehe IVD-Merkblatt Nr. 23, Juni 2012). Selbst wenn dann die Fuge ordnungsgemäß eingebracht wurde, kann sie schon nach wenigen Jahren einen hässlichen Eindruck machen. Häufigster Mangel: Sie ist gerissen, weil der starre Fliesenbelag auf einen zu jungen Estrich aufgebracht wurde, der sich noch verformte. Nicht umsonst wird diese Fuge deshalb Wartungsfuge genannt. Doch diese „Wartung“, also das Erneuern, ist mühsam und teuer. Ein neues Profil soll diesem Boden-Wand-Anschluss zu einem schadensfreien und dauerhaft attraktiven Leben verhelfen.

Das Randfugenprofil „Proconnexcorner“ besteht aus zwei auf 45° abgeschrägten Aluminium-Profilen, die auf Beläge (inklusive Kleber) verschiedener Stärken variabel einstellbar sind. An ihrem Scheitelpunkt umschließen die beiden Profile eine Silikoneinlage, die inklusive der Standardfarbe Betongrau in 33 Farben lieferbar ist. Dank der Dehnfähigkeit und der sicheren Haftung der Silikoneinlage an den Profilen sorgt es dauerhaft für Sicherheit vor Rissbildungen und verhindert zuverlässig Schallbrücken. Zudem ist sie optisch jeder Handarbeit überlegen wegen der gleichmäßigen Fugenbreite oder auch der perfekten waagerechten Linie, selbst bei Mosaiken und Bordüren.



Markantes Dreieck



Das Dreieck als Dekormotiv für die Wand feiert hier sein Comeback. Für ein ungewöhntes Erscheinungsbild steht die Serie „Triangle“ mit ihren dezenten Naturfarben und den starken Kontrasten durch farbig freche Listelli. Die matte Oberfläche sorgt für elegante Zurückhaltung. Die Auswahl an drei natürlichen Serienfarben unterstreicht diesen Charakter und gilt für unifarbene Grundfliesen wie für Dekorfliesen. Vor allzu viel Harmonie bewahrt gleichzeitig die Listelli-Auswahl mit ihren mutigen Kontrasttönen in Gelb/Grün beziehungsweise in Orange/Braun. Besonders interessant: Die unifarbene Ausführung im Format 20 x 40 cm mit zwei horizontalen Schnittfugen, die nach dem Verfugen wie ein Verbund aus schmalen Leisten wirken.

Strukturiert und glänzend



„Senso“ bedeutet bei dieser neuen Fliesenserie auf keinen Fall „sensibel“. Denn sie setzt auf starke Kontraste und kombiniert matte, strukturierte mit schimmernd glatten Oberflächen. Außerdem greift sie dabei das nach wie vor aktuelle Thema Naturstein auf. „Travertin“ stellt sich hier als erfrischend moderne Interpretation vor. Die Oberflächen in matter Travertin-Nachbildung wirken echt und auch die glänzende Ausführung der Grundfliesen bleibt exakt im natürlichen Gesteinsbild. Ausgefallen auch das Format: Mit der schlanken Länge 20 x 60 cm hat die Fliese fast Dielen-Format. Interessant auch die Mosaik-Zusammenstellung aus glänzenden Kleinformaten mit vereinzelt eingesetzten Struktur-„Minis“.

Eck-Duschboden-elemente



Eck-Duschbodenelement aus PUR mit dezentraler Rostenabdeckung

- + in 90 x 90 cm, 120 x 120 cm oder auch als Sonderform lieferbar
- + superflach oder normale Einbauhöhe
- + hohe Punktbelastbarkeit: mit Rollstuhl befahrbar
- + komplett für den Einbau vorbereitet und verfließungsfertig
- + mehr Platz zum Duschen durch Reduzierung der Duschwand

Duschen mit mehr Komfort



Mehr Dusch-Komfort! Die Eck-Installation mit Duschbodenelement und Verfließungsoberfläche aus PUR erhöht mehr Bewegungsfreiheit beim Duschen. Eine Grumbach-Innovation.

Fordern Sie ausführliche Unterlagen an:

Karl Grumbach GmbH & Co. KG
Breitelsweg 3 · D-35581 Wetzlar
Telefon +49 64 41 97 72-0 · Fax -20
www.grumbach.net
grumbach@grumbach.net

Industrieller Charme für die Dusche



Sehr nahe am gewohnten Leben im Bad ist eine andere Duschlösung aus dem Schwarzwald, ebenfalls geboren aus einer Vision anlässlich von Axor WaterDream. Das schwedische Design-Trio Front wollte „Wasserwege in ihrer ursprünglichsten Form neu erlebbar machen“. Daraus formten die Brausen-Techniker von Hansgrohe die „Axor ShowerProducts“, um „in besonders eleganter Form auf die verborgene Ästhetik der Technik aufmerksam zu machen und aus Rohren, Ventilen und Trichtern ein charmantes Designobjekt zu bilden“, so Front-Designerin Charlotte von der Lancken. So wurde beispielsweise aus einem einfachen Trichter eine Brause und aus ursprünglich rein zweckgebundenen Komponenten ein visuell ansprechendes Brausen-Produkt. Und ein praktisches dazu. Alles, was man bewegen, drehen oder verstellen kann, ist durch spezielle Design-Elemente optisch definiert und damit intuitiv bedienbar. Besonders

praktisch: die höhenverstellbare Showerpipe, damit auch kleine Personen den in die Kopfbrause integrierten „Select-Knopf“ für verschiedene Strahlarten erreichen können.



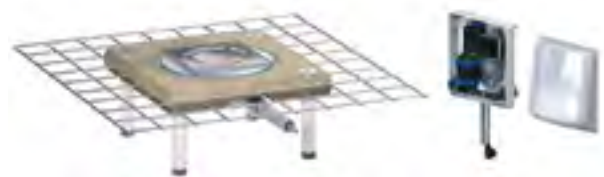
Wahlfreiheit für die Entwässerung

Die DIN 18195 und die damit verbundene Forderung nach einer Sekundärentwässerung an den Abläufen bodengleicher gefliester Duschen haben in jüngster Zeit zu einer heftigen Diskussion geführt. Während sich die Befürworter von der Einhaltung dieser Forderung größere Sicherheit versprechen, warnen die Gegner vor einer Sekundärentwässerung im Zusammenspiel mit modernen Verbundabdichtungen sowie vergütetem Fugenmaterial und befürchten Schäden durch Kapillareffekte. Da dieser Systemstreit längst nicht entschieden sein dürfte, haben die Produkt-Entwickler des Systemanbieters Proline eine salomonische Entscheidung getroffen. Ihre Entwässerungslinie „Prochannel“ wird jetzt in beiden Versionen, also mit und ohne Sekundärentwässerung, angeboten. Für beide Versionen bleiben die Komponenten Ablauftöpfe, Platte und Füße sowie Designroste und Mulde unverändert und

identisch. Dafür stehen aber zwei unterschiedliche Rinnenkörper zur Verfügung.

Im Gegensatz zur bisherigen Prochannel-Rinnenentwässerung schließt bei der Variante „Sekundärentwässerung“ die abdichtende Umrandung plan mit dem Rinnenkörper ab. So kann eventuell eingedrungenes Sickerwasser über diese Ebene in den Rinnenkörper abfließen, wie im „Hinweis für die Planung und Ausführung von Abläufen und Rinnen in Verbindung mit Abdichtungen im Verbund (AIV) Stand August 2012“ gefordert. Darüber hinaus ist diese Version wahlweise mit oder ohne Rahmen lieferbar, wobei der Rahmen für Materialstärken von 10 mm bis 19 mm ausgelegt ist. Außerdem kann, das wird als dritte Version angeboten, auf den Rahmen verzichtet werden. In diesem Fall befindet sich ein Klebeflansch über der Rinne, die mit der Fliese belegt wird.

Dusch-Ablauf mit Pumpe



Nach der Duschrinne „Ceraline Aktiv“ bietet Sanitärhersteller Dallmer mit dem Bodenablauf „Ceradrain Aktiv“ jetzt auch eine Punktentwässerung mit der so genannten „Aktiv-Technologie“ an. Bodengleiche Duschen sind beliebt, aber bei Modernisierungen im Bestandsbau nicht einfach realisierbar, besonders dort, wo für die Dusche noch kein Abwasserrohr liegt. Eine Lösung dafür ist diese Aktiv-Entwässerung, eine Kombination aus einem Ablaufsystem mit einer sensorgesteuerten Pumpe. Die Membranpumpe ist vormontiert in einer Installationsbox und wartungsfrei. Die integrierten Ventile sorgen für einen effektiven Geruchsverschluss. Die Bauhöhe des Ablaufs beträgt nur 45 mm. Bodengleiche Duschen können hiermit bei der Modernisierung auch ohne massive Eingriffe in das Abwassersystem, z. B. mit zusätzlichen Strangleitungen, realisiert werden.

Duschelement für PVC-Beläge

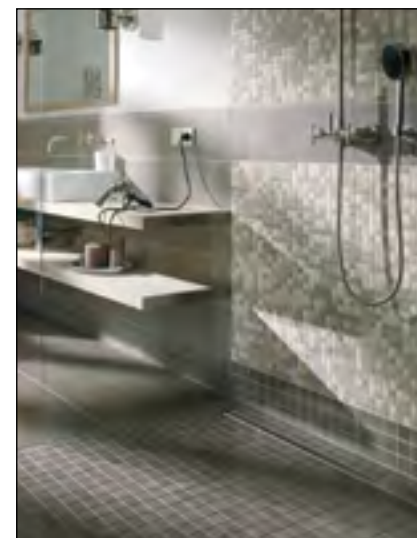
Bodengleiche Duschen mit PVC-Oberfläche werden oft für den Pflegebereich, für Arbeitsstätten und öffentliche Gebäude als Alternative zu keramischen Belägen ausgeschrieben. Der Grund: PVC wird fast nahtlos verlegt und ist damit leicht zu reinigen und hygienisch. Darüber hinaus sorgen neue Oberflächen und optische Vielfalt für ein Comeback dieses Materials. Demgegenüber steht die praktische Umsetzung dieser Duschen: Die Voraussetzung ist eine absolut ebene Oberfläche und außerdem muss der Ablauf wasserdicht eingepasst werden. „Wedi Solso“ des Emsdettener Bauplattenherstellers Wedi soll diese Probleme ab 2014 lösen.

Mit der Aufgabenstellung, eine bodengleiche Unterkonstruktion für PVC-Bodenbeläge zu entwickeln, entstanden völlig andere Anforderungen an die Lastaufnahme und deren Verteilung auf der gesamten Unterkonstruktion der Dusche. Um den Anforderungen gerecht zu werden, wurde exklusiv für dieses Produkt ein neuer Werkstoff als Grundmaterial verwendet: Hoch belastbarer, hochverdichteter expandierter Polystyrol-Hartschaum (EPS), versehen mit einer Glasfaser verstärkten Spezialbeschichtung. Die sichere Andichtung des PVCs im Ablaufbereich erfolgt durch das Prinzip der klebefreien Verpressung. Solso ist 40 Millimeter hoch und wird mit einem werkseitig gleichmäßig ausgeführten Oberflächengefälle ausgeliefert.

Fotos: siehe Hersteller

Funktion trifft Gestaltung

Häufig diskutiert, aber nicht immer beachtet: Die Tritt- bzw. Rutsicherheit in der gefliesten, bodengleichen Dusche. Insbesondere bei Duschwannen, ob flach oder klassisch, wird dieser Aspekt allzu oft vernachlässigt. Aber auch bei mit großformatigen keramischen oder Naturstein-Fliesen ausgelegten Duschflächen wird Rutsicherheit gern hinter optischen Argumenten zurückgestellt. Erst wenn der Fugenanteil größer wird, nimmt auch die Sicherheit zu. Dabei bedeuten



Fliesen-Fugen dank moderner hygienischen Nachteil mehr. Da üblicherweise für geflieste Badezimmerböden Produkte mit erhöhter Rutschhemmung (z.B. R9) verwendet werden, ist auch die Duschfläche entsprechend ausgerüstet.

Auf der sicheren Seite ist man in jeden Fall mit einem Mosaik-Belag, zumal sich hier auch gestalterisch viele Möglichkeiten bieten. Das Thema Sicherheit und Gestaltung in der Dusche hat jetzt die Jasba GmbH zum Thema gemacht. Das Unternehmen bietet seit Langem unter der Zusatzbezeichnung „Secura“ ein breites Spektrum trittsicherer Oberflächen für einen Teil des Mosaik-Sortiments an. Zuletzt

rangierte dieses Segment hauptsächlich unter dem Oberbegriff Funktionalität. Jetzt stellt man auch hier das Thema Gestaltung in den Vordergrund und erweiterte die Farbpalette um 27 Versionen, so dass sie insgesamt 92 Varianten umfasst.

Um die daraus resultierenden Möglichkeiten übersichtlich darzustellen, wurde eine neue Systematik erarbeitet, die die 92 Töne in acht Farbreihen wiedergibt. In jeder Farbreihe stehen unterschiedliche Mosaikformate zur Auswahl: von 1x1, 2x2 über 5x5 bis hin zu 10x10 Zentimeter oder Rundmosaik. Allerdings sollte hier beachtet werden, dass abhängig von der Unterkonstruktion und der späteren Nutzung der Dusche nicht alle Formate geeignet sind. So sind viele der heute überwiegend eingesetzten Duschbodenelemente aus Bauplatten in der Regel erst ab einer Fliesengröße von 5x5 cm rollstuhlgeeignet.

Die Oberflächen des Jasba-Secura-Segmentes sind klassifiziert mit R10/B und erfüllen damit die entsprechenden Anforderungen des einschlägigen Merkblatts „Bodenbeläge für nassbelastete Barfußbereiche“. Die einzelnen Mosaiksteinchen sind werkseitig zu so genannten Bögen der Größe 31,6x31,6 cm konfektioniert, ein Jasba-spezifisches Modulmaß, so dass Bereiche, die an die Duschfläche anschließen, gestalterisch schlüssig und meist sogar im akkuraten Fugenschnitt fortgesetzt werden können.

Klimaboden mit Schüttdämmung

Der Keramik-Klimaboden „Schlüter-Bekotec-Therm“ ist eine schnell einzubauende, effiziente Fußbodenheizung. Noch einfacher wird der Einbau mit dem dafür entwickelten „ThermoWhite System“. Die gebundene Schüttdämmung ist wärme- und schalldämmend und wird mit einer Schichtdicke von mindestens 25 mm auf den tragfähigen Untergrund aufgebracht. Dabei wird eine ebene, lastabtragende Verlegefläche für den Keramik-Klimaboden geschaffen. Das Zuschneiden von Dämmstoffplatten entfällt, außerdem entstehen keine Stöße bei der Aufbringung und damit keine Wärme- und Schallbrücken im Stoßbereich. Die Schüttdämmung wird direkt vor Ort gemischt und ebenflächig ausgebracht. Nach der Austrocknungszeit kann die Estrichnoppenplatte des Klimabodens verlegt werden. Dank der kurzen Einbauzeit für alle Komponenten lässt sich mit dieser Konstruktion innerhalb von sieben Tagen eine energieeffiziente Fußbodenheizung herstellen.



Schneider
Your Daily Mirror
www.wschneider.com

NEU!

8 mm
KingSizePlate
von
REX GRANIT
für Boden, Wand
und Decke
bis 200 x 330 cm

Vom Steinbruch zur Baustelle bearbeiten wir Granit in seiner schönsten Form!

Kinderleicht!

8 mm

info@rexgranit.de | www.rexgranit.de
Info-Serviceziffer: [51308]



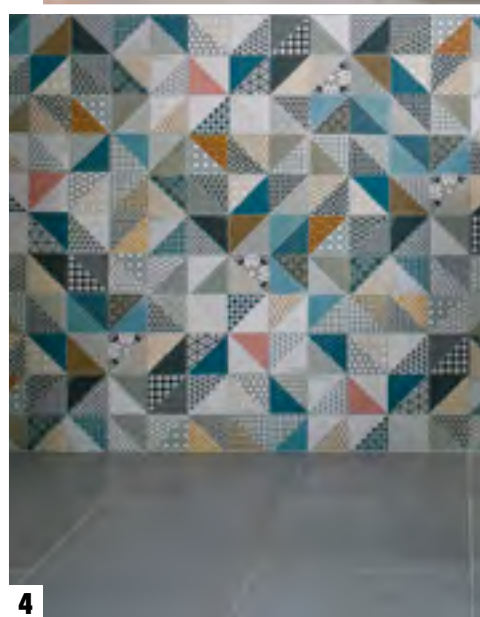
1



2

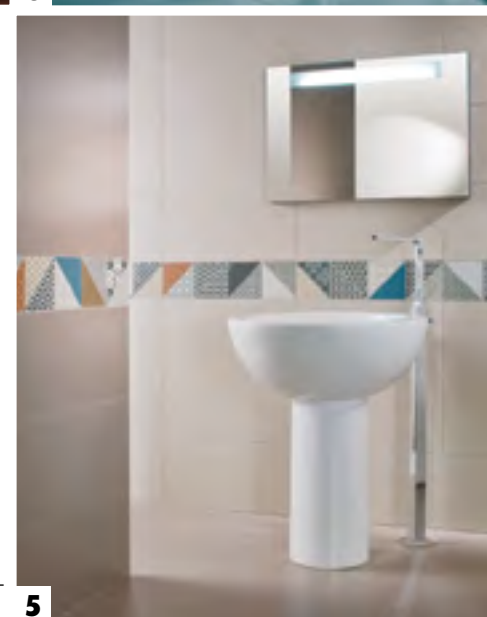


3

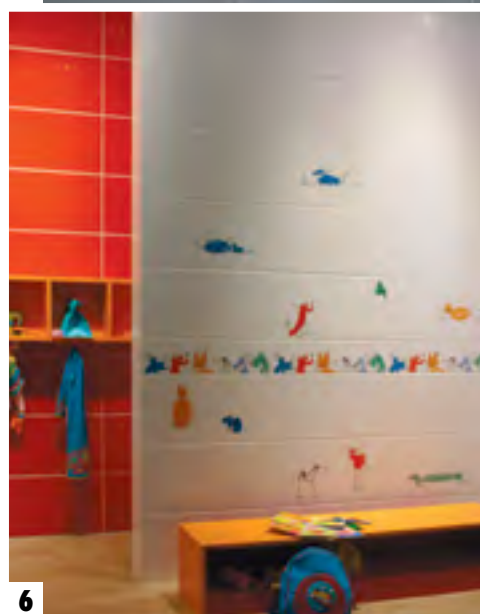


4

1 Die Serie vereint die für die **Alpenregion** typischen Oberflächen Holz, Fell und Horn. Der Clou ist ein stilisiertes Hirschgeweih, das als Einleger zu haben ist („Montagne“ von Steuler Fliesen). 2 Barfuß laufen auf Kieselsteinen wirkt wie eine **Fußsohlen-Massage**. Dieser „Teppich“ ist belegt mit echten Fluss-Kieseln („River Walk“ von Friul Mosaic). 3 Diese handgefertigten Keramikfliesen bestehen aus **Kreisen** in unterschiedlichen Farben, die sich zu reizvollen 3D-Mustern zusammenfügen lassen („Cube“ von Kalebodur). 4+5 Eine Fliesenserie wie ein **textiles Patchwork** und eigentlich für den Boden gedacht. Sie macht sich aber auch an der Wand als Kontrapunkt zu schlichten Böden sehr gut. Wer es nicht so üppig mag, kann sie als **dekorative Bordüre** einsetzen („Deco“ von Rako). 6 Katzen und Hunde pflegeleicht: Dieses Dekorthema verbreitet Spaß in der Kita. Es gibt sieben Motivfliesen, die sich beliebig kombinieren lassen. („Cats & Dogs“ von V&B Fliesen GmbH). 7 Kräftige Farben, verspielt mit fröhlichen **Dschungel-motiven** oder dekorativ mit einem Hauch Exotik: gerade richtig für verspielte Kinderbäder („Bongobongo“ von Steuler Fliesen, Waschrinne „4Bambini“ von Keramag). 8 Kein E-Book, sondern eine Fliese mit subtilen **grafischen Elementen** aus kleinen Phantasiesymbolen. Je nach Anordnung entstehen so unterschiedliche Konstellationen („Script“ von Agrob Buchtal).



5



6

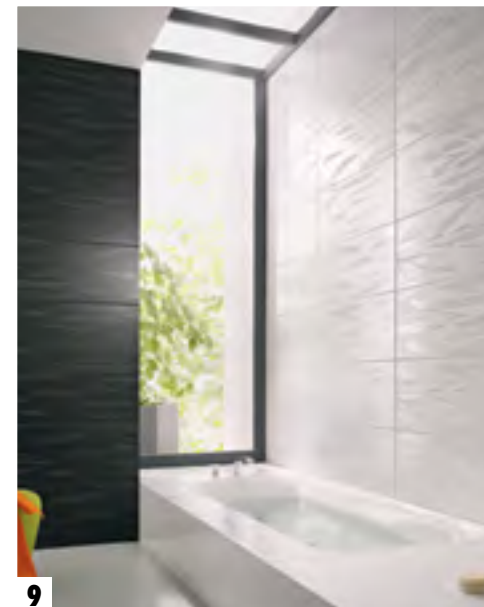


7



8

Fotos: siehe Hersteller



9



10



11

9 Ob einzelne Äste, ein Baum oder ein kleiner Wald, die Motive dieser Serie schaffen die Illusion eines kleinen **Naherholungsgebiets** im Bad („Silk“ von Steuler Fliesen). 10 Für Freunde des klassischen **Naturstein-Mosaiks**: die Bilder, gestaltet aus Marmor-Steinchen, gibt es als Paneele in drei Größen und mit verschiedenen Motiven („Gemma“ von Friul Mosaic). 11 Mit keramischem Mosaik geflieste bodengleiche Duschen sind dank des Fugenanteils besonders trittsicher, dieses Mosaik hat zudem noch eine Glasur mit der **Trittsicherheits-Klassifizierung** R10/B („Secura“ von Jasba). 12+13 Diese Fliesen-Serie interpretiert das Symbol des **Ginkgo-Blattes** neu. Harmonische Farben, Glanzeffekte auf matter Oberfläche und das Spiel mit Transparenzen verbinden Tradition und Moderne, dezent im Hintergrund oder markant als Blickfang („Modern Line“ von Kerateam). 14 Ausdrucksstarke Farben drücken Lebensfreude und Optimismus aus und erinnern an die 1980er-Jahre. Das **3D-Dekor in Petrol** setzt einen markanten Akzent („Twist“ von V&B Fliesen GmbH). 15 **Digitaldruck** macht es möglich: Die Oberflächen wirken naturgetreu, besonders in der Ausführung mit strukturierter Oberfläche. Das Stäbchen-Dekor an der Wand wirkt wie Mauerwerk („Stones“ von Rako). 16 Das minimalistische Relief und das grafische Verlegemuster der schmalen Fliesenformate machen die Wandgestaltung zum Blickfang („Nonofantasy“ von Apavisa).



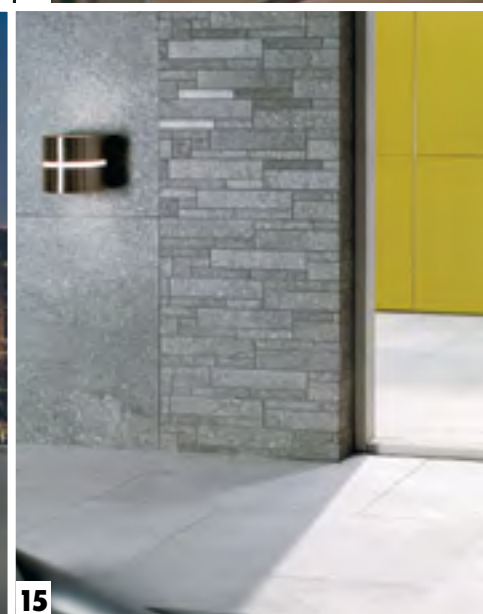
12



13



14



15



16

Fotos: siehe Hersteller

60 Jahre Badgeschichte:

VOM ACCESSOIRE- ZUM KOMPLETTBAD-SPEZIALISTEN

Das Familienunternehmen Keuco gehört zu den wenigen noch verbliebenen inhabergeführten Unternehmen der deutschen Sanitärszene und hat in diesem Jahr allen Grund zum Feiern.

Das mittelständische Unternehmen mit Hauptsitz im westfälischen Hemer wird bereits in der dritten Generation geführt und das seit 60 Jahren. Das wurde Mitte Juli mit einem Sommerfest für alle Mitarbeiter und Freunden des Hauses am Standort Hemer ausgiebig gefeiert.



Wachstums-Potenzial: Zwischen beiden Aufnahmen liegen gut 40 Jahre Unternehmens-Geschichte. Das kleine Foto stammt aus den 1960er-Jahren. Oben der Stammsitz im Jahr 2007, links die letzte große Investition, das moderne Warenverteilzentrum



Rasch steigende Verkaufszahlen sorgten für stetiges Wachstum und machten bereits 1961 den Bau der ersten eigenen Fertigungshalle am heutigen Standort in der Oesestraße erforderlich.

Firmenzukäufe hatten das Wachstum in den folgenden Jahren zusätzlich beschleunigt. 1987 übernahm das Unternehmen, das 1984 in den heutigen Firmennamen „Keuco“ umbenannt wurde, den größten Wettbewerber Turk und Bolte aus Iserlohn, ein Unternehmen mit 100-jähriger Tradition. 1995 folgte die Übernahme des Spiegelschrankherstellers Twick und Lehrke aus dem ostwestfälischen Gütersloh. Seit 2002 werden am Standort Hemer Armaturen produziert. 2008 hat Keuco den Zulieferer Ludewig mit einem Möbelwerk

und einem Glaswerk in Bünde übernommen. Dort werden die Badmöbel produziert. Geführt wird das Unternehmen heute von Engelbert Himrich, geschäftsführender Gesellschafter in der dritten Generation, zusammen mit dem Geschäftsführer Hartmut Dalheimer. Alle Hauptgesellschafter sind Familienmitglieder der Unternehmensgründer.

Unter den auch heute noch gefertigten Produktserien haben viele nicht nur Firmengeschichte, sondern auch Bad-Geschichte geschrieben, wie zum Beispiel die Accessoire-Serie „Elegance“, die als erfolgreichste Kollektion dieses Genres weltweit gilt. Seit ihrer Einführung im Jahr 1967 entwickelte sie sich mit ca. 45 Millionen verkauften Artikeln zur meistverkauften Badserie aller Zeiten. Doch Accessoires sind heute nur noch ein Teil des Unternehmens-Portfolios. Vom ursprünglichen Spezialisten und Marktführer für Accessoires präsentiert sich Keuco heute als Komplettanbieter von Badeinrichtungen mit vier eigenen Werken in Hemer, Gütersloh und Bünde.

45 Millionen verkaufte Artikel machten die Accessoire-Serie „Elegance“ zum Bestseller



Wir sind ständig auf der Suche nach der perfekten Synergie aus Sinnhaftigkeit und Sinnlichkeit.
HARTMUT DALHEIMER,
GESCHÄFTSFÜHRER DER
KEUCO GMBH

Von Hemer aus werden die Produkte weltweit exportiert, wobei das Unternehmen mit Landesvertretungen und zum Teil mit eigenen Landesniederlassungen auf dem internationalen Markt präsent ist. Mit über 800 Mitarbeitern konnte das Unternehmen im letzten Jahr über 135 Millionen Euro Umsatz erzielen. Erklärtes Unternehmensziel aber bleibt auch in Zukunft der hohe Anspruch an Innovation, Design und Qualität.

ist. Mit über 800 Mitarbeitern konnte das Unternehmen im letzten Jahr über 135 Millionen Euro Umsatz erzielen. Erklärtes Unternehmensziel aber bleibt auch in Zukunft der hohe Anspruch an Innovation, Design und Qualität.

Unten: Rund 1500 Gäste nutzten die Jubiläums-Feier, um hinter die Werkskulissen zu schauen



Bad-Geschichten: Nostalgie pur verströmt das Foto, mit dem in den 1970er Jahren für die Accessoire-Serie „Elegance“ geworben wurde (das kleine Bild: die „Elegance“ von heute). Rechts: So präsentiert sich die Keuco-Badgestaltung im Jahr 2013



Wedi GmbH:

TRADITION MIT ZUKUNFTS-PERSPEKTIVEN

Die Erfolgsstory vieler Firmen beginnt nicht selten auch schon mal in einer Garage. Ganz so war es beim Bauplattenhersteller Wedi zwar nicht, aber auch dieses Unternehmen fing unkonventionell an.

In einem 250 Quadratmeter großen Zelt startete Firmengründer Helmut Wedi 1983 als Produzent von Wannenträgerelementen, sein Sohn Stephan Wedi baute später das Unternehmen zum Systemanbieter mit den Geschäftsfeldern Designobjekte, Objektbauservice und Baustoffe aus. Heute rechnet sich das Unternehmen zu den Kompetenzführern im Segment bodengleicher Duschen. Immerhin liegen 30 Jahre erfolgreiche Marktbearbeitung in diesem Segment hinter dem Emsdettener Unternehmen. Grund genug, dieses Jubiläum zu feiern und sich bei seinen Partnern aus Handwerk, Handel und Architektur zu bedanken.

Viele zur damaligen Zeit wegweisende Erfindungen sind heute bereits überholt. Nicht so die Bauplatte, die im Gegenteil in vielen damals nicht abzusehenden Ausbaubereichen Karriere gemacht hat. Umgangssprachlich als „blaue Platte“ bezeichnet, zumindest was die Wedi-Produkte betrifft, ist ihre Bedeutung für die Bad-Gestaltung in den letzten 30 Jahren stetig gewachsen. Der extrudierte Polystyrol-Hartschaum als innerer Kern macht sie wasserundurchlässig, leicht und stabil zugleich sowie offen für viele Gestaltungswünsche und Anforderungen auf der Baustelle. Ein wesentlicher Beitrag zum Erfolg der Bauplatte ist nicht zuletzt die Tatsache, dass es dem Emsdettener Unternehmen immer wieder gelungen ist, neue Problem- und Anwendungs-Lösungen zu entwickeln. Wie zum Beispiel die „Wedi Fundo Plano“, eine nach Einschätzung der Wedi-Produktmanager der flachsten Komplettsystem für bodengleiche Duschen mit nur 65 Millimeter Aufbauhöhe. So verdanken die Emsdettener ihre Markterfolge letztlich vor allem der Perfektionierung des Systemgedankens: Ein aktuelles Beispiel dafür sei zum Beispiel der Wandablauf für die Dusche „Fundo Riolo Discreto“.

„Wir profitieren von den Eigenschaften, die mein Vater damals definiert hat. Sie zeichnen uns seit 30 Jahren aus und haben das Unternehmen stark gemacht“, so Stephan Wedi, der das Unternehmen seit 1998 nach dem plötzlichen Tod seines Vaters führt. Zum einen sei dies eine gewachsene und in allen Unternehmensbereichen gelebte Innovationskultur, die ganz konsequent auf die Verbesserung des Kundennutzens setzt. Zum zweiten von einer systematischen Internationalisierung der Marktbearbeitung, die im Kern bereits auf das Jahr 1984 zurückgeht. Und zum dritten auf das hohe Engagement der Mitarbeiter, auf die stets Verlass sei. Dies zeige, dass Wedi trotz der nunmehr



Es gibt kaum etwas, was mit der Bauplatte als Unterkonstruktion im Bad nicht möglich wäre. Neben dem Kompetenzfeld der Duschelemente gehört deshalb die Badgestaltung zu einem besonders erfolgreichen Sortimentsfeld.

weltweiten Präsenz immer auch die Belange der Belegschaft berücksichtigt hat.

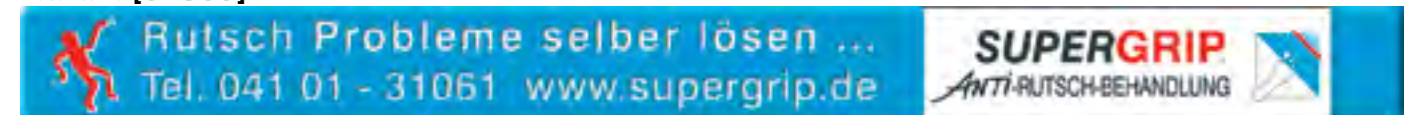
Eine große Feier wie 2008 zum 25. Geburtstag des Unternehmens, als das Motto der Jubiläumsfeier Hollywood like „Nacht der Stars“ hieß, sollte zum 30. nicht geben. Vielmehr startet das Unternehmen ein Dank-Gewinnspiel mit Preisen, die ebenfalls in den letzten 30 Jahren Impulsgeber waren und echte Mehrwerte geliefert haben. Dies sowie eine spannende Zeitreise ist im Internet unter „www.wedi30years.com“ abrufbar.

Auch für Stephan Wedi gilt: Kein Rückblick ohne Blick in die Zukunft. „Wir wollen weiterhin Badgeschichte schreiben“, betitelt er das Ziel für die nächsten 30 Jahre. „Unsere Innovationsstärke hilft uns nicht nur, neue Lösungen und Produkte zu entwickeln, sondern auch unsere Prozesse und unser Geschäftsmodell zu hinterfragen“.



Wir wollen weiterhin Badgeschichte schreiben
STEPHAN WEDI, GESCHÄFTSFÜHRER

Info-Serviceziffer [51309]





In der neuen Broschüre zeigt DURAL Vollendung gefliester Flächen in seiner schönsten Form - Fliesenprofile mit besonderen Oberflächen

Info-Serviceziffer [51310]



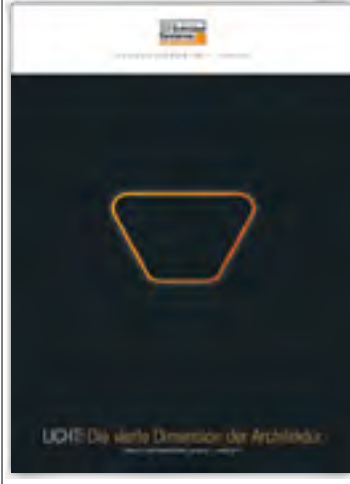
Vorwandmontage-Elemente von Grumbach bieten für jede Bauaufgabe eine wirtschaftliche und perfekte Lösung. Unsere Programmübersicht hilft Ihnen in jedem Fall weiter. Karl Grumbach GmbH & Co. KG, 35581 Wetzlar

Info-Serviceziffer [51311]



Duschbodensysteme von Grumbach sind Duschbodenelemente, die auf einem robusten Unterbau (Justierträgerelemente) montiert werden. Sie bieten für jede bodengleiche Dusche eine wirtschaftliche und technisch perfekte Lösung. Karl Grumbach GmbH & Co. KG, 35581 Wetzlar

Info-Serviceziffer [51312]



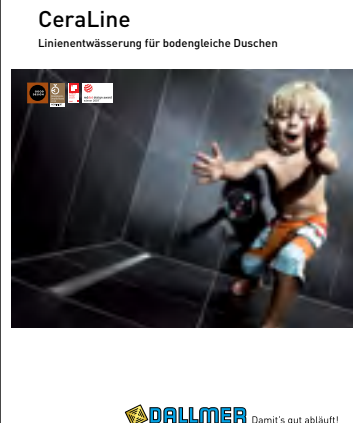
Schlüter-Systeme – Schlüter®-LIPROTEC: Innovatives Gestalten mit Licht und Keramik

Info-Serviceziffer [51313]



DuraStyle. Der neue Standard im Bad. Ausgezeichnetes Design. Bestes Preis-Leistungsverhältnis. Neueste Technologie. Unbegrenzte Möglichkeiten. Weitere Infos gratis unter info@duravit.de oder www.duravit.de

Info-Serviceziffer [51318]



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

Info-Serviceziffer [51319]



Der Prospekt zeigt Duschrinnen und Bodenabläufe mit erhöhtem Schallschutz nach DIN 4109 - geprüft vom Fraunhofer Institut für Bauphysik. Für die perfekte Ausstattung bodengleicher Duschen und mehr Ruhe. Dallmer Sanitärtechnik

Info-Serviceziffer [51320]

InfoBox

So können Sie diese Firmendruckschriften bestellen:
Besuchen Sie uns ganz einfach im Internet:
www.stein-keramik-sanitaer.de/ausgabe52013/info-service.php
Hier brauchen Sie nur noch den gewünschten Katalog anklicken, Absender eingeben, absenden. Wir leiten Ihre Anfrage weiter
Oder übertragen Sie die darunter stehenden Kennziffer auf eine der Service-Karten (**Serie 33**) und schicken Sie per Fax an: **02166-984185**;
oder per Post an:
Verlag G. Köhler, Postfach 20 07 34
41207 Mönchengladbach
ODER
schicken Sie eine E-mail mit den Kennziffern an service.sks@stein-keramik-sanitaer.de Bitte Absender und ggf. Lesernummer (s: Adress-Etikett) nicht vergessen



Kalkreiniger! Na und? Lernen Sie die Fuge ohne Berührungängste kennen. Servopert royal ist außerdem beständig gegen Mikroorganismen und Hochdruckreiniger. Perfekt für den Unterwasserersatz. Die Fuge krönt die Fliese! www.kiesel.com

Info-Serviceziffer [51325]



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

Info-Serviceziffer [51326]



Der praxisnahe Leitfaden für Verarbeiter. Auf 36 Seiten werden in 15 unterschiedlichen Kapiteln konkrete Problemstellungen 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 [51314]



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 [51315]



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

Info-Serviceziffer [51321]



Praxisnahes und profundes Wissen zur Verlegung von keramischen Fliesen und Platten sowie Natursteinen für Verarbeiter und Mitarbeiter des Handels. Mit 17 praxisorientierten Problemlösungen. MAPEI GmbH, 63906 Erlenbach, www.mapei.de

Info-Serviceziffer [51322]



Der Sopro Planer bietet praxisorientiertes Know-how rund um den Einsatz bauchemischer Produkte. Die jetzt erschienene, komplett überarbeitete 6. Auflage wurde um aktuelle technische Trends in Verbindung mit Produkten und Lösungen auf Basis des neuesten Forschungs- und Entwicklungsstandes ergänzt. Sopro Bauchemie GmbH, 65102 Wiesbaden, www.sopro.com

Info-Serviceziffer [51316]



Mit einer komplett neu konzipierten Broschüre bietet Sopro Verarbeiter, Planern und Bauherren fundiertes Know-how rund um die Verlegung von Naturstein. Im Fokus stehen dabei die vier unterschiedlichen Sopro Naturstein-Verlegesysteme, die dem Anwender bereits in ihrer Bezeichnung deutlich signalisieren, für welche Arten von Natursteinen sie geeignet sind. Sopro Bauchemie GmbH, 65102 Wiesbaden, www.sopro.com

Info-Serviceziffer [51317]



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 [51323]



Die Welt von MAPEI – der neue MAPEI-Produktkatalog bietet Ihnen alles, was Sie zum sicheren und emissionsarmen Bauen und Renovieren brauchen. MAPEI GmbH, 63906 Erlenbach, www.mapei.de

Info-Serviceziffer [51324]



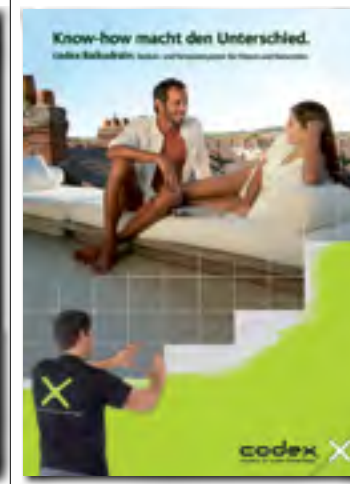
Jeder Naturstein ist ein Unikat und verlangt besondere Behandlung. Umso wichtiger sind Verlegeprodukte, mit denen die natürliche Schönheit des Steins erhalten bleibt. Die neuen codex Natursteinprodukte überzeugen durch schnelle kristalline Wasserbindung und sorgen somit für echte Formstabilität und höchste Farbbrundheit des Natursteinbelags

Info-Serviceziffer [51327]



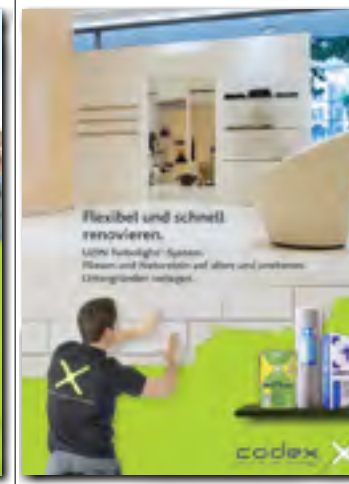
Immer mehr Kunden legen Wert auf die Verwendung ökologischer, emissionsarmer Produkte. Als einer der wenigen Bauchemie-Hersteller im Fliesen- und Natursteinbereich bietet codex einen kompletten Systemaufbau mit zertifizierten ECI PLUS-Produkten: codex ecotec

Info-Serviceziffer [51328]



Das codex Balkudrain-System stellt eine sichere Alternative für Verlegungen im Außenbereich dar. Die Innovation dabei ist ein schwundarmes, drainagesfähiges Gemisch aus wasseremulgierbarem Harz und Drainsand – und das alles bei einer Aufbauhöhe von nur 2 cm. Mehr darüber in dieser Broschüre.

Info-Serviceziffer [51329]



Renovierungen im Bestand stellen Planer und Handwerker oft vor unerwartete Herausforderungen. Mit dem UZIN Turbolight-System ist ein flexibler, großflächiger Niveaueingleich bis zu 300 mm möglich, bei extrem geringem Flächengewicht, hoher Festigkeit und kurzen Einbauzeiten.

Info-Serviceziffer [51330]



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 **[51331]**



Das hahne-Balkenschutz-System ist speziell für die Abdichtung und dekorative Gestaltung von Balkonen und Terrassen eine optimale Lösung und vereint in idealer Weise die Sanierung und Neugestaltung.

Info-Serviceziffer **[51332]**



the SPIRIT of WATER, ein Magazin über das Bad, die Küche, Armaturen, das Wasser und die Welt. Bestellen Sie Ihr persönliches Exemplar.

Aloys F. Dornbracht GmbH & Co. KG
Köbbingser Mühle 6, 58640 Iserlohn,
Tel. +49(0)2371 433-0, Fax -232.
mail@dornbracht.de, www.dornbracht.com

Info-Serviceziffer **[51333]**



Die Nr. 1 in Europa. Mit 100 Jahren Erfahrung. Hochwertige Markenqualität von HARO - seit 1912. Ob Design, Komfort, Hygiene oder Funktionalität - HARO WC-Sitze bieten für jede Anforderung die richtige Lösung. www.haro-sanitary.de

Info-Serviceziffer **[51334]**



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 **[51335]**

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!





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
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:
Moers Print+Media GmbH, Industriestr. 2b, 41352 Korschenbroich

ERSCHEINUNGSWEISE:
6x jährlich, z.Zt. ist die Preisliste vom 1.1.2013 gültig

Nachdruck, Reproduktion und Übersetzungen in andere Sprachen ist 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

VERLAG / HERAUSGEBER:
Verlag G. Köhler e.K.
Meerkamp 120
41238 Mönchengladbach
Tel.: 02166-984 183
Fax: 02166-984 185
info@stein-keramik-sanitaer.de

ANZEIGEN:
PVO Presse- u. Verlagsbüro Ott e.K.
Postfach 11 34
65516 Bad Camberg
Telefon (0 64 34) 4 02 97-60
Fax (0 64 34) 4 02 97-61
anzeigen.sks@stein-keramik-sanitaer.de
Ansprechpartner: Daniel Ott

geprüfte Auflage (Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern)

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

www.stein-keramik-sanitaer.de/adressen-links-52013

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 5/2013

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

Anrede: | _____

Name: | _____

Firma: | _____

Straße: | _____

| | |
Land Postleitzahl Ort

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

51301	☐	51302	☐	51303	☐	51304	☐	51305	☐
51306	☐	51307	☐	51308	☐	51309	☐	51310	☐
51311	☐	51312	☐	51313	☐	51314	☐	51315	☐
51316	☐	51317	☐	51318	☐	51319	☐	51320	☐
51321	☐	51322	☐	51323	☐	51324	☐	51325	☐
51326	☐	51327	☐	51328	☐	51329	☐	51330	☐
51331	☐	51332	☐	51333	☐	51334	☐	51335	☐
51336	☐	51337	☐						

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.stein-keramik-sanitaer.de/ausgabe52013/info-service.php

Anzeigen-Info-Service

Anforderungs-Coupon für STEIN KERAMIK SANITÄR Ausgabe 5/2013

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

Anrede: | _____

Name: | _____

Firma: | _____

Straße: | _____

| | |
Land Postleitzahl Ort

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

51301	☐	51302	☐	51303	☐	51304	☐	51305	☐
51306	☐	51307	☐	51308	☐	51309	☐	51310	☐
51311	☐	51312	☐	51313	☐	51314	☐	51315	☐
51316	☐	51317	☐	51318	☐	51319	☐	51320	☐
51321	☐	51322	☐	51323	☐	51324	☐	51325	☐
51326	☐	51327	☐	51328	☐	51329	☐	51330	☐
51331	☐	51332	☐	51333	☐	51334	☐	51335	☐
51336	☐	51337	☐						

STEIN KERAMIK SANITÄR

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

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

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

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

Firma - Vorname - Name

Straße

PLZ/Ort

Telefon Fax

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

Unterschrift

Datum/Unterschrift

Seite 5

Die Modelfachschule Sigmaringen, die im Sommer die „Geberit Nacht“ auf der Gartenschau in Sigmaringen im Zeichen von Feuer, Wasser, Luft und Erde gestaltete, ist eine private Bildungseinrichtung in Laiz, einem Ortsteil der Stadt Sigmaringen in Baden-Württemberg, die seit 2009 als gemeinnützige GmbH firmiert. www.modelfachschule.de/startseite/

Natürlich sorgte der Sponsor Geberit dafür, dass Produktinformationen nicht zu kurz kamen, speziell über das Dusch-WC „Aquaclean“, bei dem Wasser bekanntlich eine wichtige Rolle spielt: Geberit Vertriebs GmbH, Theuerbachstraße 1, 88630 Pfullendorf, Tel.: 07552-934-01, Fax: 07552-934-300, www.geberit.de

Das neue Halbjahresprogramm Oktober 2013 bis März 2014 der Akademie der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen kann im Internet abgerufen werden unter www.akademie-aknw.de. Die Broschüre mit dem Seminarprogramm ist in gedruckter Form erhältlich unter Tel.: 0211-496748/58; Akademie der Architektenkammer NRW gGmbH, Zollhof 1, 40221 Düsseldorf.



Opulenter Luxus bestimmt in allen Badezimmern des römischen Nobelhotels das Ambiente

Seite 6

Das luxuriöse St. Regis Grand Hotel wurde einer sorgfältigen Renovierung im Wert von 35 Millionen US-Dollar unterzogen und findet sich auf der Goldenen Liste der Zeitschrift Condé Nast Traveller wieder. Die feudale Inneneinrichtung und eine Fassade sorgen für die verführerische Atmosphäre dieses eindrucksvollen Hotels: www.stregisrome.com/de

Für die Ausstattung mit Armaturen in den Duschen sorgte Hansgrohe SE/Axor, Austraße 5-9, 77761 Schiltach, Tel.: 07836-51 1215, Fax: 07836-51 1170, www.hansgrohe.com oder www.axor-design.com/

Seite 8

Einen ausführlichen Bericht über das Hotel Landgut A. Borsig mit Informationen über die Geschichte gibt im Internet unter dieser Adresse: <http://magazin.triados.de/2010/09/02/ortstermin-landgut-a-borsig/>

Die Kontaktadresse: Landgut A. Borsig, Behnitzer Dorfstraße 29-31, 14641 Nauen OT Groß Behnitz, Tel.: 033239-208060

Die Duschwannen in den Gästebädern: Bette GmbH & Co. KG, Heinrich-Bette-Str. 1, 33129 Delbrück, Tel.: 05250-511 0, Fax: 05250-511 130, www.bette.de

Seite 10

Wer mehr über Entstehung des Vereins-Gebäude des Nürnberger Traditionsclubs erfahren will, wird hier fündig: www.fc.n.de/club/funktionsgebaeude/funktionsgebaeude/

Die speziellen Betätigungen für die WC-Spülungen stammen von TECE GmbH, Hollefeldstr. 57, 48282 Emsdetten, Tel.: 02572-928-0, Fax: 02572-928-124, www.tece.de/de/

Seite 12

Hintergründe und Informationen über den Agrob Buchtal Tile Award unter dieser Adresse: <http://tile-award.com/>

Kontaktadresse des Veranstalters: Agrob Buchtal GmbH, Buchtal 1, 92519 Schwar-

zenfeld, Tel.: 09435 391-33, Fax: 09435 391-303379, www.agrob-buchtal.de
Pecha Kucha (sprich: petscha-kutscha, übersetzt etwa wie „wirres Geplauder, Stimmengewirr“) ist eine Vortragstechnik, bei der zu einem mündlichen Vortrag passende Bilder (Folien) an eine Wand projiziert werden. Die Anzahl der Bilder ist dabei mit 20 Stück ebenso vorgegeben wie die 20-sekündige Dauer der Projektionszeit je Bild. Die Gesamtdauer des Vortrags beträgt damit 6 Minuten 40 Sekunden. In so genannten Pecha Kucha Nights (PKN) folgen mehrere dieser Vorträge (meist etwa 14) hintereinander. Die Themen liegen meist im Bereich Design, Kunst, Mode und Architektur. Pecha Kucha wurde in Tokio im Februar 2003 von den Architekten Astrid Klein und Mark Dytham erstmals im Rahmen einer Designveranstaltung verwendet und hat mittlerweile in der Wirtschaft und Universitäten Verbreitung gefunden.

Der nächste „Tile Award“ ist laut Veranstalter 2014 geplant.

Seite 14

Über die Arbeiten des Architekten Chris Precht und sein Büro informiert die Internetseite www.home-of-penda.com. (info@home-of-penda.com).

Seite 16

Mehr über die handbemalten Fliesen der Annelie Somborn erfährt man auf ihrer Internetseite <http://www.handgemalte-fliesen.de/>. (Werkstatt für Fliesenmalerei - Annelie Somborn, Haus Nr. 9, 29482 Tüschau, Tel.: 058 64 – 620, Fax 05864-986548, Email: mail@fliesenmalerei.com)

Übrigens: ein (zumindest virtueller) Besuch im Stones-Fan-Museum lohnt sich auch: www.stonesfanmuseum.com/

Seite 17

Das keramische Kunstwerk mitten im Verkehrskreis vor der Einfahrt in den Novartis Campus wurde von der Novartis AG initiiert und finanziert und von dem international engagierten Künstler Peter Regli gestaltet (nicht zu verwechseln mit dem 1944 in Airolo geborenen Peter Regli, der unter anderem bis 1999 Chef des Schweizerischen Nachrichtendienstes war). Der Künstler Regli hat seine weltweiten Kunstwerke im Internet dokumentiert: www.realityhacking.com/projects.php

Die Sonderanfertigungen der farbigen Fliesen erfolgte im Werk Buchtal von Agrob Buchtal GmbH (Buchtal 1, 92519 Schwarzenfeld, Tel.: 09435 391-33, Fax: 09435 391-303379, www.agrob-buchtal.de)

Seite 18

Die Badplanungs-Software mit den realistischen Spezialeffekten wurde entwickelt von der ViSoft GmbH, Mercedesstr. 1, 71063 Sindelfingen, Tel.: 07031-4916570, Fax: 07031-4916579, www.visoft.de oder www.visoft360.com/

Seite 21

Das Präsentations-System für Fliesen wurde entwickelt von der Lins Software Systeme GmbH (Stöcken 4-6, 74594 Kressberg-Marktlustenau, Tel.: 07957 926920, Fax: 07957 926929). Mehr darüber: www.collcam.de oder www.lins-software.de/collcam

Seite 22 - 25

Neue Produkte von den aktuellen Messen:

Leuchtende Wohnlichkeit für das Bad: Hansgrohe SE/Axor, Austraße 5-9, 77761 Schiltach, Tel.: 07836-51 1215, Fax: 07836-51 1170, www.hansgrohe.com oder www.axor-design.com/

Leuchtende Lösungen: Dural GmbH & Co. KG, Südring, 56412 Ruppach-

Goldhausen, Tel.: 02602-9261-0, Fax: 02602-9261-50, www.dural.de
Komplettsystem mit Linienentwässerung: Wedi GmbH, Hollefeldstr. 51, 48282 Emsdetten, Tel.: 02572-156 0, Fax: 02572-156 133, www.wedi.de
Randfugenprofil entschärft „Wartungsfuge“: Proline Systems GmbH, Kratzenburger Landstraße 3, 56154 Boppard, Tel.: 06742 8016-0, Fax.: 06742 8016-40, www.proline-systems.com/

Markantes Dreieck / Strukturiert und glänzend: RAKO Wohnkeramik/Lasselsberger, s.r.o., Adelova 2549/1, 32000 Pilsen, Tschechien, www.rako.eu
Industrieller Charme für die Dusche: Hansgrohe SE/Axor, Austraße 5-9, 77761 Schiltach, Tel.: 07836-51 1215, Fax: 07836-51 1170, www.hansgrohe.com oder www.axor-design.com/

Wahlfreiheit für die Entwässerung: Proline Systems GmbH, Kratzenburger Landstraße 3, 56154 Boppard, Tel.: 06742 8016-0, Fax.: 06742 8016-40, www.proline-systems.com/

Dusch-Ablauf mit Pumpe: Dallmer GmbH Sanitärtechnik, Wiebelsheidestraße 25, 59757 Arnsberg, Tel.: 02932-9616-0, Fax: 02932-9616-222
Duschelement für PVC-Beläge: Wedi GmbH, Hollefeldstr. 51, 48282 Emsdetten, Tel.: 02572-156 0, Fax: 02572-156 133, www.wedi.de

Funktion trifft Gestaltung: Jasba Mosaik GmbH, Im Petersborn 2, 56244 Ötzingen, Tel.: 02602-682 0, Fax: 02602-682 1506, www.jasba.de

Klimaboden mit Schüttdämmung: Schlüter-Systems KG, Schmöllestraße 7, 58640 Iserlohn, Tel.: 02371-971 0, Fax: 02371-971 111, www.schluter.de

Seite 26 - 27

1+9: Steuler-Fliesen GmbH, Industriestraße 78, 75417 Mühlacker, Tel.: 07041 801 110, Fax: 07041 801-210, www.steuler-fliesen.de

Anzeige Möller Chemie: Ihr kompetenter Partner rund um RSP ...

2+10: Friul Mosaic, Via Lovaria, 1, 33100 Udine, Tel.: 0039-0432-507172, / F. 0432 511422, www.friulmosaic.com/

3: www.kale.com.tr/de/canakkale-seramik

4+5+15: RAKO Wohnkeramik/Lasselsberger, s.r.o., Adelova 2549/1, 32000 Pilsen, Tschechien, www.rako.eu

6+14: V&B Fliesen GmbH, Rotensteiner Weg, 66663 Merzig, Tel.: 06864-810, www.villeroy-boch.com/de/de/

7: Steuler-Fliesen GmbH, Industriestraße 78, 75417 Mühlacker, Tel.: 07041 801 110, Fax: 07041 801-210, www.steuler-fliesen.de, www.keramag.de/kindbaby4bambini.html

8: Agrob Buchtal GmbH, Buchtal 1, 92519 Schwarzenfeld, Tel.: 09435 391-33, Fax: 09435 391-303379, www.agrob-buchtal.de

11: Jasba Mosaik GmbH, Im Petersborn 2, 56244 Ötzingen, Tel.: 02602-682 0, Fax: 02602-682 1506, www.jasba.de

12+13: Kerateam GmbH & Co. KG, Kerastraße 1, 04703 Leisnig, Telefon 034321/663-0, www.kerateam.de

16: www.apavisa.com/de/ceramica/novedades/

Seite 28

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

Seite 29

Tradition mit Zukunft: Wedi GmbH, Hollefeldstr. 51, 48282 Emsdetten, Tel.: 02572-156 0, Fax: 02572-156 133, www.wedi.de

Ihr kompetenter Partner rund um

RSP

Reinigung
Schutz
Pflege



für Naturstein, Kunststein und Keramiken

www.moellerstonecare.eu

SKS-Kompakt:

Tiefpunkt bei Hypothekenzinsen

Nach Erreichen eines Tiefpunktes Anfang Mai sind die Zinsen nach Feststellung von Dr. Marco Bargel, Chef-Investmentstrategie Postbank, am Kapitalmarkt in den letzten Monaten kontinuierlich gestiegen. Zwischenzeitlich ist die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen sogar wieder über die Zwei-Prozent-Marke geklettert, ein Wert der zuletzt im März 2012 erreicht wurde. Das dürfte auch für die Hypothekenzinsen nicht ohne Folgen bleiben. Hinter dem Zinsanstieg steht zum einen die sich bessernde Konjunktursituation in Deutschland und anderen EWU-Mitgliedstaaten, in denen sich im zweiten Quartal ein Ende der Rezession im Euroraum abzeichnete. Wichtige Frühindikatoren deuten auf eine Fortsetzung des Konjunkturaufschwungs im zweiten Halbjahr. Zum anderen hat die Ankündigung der US-Notenbank, ihr Ankaufprogramm für Anleihen zurückzufahren, den Märkten verdeutlicht, dass die Niedrigzinsphase nicht für immer anhalten wird. Inwieweit das Finanz-Desaster in den USA hier kontraproduktiv wirkt, muss allerdings abgewartet werden.

Bauen wurde teurer

Die Baupreise für den Neubau konventionell gefertigter Wohngebäude (Bauleistungen am Bauwerk, einschließlich Umsatzsteuer) in Deutschland stiegen im August 2013 gegenüber August 2012 um 2 Prozent. Einen geringeren Anstieg hatte es zuletzt im November 2010 gegeben (+1,5 Prozent). Wie das Statistische Bundesamt weiter mitteilt, hatte der Preisanstieg im Mai 2013 im Jahresvergleich bei 2,1 Prozent gelegen. Von Mai 2013 auf August 2013 erhöhten sich danach die Baupreise um 0,4 Prozent. Nennenswerte Preisanstiege unter den Bauarbeiten an Wohngebäuden ermittelte das Statistische Bundesamt bei den Heizanlagen und zentralen Wassererwärmungsanlagen sowie bei Gas-, Wasser- und Entwässerungsanlagen innerhalb von Gebäuden (jeweils +3 Prozent). Die Preise für Instandhaltungsarbeiten an Wohngebäuden (ohne Schönheitsreparaturen) nahmen gegenüber dem Vorjahr um 2,8 Prozent zu.

Bauträger erwarten Umsatzsteigerung

Für die Bauträger verspricht 2013 ein gutes Umsatzjahr zu werden: Vier Fünftel der von Bauinfoconsult befragten 180 Unternehmen, die als Bauträger tätig sind, also Firmen, die Grundstücke entwickeln und darauf vor allem für private Auftraggeber Wohnimmobilien errichten, erwarten im Vergleich zu 2012 eine Steigerung ihres Umsatzes oder zumindest gleich bleibende Umsätze. Einen großen Teil ihrer Umsatz-Ernte scheinen die Bauträger trotz des schwierigen Jahresauftaktes im ersten Halbjahr eingefahren zu haben. Insgesamt geht jeder zweite Bauträger davon aus, dass das eigene Unternehmen 2013 einen genauso hohen Umsatz erzielen wird wie im Vorjahr. Jeder dritte befragte erwartet sogar eine Umsatzsteigerung von bis zu 10 Prozent oder mehr.

Ökoprotit-Auszeichnung

Bereits zum siebten Mal in Folge kann sich die Sopro Bauchemie GmbH in Wiesbaden mit dem Logo „Ökoprotit-Betrieb“ schmücken. Denn auch für die Jahre 2012/2013 wurde der Baustoffhersteller von einer unabhängigen Jury für seine Umweltleistungen am Standort Wiesbaden ausgezeichnet. „Umwelt entlasten - Kosten sparen“, so lautet das Motto

Cersaie 2013:

Auslandsgäste als Messe-Rückgrat

Die treuesten Fans der italienischen Messe für keramische Fliesen, Zubehör und die Badausstattung in Bologna sind die Ausländer. Ihnen verdankt die „CERSAIE“ seit Jahren ihre internationale Reputation. Und in diesem Jahr der 31. Veranstaltung Ende September verhinderten sie ein eklatantes Besucher-Defizit der Veranstaltung.

Allerdings konnte auch diese treue Fan-Gemeinde nicht verhindern, dass die Besucherzahlen erneut deutlich rückläufig sind. Allein das wegen der anhaltenden Konjunkturkrise in Italien rückläufige Interesse italienischer Messebesucher an diesem einmal so strahlenden Event, an dem sich eine selbstbewusste Branche mehr sich selbst als ihre Produkte feierte, kann den Besucher-Rückgang um 5,7 Prozent auf 100 769 Besucher (2012 bei ähnlichen konjunkturellen Rahmenbedingungen: 106 846 Besucher) kaum erklären.

An jedem der fünf Messtage hätten im Schnitt rund 20 000 Besucher das Messegelände betreten, berichtet der offizielle Abschlussbericht des Veranstalters, der italienischen Verband der Fliesenhersteller Confindustria Ceramica in Kooperation mit BolognaFiere. Davon kam rund die Hälfte aus dem Ausland. Dementsprechend ist dies für sie auch die wichtigste Bilanzzahl der Veranstaltung. So habe letztlich die massive Präsenz aus dem Ausland den „Leitmessencharakter und ihre zentrale Wertstellung als Treffpunkt für die Experten der Keramikwelt und der Badezimmerausstattung bestätigt“. In konkreten Zahlen: Dieses Jahr kamen 46 535 Besucher aus dem Ausland,

Deutsche Hersteller bevorzugen ausländische Messen

4,2 Prozent mehr als im Vorjahr (2012: 44 640 Auslands-Besucher). An den Ausstellerzahlen indes ließen sich die Probleme der Messe nicht so offensichtlich ablesen. Zwar ging auch hier die Anzahl insgesamt um 12 Aussteller zurück, die meisten Absagen aber gab es im Bereich der Badausstatter, während einige Fliesenhersteller mehr auf mögliche internationale Messekontakte hofften.

Krisenstimmung herrscht nach wie vor auf Italiens Baulandschaft. 54 173 Besucher aus dem nach wie vor größten Herkunftsland Europas für keramische Fliesen machten sich auf den Weg nach Bologna, das entspricht einem Minus von 12,3 Prozent gegenüber 2012, als noch 61 771 einheimische Besucher gezählt wurden. Angesichts der Tatsache, dass sich die konjunkturellen Rahmenbedingungen auch in Italien nicht marginal weiter verschlechtert haben, stellt sich natürlich die Frage nach den Ursachen für den speziellen (bzw. auch allgemeinen) Besucherschwund.

Ein Grund könnte sicherlich das Angebot sein. Typischerweise müsste man die Veranstaltung umbenennen in „Déjà vu Cersaie“. Denn selbst Insidern fiel es ausgesprochen schwer, optische und technische Highlights im Sektor keramische Fliese zu finden. Die bereits in den letzten Jahren beobachteten Trends setzen sich nahtlos fort: Holz-Imitate, Stein-Imitate, Imitate anderer Trend-Oberflächen, immerhin weiter perfektioniert dank fortgeschrittener Digitaldruck-Technik, noch größere und ausgefallener (aus Fliesenlegersicht: noch unhandlichere) Formate begleiteten die Messebesucher durch alle Hallen. Damit reduziert sich die Notwendigkeit eines Messebesuchers im Wesentlichen auf die Kontaktpflege.

Hinzu kam, dass die früher gern besuchten und oft spektakulären, weil experimentellen begleitenden Ausstellungen fehlten. Rahmenprogramme fanden vornehmlich unter dem Aspekt „Kultur“ (zum Beispiel „Bauen Denken Wohnen“) oder „Philosophie“ meist hinter verschlossenen Türen statt, ohne einen Anziehungspunkt für ein breites Messespublikum darzustellen.

Aus deutscher (Hersteller-)Sicht gilt der italienischen Fliesenmesse ein besonderes Augenmerk, nachdem Europas größte allgemeine Baumesse, die BAU in München, für die Flie-



Wenn schon Holz, dann möglichst rustikal und vom Vorbild nicht mehr zu unterscheiden. Aber es gab natürlich auch bunte Fliesen zu sehen, besonders Mosaik stand oft im Mittelpunkt

senindustrie gewissermaßen auf dem „Index“ gelandet ist. Dem Vernehmen nach plant inzwischen auch die türkische Eczacibasi-Gruppe mit ihren deutschen Marken Engers und Vitra dem Münchener Präsentations-Forum den Rücken zu kehren. Die Villeroy & Boch Fliesen GmbH als dritte deutsche Tochter des türkischen Konzerns fehlte bereits auf den vergangenen Münchener Veranstaltungen. So konzentrieren sich jetzt fast alle deutschen Hersteller auf die Cersaie, nicht nur um internationale Kontakte zu pflegen. Das sieht zumindest Peter Wilson, Geschäftsführer der Steuler Fliesen GmbH, so: „Die Cersaie ist gewissermaßen ein Heimspiel: Unsere Kunden kommen zu uns“. Möglicherweise könnte man das in München einfacher haben, zumal sich inzwischen viele deutsche Einkäufer des Handels den aufwändigen und (dank überhöhter Übernachtungs-Preise in Bologna) teuren Ausflug nach Norditalien sparen.

Etwas pragmatischer sieht das indes seine Kollegin Ingrid Vogel, Geschäftsführerin der Steuler-Tochter Kerateam: „Die Cersaie ist für die deutschen Hersteller kein ‚Muss‘ mehr, aber wer nicht dabei war, hat trotzdem etwas verpasst“. Was genau das ist, kann eigentlich niemand so richtig beschreiben. Einig ist man sich nur in der auch von anderen Messebesuchern geäußerten Beurteilung, dass dank aufwändiger Technik

Oberflächen immer aufwändiger gestaltet werden können.

Dr. Eckard Kern, Vorsitzender des Industrieverbands Keramische Fliesen + Platten e.V. und Geschäftsführer der V&B Fliesen GmbH, beobachtet wegen der neuen Technologien wie den Digitaldruck immer vergleichbarere Sortimente: „Holz- und Betonoptik sowie Natursteininterpretationen, perfektioniert und in allen Facetten, das war der Trend der Messe“.

Ob allerdings die so entstandene Holz- und Zementoptik oder der täuschend echte Natursteinlook die Branche wirklich weiterbringt, bezweifelt nicht nur Dieter Schäfer, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Steinzeug Cremer & Breuer AG: „Die Frage ist, ob das langfristige der richtige Weg ist“. Für ihn sollte noch erkennbar sein: Das ist eine Keramik. Eine Sichtweise übrigens, die seiner Feststellung nach auch sehr viele Architekten vertreten. Für ihn sind keramische Produkte die Zukunft, die sich nicht nur durch den Oberflächenlook definieren, sondern über den Rohstoff, das Material Keramik sowie das Brennverfahren: „Ich hoffe sehr, dass derartige Keramik wiederkommt“. Aber um in diesem Sinne fündig zu werden, war die Cersaie mit Sicherheit der falsche Ort.

Die Cersaie 2014 findet von 22. bis 26. 9. 2014 wieder auf dem Messegelände in Bologna statt.

Die italienische Fliesen-Szene in Zahlen

Auch an den konkreten, vom italienischen Fliesenhersteller-Verband Confindustria Ceramica veröffentlichten Zahlen lässt sich das südeuropäische Konjunktur-Problem ablesen. Danach wurden im vergangenen Jahr in Italien 18,84 Prozent weniger Fliesen verkauft als 2011. Der Absatz sank von 114,9 Mio. Quadratmeter 2011 auf 93,2 Mio. Quadratmeter. Noch deutlicher war der Preisverfall: Der Inlands-Umsatz ging um fast 20 Prozent zurück.

Im Gegensatz dazu konnten die Italiener ihre Fliesen im Ausland teurer verkaufen. Denn während die verkaufte Export-Menge 2012 um 3,11 Prozent auf 289 Mio. Quadratmeter (2011: 298,3 Mio. qm) zurückging, kletterte der Umsatz im gleichen Zeitraum um 2,58 Prozent auf 3 662 Mio. Euro. Auch im 1. Halbjahr 2013 setzte sich diese Entwicklung, wenn auch etwas abgeschwächt, weiter fort. So wurden im Ausland 0,29 Prozent weniger Fliesen verkauft, die aber 1,74 Prozent teurer waren. Um diese Entwicklung dürften andere Produktionsländer wie Deutschland oder Spanien die italienischen Hersteller beneiden.

Dafür bleibt denen das Inlands-Problem: In den ersten sechs Monaten 2013 ging der Fliesen-Verkauf an italienische Baustellen erneut um 5,64 Prozent zurück, und sie waren 6,59 Prozent preiswerter. Typisch für die konjunkturelle Situation in Südeuropa sind auch diese Zahlen: In den ersten sechs Monaten 2013 ging der Verkauf in südeuropäische Länder, also z.B. Spanien, Italien, Griechenland, um 14,75 Prozent und der Wert der verkauften Ware sogar um 16,46 Prozent zurück. Besonders freuen durften sich die Italiener dagegen über das Geschäft mit Amerika. Hier stieg der Verkauf um fast 9 Prozent und der Wert sogar um 11,89 Prozent. (Anm. der Red.: Alle Zahlen basieren auf den Angaben von Confindustria Ceramica und sind nicht objektiv auf Richtigkeit überprüft).

des bundesweiten Umweltprojekts „Ökoprotit“, das seit 13 Jahren in rund 80 deutschen Kommunen und Landkreisen durchgeführt wird. Es soll zeigen, dass wirtschaftlicher Gewinn nicht auf Kosten der Natur oder nachfolgender Generationen gehen muss. Die Sopro Bauchemie in Wiesbaden ist seit Jahren Mitglied im Ökoprotit Klub und hat am Standort Wiesbaden in den letzten Jahren mit einem ganzen Bündel an umweltrelevanten Maßnahmen in den verschiedensten Unternehmensbereichen eine deutliche Reduzierung des Energie-, Wasser-, Abfall- und Betriebsmittelverbrauchs und damit ökologisch wirksame Einsparungen erzielt.

Logistikzentrum zertifiziert

Die Duralog Duravit Logistik GmbH in Achern ist seit dem 31. Juli 2013 als „behördlich anerkannter bekannter Versender“ durch das Luftfahrt-Bundesamt zertifiziert. Diese Zulassung ermöglicht eine schnelle, reibungslose Verladung von Luftfracht-Sendungen am Flughafen. Als 100-prozentige Tochter der Duravit AG ist das Logistikzentrum für den reibungslosen Ablauf der weltweiten Lieferungen zuständig. Hintergrund für die Zertifizierung zum „Bekannten Versender“ ist eine zum 29. April 2013 erlassene EU-Vorschrift, die eine sichere Lieferkette verlangt. Damit entfallen zeitintensive und teure Sicherheitskontrollen durch externe Screening-Verfahren. Die Erarbeitung eines Sicherheitskonzeptes und die Schulung der Sicherheitsbeauftragten durch den TÜV Süd gingen der Zertifizierung voraus. Um das Gelände des Logistikzentrums gegen unbefugte Zugriffe zu schützen, investierte der Hornberger Sanitärhersteller in Kameraüberwachung, sicherte sämtliche Zugänge und erweiterte die Zaunanlage.

Industriebau als neuer Ausstellungsbereich

Die DEUBAUKOM, vom 15. bis 18. Januar in der Messe Essen, hat einen neuen Ausstellungsbereich: Zum ersten Mal wird sich der Industriebau in Halle 3 präsentieren. Unter dieses Thema fallen beispielsweise der Bau von Produktions- und Lagerhallen oder von Kraftwerken, Bahnhöfen und Parkhäusern. Partner ist die Arbeitsgemeinschaft Industriebau e.V. (AGI), die gemeinsam mit der DEUBAUKOM das „Kompetenzzentrum Industriebau“ organisiert. Es vereint Unternehmen der Branche kompakt und zentral an einem Ort. Aussteller haben den Vorteil, sich effizient in unmittelbarer Nähe zur AGI an einem voll ausgestatteten Stand präsentieren zu können. Eine Kommunikationsfläche schafft Raum für Gespräche im Netzwerk mit Architekten, Ingenieuren und Auftraggebern der Industrie. Zusätzlich haben Unternehmen auch die Möglichkeit, individuell im Bereich Industriebau auszustellen.

Handelstreue mit Hintertüren

Wie eine Befragung von Bauinfoconsult unter Herstellern der Bau- und Installationsbranche im ersten Halbjahr 2013 gezeigt hat, sind die Baustoffproduzenten dem professionellen Handel nach wie vor eng verbunden: Über zwei Drittel ihres Verkaufsvolumens Jahr 2012 haben die befragten Firmen im Baustoff-Fachhandel und spezialisierten Fachhandel vertrieben. Dennoch hält die Baustoffindustrie Ausschau nach alternativen Distributionswegen, allen voran dem Direktvertrieb über die eigene Website. 43 Prozent gaben an, dass sie eine Ausweitung des Direktgeschäftes erwarten. Allerdings halten über die Hälfte der Hersteller (54 Prozent) den Direktvertrieb (z.B. per Online-Bestellung) nicht oder nur eingeschränkt für eine wichtige Chance, die es in den nächsten Jahren auszubauen gilt.



Worldskills Werkzeugverkauf

Das Equipment der WorldSkills Leipzig 2013 steht zum Verkauf. Interessenten können Werkzeuge, Maschinen und andere Ausrüstung im Internetshop oder im DHL-Lager an der Leipziger Messe besichtigen und erwerben. „Im Anschluss an die Berufe-WM im Juli sind bereits zahlreiche Bildungseinrichtungen auf uns zugekommen, weil sie Equipment übernehmen wollten“, so Hubert Romer, Geschäftsführer der WorldSkills Leipzig 2013. Jetzt soll auch der breiten Öffentlichkeit die Gelegenheit gegeben werden, die nur kurz benutzte Wettbewerbsausrüstung zu günstigen Preisen zu kaufen. Der Internetshop ist unter www.worldskillsleipzig2013-shop.com zu erreichen. Hier finden sich Informationen zum Produkt, Fotos und Benutzungsgrad. Zur Besichtigung bereitgestellt werden die Produkte im DHL-Lager, Am alten Flughafen 1 in 04356 Leipzig (montags bis donnerstags von 9 bis 13 Uhr und von 14 bis 16.30 Uhr sowie freitags von 9 bis 13 Uhr).

Gail und Henkel kooperieren

Eine strategische Kooperation verbindet Gail Ceramics International und Henkel CEE, Hersteller von Ceresit Verlegsystemen. Nach der Broschüre über den Schwimmbadbau wird demnächst ein Ceresit-Prospekt über Industrieböden die Anwendungsmöglichkeiten vorstellen. Um Händlern und Fliesenlegern die Produkt-Auswahl zu erleichtern, stellen die Ceresit-Broschüren verschiedene Lösungen vor. „Zudem arbeiten wir permanent daran, unser Sortiment weiter zu optimieren. Der gegenseitige Wissensaustausch mit den Ceresit-Spezialisten ist dabei für alle ein Gewinn“, begründet Gail-Geschäftsführer Iordanis Papassimeon die Zusammenarbeit.

Auftrieb im zweiten Quartal

Deutlich Fahrt aufgenommen hat die Hagebau im zweiten Quartal 2013. Die Soltauer Kooperation aus Baustoff-, Holz- und Fliesenfachhändlern sowie Hagebaumarkt-Betreibern konnte nach Angaben von Geschäftsführer Heribert Gondert die Erlösrückgänge aus den ersten drei Monaten, bedingt durch den langen und kalten Winter, bis Ende Juni nahezu ausgleichen. Im ersten Halbjahr lag der zentralfakturierte Umsatz nur noch 2,8 Prozent unter dem Rekordwert des Vorjahres und erreichte 2,74 Mrd. Euro. Den größten Anteil am Warengeschäft hatten mit 87 Prozent die deutschen Gesellschafter, während die Kommanditisten in Österreich, der Schweiz und Luxemburg 13 Prozent beitrugen. Ende Juni 2013 gehörten der Hagebau insgesamt 358 (Vorjahr: +54) Gesellschafter mit 1 579 (+142) Betriebsstätten an. Für das Gesamtjahr rechnet die Gruppe mit einem Umsatzplus von zwei bis drei Prozent.

Umsatz und Ergebnis gesteigert

Für das erste Halbjahr 2013 meldet Armaturenhersteller Grohe die Fortsetzung seiner Wachstumsstrategie. Danach legte der Umsatz der Gruppe um fünf Prozent auf 730 Mio. Euro (erstes Halbjahr 2012: 695 Mio. Euro) zu. Ohne die chinesische Tochtergesellschaft Joyou, die seit Juli 2011 vollkonsolidiert wird, betrug das Umsatzwachstum sechs Prozent auf 566 (536) Millionen Euro. Diese Entwicklung dürfte besonders bei den neuen japanischen Eigentümern gern gesehen sein (siehe unseren separaten Bericht). Das operative Ergebnis legte im Berichtszeitraum um sechs Prozent zu. Erneut positiv entwickelt habe sich auch der deutsche Heimatmarkt. Hier sei der Umsatz um gut sieben Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Der deutsche Anteil am



Deutsche Bauwirtschaft:

Rückenwind für das Baugeschäft

2013 ist ein gutes Jahr für den Bausektor. Sowohl der Wohnungsbau als auch der Nichtwohnungsbau sind robust mit deutlich positiven Perspektiven, was sich auch im kommenden Jahr fortsetzen wird. So lautete das Fazit eines Baukonjunktur-Meetings der Heinze Marktforschung.

Auch die internationalen Konjunkturdaten stimmten demnach vorsichtig optimistisch. So erhole sich die Konjunkturlage in der Eurozone. Dank der deutschen Lokomotive rechnet das Institut für Weltwirtschaft (IfW) für den Euroraum im kommenden Jahr mit einem Zuwachs des Bruttoinlandsproduktes (BIP) von 1,1 Prozent im Vergleich zu 2013. An der Spitze der Wachstumsstaaten liegt Deutschland mit einer Zunahme von 1,8 Prozent. Es folgen Österreich (1,4 Prozent) und Frankreich (1,1 Prozent). Selbst Italien legt um 0,6 Prozent zu, nachdem im aktuellen Jahr noch ein deutlicher Einbruch um 1,6 Prozent zu verzeichnen ist. Weltweit wächst die Wirtschaft in 2014 zwar um 3,8 Prozent, die hohen Wachstumsraten in den BRIC-Staaten scheinen aber vorerst der Vergangenheit anzugehören. Gründe dafür sind unter anderem die deutlichen Lohnzuwächse, die oberhalb der Produktivitätsrateliegen, die Protektionismus, die hohe Rohstoffabhängigkeit, aber auch Korruption, Ineffizienz und fehlende Rechtssicherheit.

Baustoffe der Zukunft

Ziegel, Mauerstein und Beton werden im deutschen Wohnungsbau am häufigsten als Hauptbaustoffe verwendet. Bei den Architekten und Bauunternehmern sind Ziegel und Beton auch am beliebtesten: Jeder zweite der von den Bauinfoconsult Marktforschen 180 befragten Architekten und Bauunternehmer bezeichnet

Für Deutschland lautet die Kernbotschaft der Marktforscher: Stabile Verhältnisse mit Wachstumspotenzial, was noch besser ist als bisher angenommen. Die günstigen Zinsen für Hypothekarkredite machen das Bauen billiger. Da sich zurzeit allerdings keine kurz- oder mittelfristigen Zinserhöhungen abzeichnen, führt dies jedoch auch zu dem Phänomen, dass der Druck auf Bauwillige, sich sofort entscheiden zu müssen, fehlt. Trotzdem nehmen die Bauinvestitionen 2013 Fahrt auf und starten 2014 mit einem Zuwachs von 3,6 Prozent durch. Auch die Ausrüstungsinvestitionen der Unternehmen werden deutlich um 5,2 Prozent zulegen, genauso wie die Exporte (6,2 Prozent) und Importe (7,0 Prozent). Die weiteren Rahmendaten wie der steigende private Verbrauch (1,4 Prozent), die stabile staatliche Nachfrage, das wachsende Bruttoinlandsprodukt (+1,8 Prozent), der geringe Preisauftrieb und der robuste Arbeitsmarkt lassen für 2014 einen optimistischen gesamtwirtschaftlichen Ausblick zu (Quelle: Heinze).

die beiden Materialien als ihren persönlichen Baustoff der Zukunft. Holz, Kalksandstein und andere Materialien werden dagegen von deutlich weniger Bauprofis favorisiert. Für jeden dritten Architekten sind Ziegel die Favoriten, gefolgt von Beton, den jeder fünfte Architekt zu seinem Baustoff der Zukunft erklärt.

Jubiläum bei Sopro

Einer, der die gesamte Geschichte und Entwicklung der Sopro Bauchemie GmbH von Beginn an nicht nur miterlebt, sondern vor allem auch mitgestaltet hat, feierte im September 2013 sein 30-jähriges Jubiläum. Denn als 1985 das Unternehmen noch mit dem Namen Dyckerhoff Sopro als Tochter der Dyckerhoff Zementwerke gegründet wurde, war Andreas Wilbrand bereits seit zwei Jahren Leiter der anwendungstechnischen Laboratorien der damaligen Abteilung Sonderprodukte eben dieses Wiesbadener Konzerns. Aus dem Namen dieser Abteilung leitete sich im Übrigen auch der Name des neuen Unternehmens „Sopro“ ab, für das er den Aufbau der technischen Anwendungsberatung und des Architekten- und Objektservices übernahm. Im Januar 1991 erhielt er Gesamtprokura, im April 1994 wurde Wilbrand zum technischen Geschäftsführer bestellt und verantwortete die Unternehmensbereiche Forschung und Entwicklung, Produktion, Qualitätssicherung, Produkttechnologie, Anwendungstechnik und Architektenberatung. Gleichzeitig war er für die produkt- und verfahrenstechnische Betreuung der europäischen Auslandsgesellschaften der damaligen Dyckerhoff Sopro verantwortlich, zu deren Geschäftsführer für die Bereiche Vertrieb und Marketing in Deutschland er bald darauf bestellt wurde. Seine Handschrift trug im Wesentlichen auch den Verkauf und die Integration der inzwischen zur stattlichen Gruppe herangewachsenen ehemaligen Dyckerhoff-Tochter in den italienischen Bauchemie-Konzern Mapei SpA Mailand im Jahr 2002, die er gemeinsam mit seinem Geschäftsführer-Kollegen Michael Hecker seitdem unter dem Namen Sopro Bauchemie GmbH führt.

Hydrotect für italienische Fassaden

Der italienische Hersteller für großflächige Keramikplatten Laminam hat mit dem japanischen Sanitärhersteller Toto, der das Patent für die mittels Photokatalyse funktionierende nahezu selbstreinigende Oberflächen-Technologie „Hydrotect“ hält, ein Lizenz-Abkommen unterzeichnet. Laminam will auf diese Weise ihr Produktportfolio um Keramikplatten mit Titandioxid behandelten Oberflächen erweitern. In Deutschland wurde Hydrotect durch

die Deutsche Steinzeug Keramik GmbH bekannt, die als erstes Unternehmen in Europa einen Lizenzvertrag mit Toto abgeschlossen hatten. Inzwischen hat das deutsche Unternehmen ein eigenes System mit gleicher Wirkung entwickelt, das sich „HT“ nennt (wir berichteten in SKS Ausgabe 6. 2012). Weitere Hydrotect-Lizenzverträge ist Toto unter anderem auch mit Casalgrande Padana (Fliesen), Pilkington (Glas) oder Alcoa (Aluminium) eingegangen.

Zur Person

Thomas Musial (49) verlässt die Hansgrohe SE, um seine Karriere außerhalb des Unternehmens fortzuführen. Als sein Nachfolger wurde Holger Binder (40) in die Geschäftsführung der Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH berufen. Kaufmännischer Geschäftsführer der Tochtergesellschaft bleibt Dominik Marte (34). Musial begann seine Laufbahn bei Hansgrohe 2001 als Key Account Manager. 2003 übernahm er die Geschäftsführung der Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH. Zusätzlich war er von 2008 an Sales Director für die Region Europa Nord und Mitte; diese Position wird nach seinem Ausscheiden von dem stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden der Hansgrohe SE, Richard Grohe, übernommen. Holger Binder trat 2003 als Key Account Manager in das Unternehmen ein. 2006 übernahm er die Leitung des Key Account Managements der deutschen Hansgrohe Vertriebs Tochter. Von 2010 an hatte er die Position des Verkaufsleiters Deutschland inne.

Dr. Josef Weichmann, Senior Technical Expert bei der BASF Construction Chemicals GmbH, Trostberg, ist seit dem 1.8.2013 neues Mitglied im Aufsichtsrat der PCI Augsburg GmbH. Erfolgte damit Andreas Köllreuter, der zum gleichen Zeitpunkt aus dem Aufsichtsrat ausschied. Weichmann war vierzehn Jahre in verschiedenen Funktionen, zuletzt als Geschäftsführer, für PCI tätig. Den Wechsel in den Aufsichtsrat sieht er als Perspektivwechsel, um die Geschäftsführung bei den grundlegenden Themen innerhalb des Forschungsverbunds der BASF-Gruppe zu begleiten.

Zum 1.9.2013 übernahm Oliver D. Gessert (45) die Geschäftsführung der Franke Aquarotter GmbH, Ludwigsfelde. Gessert ist seit 26 Jahren beim Ludwigsfelder Sanitärhersteller tätig und hat in dieser Zeit zahlreiche Stationen in den Bereichen Vertrieb, Prozessmanagement und Fertigung durchlaufen. Zuletzt war er Prokurist und verantwortete den Bereich der Mobilien Sanitären Systeme, für den er auch weiterhin global agieren wird. Der bisherige Geschäftsführer, Alex Sedlaschek, der diese Funktion sechs Jahre innehatte, wechselt in die Konzernzentrale nach Aarburg, Schweiz, und verantwortet ab sofort den Bereich

Entwicklung für alle zugehörigen Unternehmen der Franke Washroom Systems AG.

Benjamin Buser verstärkt als Gebietsleiter seit Juli 2013 das Codex Vertriebs-Team. Sein Einsatzbereich umfasst das Gebiet Südwestpfalz und Nordbaden. Buser ist Diplom-Betriebswirt und bringt Erfahrungen aus dem Fliesenfachhandel mit. Er wird gezielt auf die Wünsche der ausgebildeten und qualifizierten Fachverleger eingehen und mit entsprechenden Lösungen Handwerk und Handel unterstützen. Ebenfalls seit Anfang Juli ist Diego Gomez als Gebietsleiter für Schleswig-Holstein verantwortlich. Gomez ist gelernter Groß- und Außenhandelskaufmann. Er hat während seiner Lehrzeit und danach umfangreiche Erfahrungen im Fliesenfachhandel gesammelt.

Der Sanitär-Anbieter Saniku (Anhausener) meldet einen Geschäftsführerwechsel zum Jahresende: Am 1. 12. 2013 wird Stefan Thünker (47) die Führungsverantwortung übernehmen. Thünker war zuletzt in der Position als Prokurist, Vertriebsleiter und Stellvertreter des Geschäftsführers des Sanitär-, Heizungs- und Elektrogroßhandels Meier KG (GC-Gruppe) tätig. Er löst Steffen Buchheit ab, dessen Vertrag als Geschäftsführer ausläuft. Beruflich hat sich Thünker vom Industriekaufmann zum Handelsfachwirt qualifiziert und ist ausgebildeter Gas-Wasser-Installateur.

Dipl.-Oec. Stefan Uwe Joachim ist zum 1.9.2013 zum kaufmännischen Geschäftsführer der Unternehmensgruppe sam, bestehend aus der sam Schulte GmbH + Comp., der sam Vertriebs GmbH + Co. KG sowie der SAF Armaturen GmbH, ernannt worden. Stefan Uwe Joachim wird den langjährigen technischen Geschäftsführer der Gruppe, Dipl.-Ing. Andreas Günther, entlasten und gemeinsam mit ihm die Geschäftsführung ausüben. Mitinhaberin Simone Schulte wird durch die organisatorische Trennung von Gesellschafter- und Geschäftsführerebene von ihren Aufgaben als Geschäftsführerin entlastet. Die Aufgaben in dem Bereich des Projektgeschäftes werden von Simone Schulte vorangetrieben, während ihre Schwester Carolin Schulte bei der Entwicklung in den Bereichen Produktmanagement und Export mitwirken wird.

Gesamtumsatz lag im ersten Halbjahr 2013 bei 15 Prozent. Zweistellige Wachstumsraten habe es auf dem amerikanischen Kontinent sowie in der Region Nahost/Afrika gegeben.

Mehr Absatz in Deutschland

Für 2013 meldet der tschechische Fliesenhersteller Rako, der zur österreichischen Lasselberger Gruppe gehört, ein Plus von fünf Prozent beim Fliesenabsatz auf dem deutschen Markt. Ulrich Nagel, Vertriebsleiter für Westeuropa, sieht einen wesentlichen Grund dafür in der Produktvielfalt der Marke. Die Auswahl an Formaten und Oberflächen, an Serien für Privaträume und Objekte, für innen und außen und für Böden und Wände bietet Lösungen für unterschiedlichste Ansprüche. „Von der hochbelastbaren Keramik in Überstärke bis hin zur eleganten, teilpolierten Lappato-Fliese verfügen wir über ein reichhaltiges Portfolio“, so Nagels Statement am Rande der Cersaie 2013 in Bologna.

Mapei expandiert in die Türkei

Der italienische Hersteller von chemischen Produkten für die Bauindustrie, die Mapei SpA, ist jetzt dank des Erwerbs von 100 Prozent des türkischen Unternehmens Wallmerk Construction Chemicals Building Industry and Trade Inc. auch in der Türkei vertreten. Wallmerk Construction wurde 2007 gegründet und hat ihren Sitz in Polatli, Türkei, genauer gesagt in Polatli OSB, einem der wichtigsten Industriegebiete in Ankara. Das Unternehmen ist mit der Produktion von und Handel mit chemischen Produkten für die Bauindustrie mit einem breiten Sortiment von mehr als 200 Produkten tätig, unter anderem Abdichtungssysteme, Spezialmörtel und Mörtel für Verankerungen, Fliesenkleber und Injektionsgüter, Materialien zur Wärmedämmung, Anstrichmittel für den Innen- und Außenbereich, Industriebodenbeläge und weitere Baumaterialien. 2012 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von über 10 Mio. Euro. Die Mapei-Gruppe ist mit 63 Werken in 31 Ländern auf den fünf Kontinenten vertreten. Die Türkei sei bislang „nur am Rande bedient worden“, kommentierte Veronica Squinzi, Internationalization and Business Development Manager der Mapei-Gruppe die Transaktion.

Zertifizierter Reaktionsharz-Belag

Silikal zählt zu den wenigen Herstellern von Fußböden, die sich erfolgreich einer differenzierten Prüfung nach den internationalen Richtlinien der HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) für die Lebensmittelbranche unterzogen haben. Damit können Nutzer aus der Industrie, der Gastronomie und dem Handel sichergehen, dass sie mit dem Reaktionsharz-Belag ein für den Lebensmittelbereich zertifiziertes Produkt erhalten. Wichtig ist das nicht zuletzt für Firmen, die selber eine Überprüfung nach HACCP anstreben. In der Lebensmittelbranche gilt die HACCP-Zertifizierung inzwischen als bedeutendes Gütesiegel für den Sicherheitsstandard.

Wirtschaftsminister Gast bei Schlüter

NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin hat im Rahmen einer mehrtägigen Reise zu den „versteckten Weltmarktführern“ in Südwestfalen auch die Schlüter-Systems KG in Iserlohn besucht. Begrüßt wurde er durch die Geschäftsführer Marc und Udo Schlüter. Klaus-Dieter Berger, Leiter des Schulungswesens, erläuterte dem Minister und seiner Delegation die Historie sowie die Kompetenzbereiche und Produkte des Iserlohner Familienunternehmens.

Konstruktions-
optimierter
3-Schicht-Aufbau



DURABASE CI++

DIE *fixe* MULTIFUNKTIONS-
ENTKOPPLUNGSMATTE MIT SCHERKRAFT-STOP

++ Schneller ++ Sparsamer ++ Praxistauglicher ++



Spannungs-
abbauend und
rissüberbrückend

DURAL

Ideal für

- Junge mineralische Untergründe
- Systemböden
- Plastisch verformbare Untergründe
- Großformatige Fliesen
- Problematische Untergründe

1.

2.

3.

Gittergewebe

Noppengeometrie

Vliesgewebe

mit Aktivfasern

www.entkopplungsmatte.de