Recht: Diese Bau-Urteile sollten Sie kennen. Seite 19

Technik: Neues Trinkwassersystem von Viega. Seite 16

Zeitung für Sanitär und Heizung

Das Branchen-Blatt im SHK-Fachhandwerk

Großhandel: Sanitär | Heizung | Fliesen
ARNOLD LAMMERING

AUSG. 4/2019 • 26. JHG. VERLAG SCHENSINA GRATIS

IN KÜRZE
Probeexemplar * unseres neuen KATALOGS 2020 für Sie erhältlich!
* solange Vorrat reicht

Cooler Betrieb?

Der Kampf um Nachwuchs- und Fachkräfte prägt das Management im Handwerksbetrieb. Trotz Zuwächsen bei den Beschäftigungszahlen bleibt das Thema Mitarbeitergewinnung der Brennpunkt der Branche. Die Antwort für Handwerks-Chefs lautet Markenbildung gegenüber Mitarbeitern. Aber wie wird ein SHK-Betrieb cool?

"Handwerks-Chefs müssen heute lernen, potenziellen Mitarbeitern ihr Unternehmen als cooler Arbeitgeber zu verkaufen. Bislang galt dieser Anwerbungsprozess eher gegenüber Endkunden. Heute zählt das Unternehmens-Image vor allem im Arbeitsmarkt." Das sagt der bekannte Trendforscher Prof. Peter Wippermann. Für die Messegesellschaft München hat er sich im Rahmen einer Studie mit dem Handwerk auseinandergesetzt. Sein Tipp: "Machen Sie Employer Branding", also gezieltes positives Positionieren des Betriebes gegenüber Mitarbeitern. In unserem Interview mit Prof. Wippermann auf Seiten 3 lesen Sie, was Sie leisten müssen, um zu den Gewinnern im Arbeitsmarkt der Zukunft zu gehören.
Wie man als Betrieb "cool" wird, erklärt zudem Marcel von Zons auf Seite 4. Der Nachwuchsunternehmer ist auf Youtube und Co. sehr erfolgreich mit seinen Videos. Dabei setzt er auf SHK-Themen von Trinkwasserhygiene bis Heizungssanierung, mit denen er täglich im väterlichen SHK-Handwerksbetrieb konfrontiert wird.

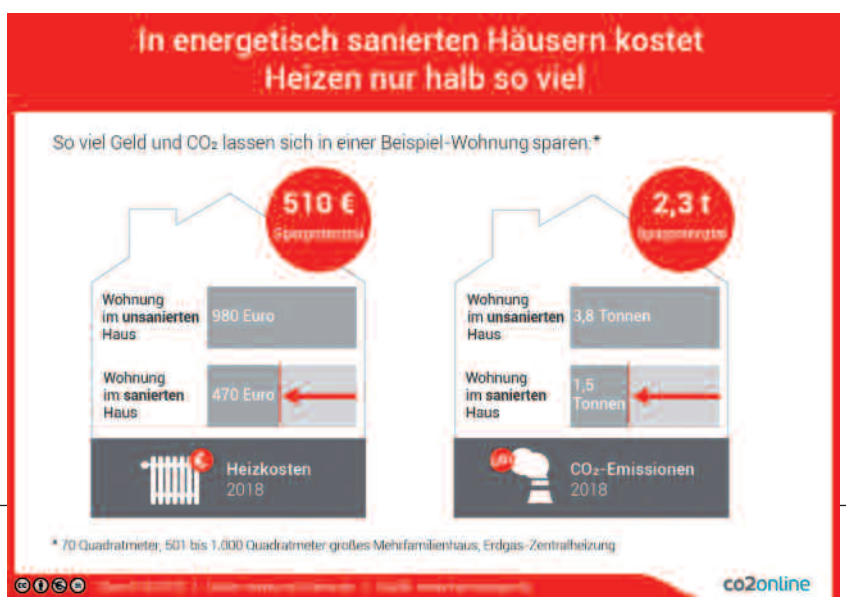
Weiter: • Wie geht Employer Branding? Seite 3
• Wie geht ein Vlog? Seite 4

Beilage:
Der große Wandkalender 2020.

Energetische Sanierung halbiert die Heizkosten

700 Euro – so hoch waren die durchschnittlichen Heizkosten in einer 70 Quadratmeter großen Vergleichswohnung im vergangenen Jahr. Vor allem aufgrund des Sanierungsstandes gibt es jedoch große Unterschiede. Während Bewohner in energetisch guten Häusern im Schnitt 470 Euro zahlten, war es in energetisch schlechteren Häusern mehr als doppelt so viel: 980 Euro.

Das zeigt der Heizspiegel für Deutschland 2019, den die gemeinnützige Beratungsgesellschaft co2online heute im Auftrag des Bundesumweltministeriums und in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Mieterbund e. V. sowie dem Verband kommunaler Unternehmen e. V. im Rahmen der Kampagne „Mein Klimaschutz" veröffentlicht hat.
Verbraucher können auf www.heizspiegel.de und www.mieterbund.de kostenlos und mit geringem Aufwand prüfen, wo sie mit ihren Heizkosten im Vergleich zu ähnlichen Haushalten stehen. Auch der Heizspiegel-Flyer ermöglicht eine erste Einschätzung. Dieser ist bundesweit bei vielen Mietervereinen, Stadtwerken und Gemeinden erhältlich.
Heizöl ist der einzige Energieträger, bei dem die Preise im vergangenen Kalenderjahr deutlich gestiegen sind. In der 70 Quadratmeter großen Vergleichswohnung mit Heizöl-Zentralheizung zahlten Bewohner im Schnitt 845 Euro. Das sind 95 Euro mehr als im Jahr davor – ein Anstieg von mehr als 10 Prozent. Ein Grund mehr für Verbraucher, die Ölheizung zu tauschen und auf klimafreundlichere Alternativen zu setzen. Die durchschnittlichen Kosten in der Vergleichswohnung mit Erdgas-Zentralheizung sanken auf 700 Euro (minus 50 Euro). Bei Fernwärme waren es 860 Euro (minus 35 Euro). Dies lag vor allem daran, dass es 2018 deutlich milder war als im Jahr davor. In Häusern mit Wärmepumpe wurden 685 Euro gezahlt (erstmals berücksichtigt).
„Wenn es um Heizkosten geht, schauen viele nur auf die Entwicklung der Energiepreise und auf das Wetter. Dabei ist der Sanierungsstand eines Hauses der entscheidende Faktor für Heizkosten und den Klimaschutz", sagt Tanja Loitz, Geschäftsführerin von co2online.



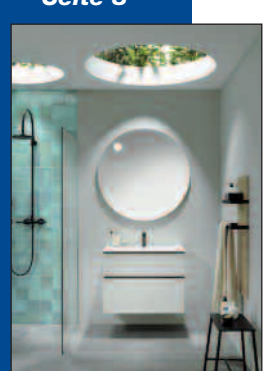
Inhalt

***Video:** SHK-Handwerker vor der Kamera: Wie geht ein Vlog? Erfolgreich auf Youtube & Co. Seite 4*

***Gute Badplanung:** Unser Handwerksportrait zeigt, wie ein SHK-Betrieb auf neuen Wegen erfolgreich Bäder verkauft. Seite 6*

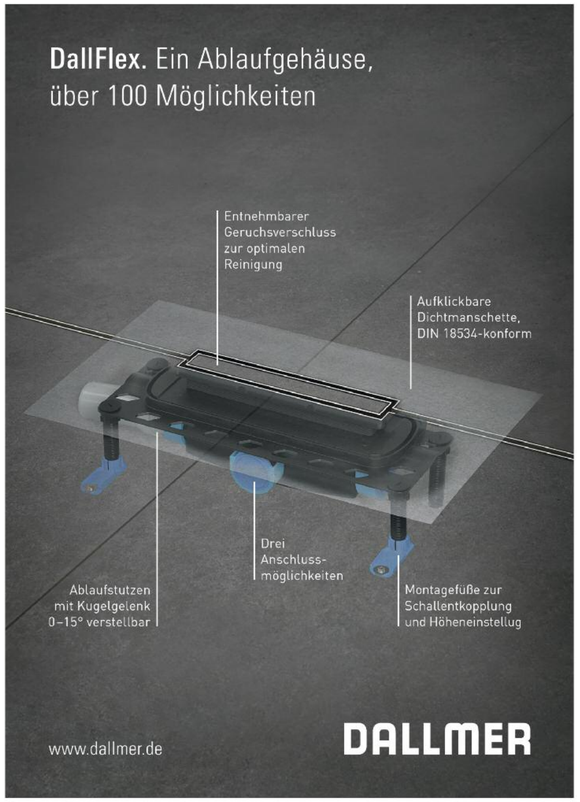
***Hotelbad:** In der Tirol Lodge sind sogar die Bäder aus Holzbauweise. Als Wasserschutz fungiert die BetteZarge. Seite 8*

***Badmöbel:** "Wir haben den Anspruch Trends zu setzen." Jörg Loew Vorstandssprecher des Badmöblers burgbad im Interview. Seite 12.*



***Recht:** Mehr Sicherheit durch richtige AGB. Seite 18*

***Branche:** Grohe investiert in den Standort Lahr im Schwarzwald. Seite 21*



HÜPPE EasyStyle Wandverkleidung:

Wanne raus, Dusche rein in nur 48 Stunden

Renovierung des Duschbereichs innerhalb von 48 Stunden? Und das ohne viel Lärm, Schmutz und Staub? Markenhersteller und Duschbereichsspezialist HÜPPE belegt mit der Wandverkleidung HÜPPE EasyStyle, dass dies möglich ist. Die 3 mm dünnen Aluminiumverbundplatten lassen sich ganz einfach mit Silikon und Klebestreifen oder mit einem Flächenkleber direkt auf die Altfliesen aufbringen.

Aufgrund ihrer Größe – HÜPPE EasyStyle ist in den Standardmaßen 1000 x 2550 mm und 1500 x 2550 mm erhältlich – lassen sich so schnell große Flächen ganz ohne Fliesenfugen gestalten. In Kombination mit der ebenfalls fugenlosen Duschfläche HÜPPE EasyFlat ist so maximale Hygiene im Duschbereich zu erreichen.

Design ohne Grenzen

HÜPPE EasyStyle bietet Gestaltungsfreiheit ohne Grenzen. Die Dekore der Kollektion ITALIAN STONE wirken mit ihren warmen Farbtönen wohnlich und gemütlich. Die wirklichkeitsnahe Stein-Optik verleiht jedem Badezimmer einen mediterranen Stil. Fliesen mit geometrischen Mustern oder in Marmor-Optik gehören zur spanischen Architektur. Mit der Kollektion BARCELONA DESIGN zieht dieses Flair ins Badezimmer und verleiht ihm eine natürliche Lebendigkeit.
Ob puristische Industrie-Optik oder warme Farben und rustikale Holzgestaltung – auch die HÜPPE EasyStyle STANDARD-Dekore verleihen jedem Badezimmer ein einzigartiges Design. Zusätzlich zu den 25 Dekoren der genannten Kollektionen können durch das innovative Druckverfahren auf Wunsch auch Platten mit individuellen Motiven angefertigt werden. Ganz neu: die Dekore Weiß matt und Marmor runden nun das Sortiment der Wandverkleidung HÜPPE Easy-Style ab.

Fugenlos, hygienisch – unschlagbar!

Die jahrzehntelange Erfahrung in der Herstellung von Duschbereichen nutzt HÜPPE auch bei der neuen Wandverkleidung EasyStyle und weiß worauf es ankommt: Eine einfache und schnelle Reinigung – mit der patentierten Oberflächenveredelung mit UV-Lack werden absolut natürliche und plastische Holz-, Fliesen-, Stein-, Textil- oder Betonstrukturen realisiert. Die Dekore fühlen sich täuschend echt an und Schmutz oder Kalk erhalten kaum eine Chance sich abzusetzen. Für die Reinigung reicht schon ein weiches Tuch! Zusätzlich ist die Wandverkleidung EasyStyle natürlich kratz- und stoßfest sowie chemikalienresistent für eine lange Freude am Duschen.

Monoblock-Wärmepumpe inklusive Speicherstation

eHP-Mono 390 holt Umweltenergie ins Haus

Wer ausschließlich auf die elektrische Basis setzen möchte, für den bietet Remeha das Hybridsystem eHP-Mono 390 an. Hierbei handelt es sich um eine Monoblock-Wärmepumpe inklusive Speicherstation. Die Anlage ist besonders für Neubauten und Modernisierungen mit niedrigem Heizbedarf und ohne Gasanschluss konzipiert. Damit ist sie flexibel einsetzbar.

Ein weiterer Vorteil der Anlage liegt in der einfachen Integration in bestehende Heizsysteme. Das liegt unter anderem an der weitestgehend vorkonfektionierten Komplettstation als Inneneinheit. Sie beinhaltet einen 365-Liter-Pufferspeicher mit Pumpen-Anbausatz. Die Warmwasserbereitung wird im Durchlaufprinzip realisiert. Damit wird der Legionellenproblematik entgegengewirkt und der Hygienestandard angehoben.
Ein weiterer Pluspunkt, der eHP-Mono 390 ist, dass als Wärmequelle die Außenluft, Abluft und Fortluft verwendet werden kann. Dabei ist der Betrieb der Außeneinheit AWHP TR (mit 9 oder 11,2 kW Leistung) bis -20 °C möglich. Somit ist eine maximale Vorlauftemperatur von 60 °C problemlos erreichbar. Der COP (A2/W35) liegt oberhalb von 4. Besonderer Bonus: Die eHP Mono 390 ist für die Nutzung von eigenerzeugtem Solarstrom vorbereitet.
Doch nicht nur im Bereich der Effizienz, auch in der Zukunftssicherheit punktet das mit A++ gelabelte System. Für eine lange Lebensdauer sorgt die „Blue Fin"-Beschichtung des Verdampfers. Ebenso wurde dadurch ein verbessertes Abtauverhalten erreicht. Das Geräuschverhalten konnte durch eine besondere Ventilatorgeometrie sowie durch einen speziell gekapselten Kompressor verbessert werden. Überdies sorgt der effiziente EC-Axialventilator mit niedrigem Wiederstand und Geschwindigkeitsregelung für eine Reduzierung des Lärms im Betrieb.
Eingestellt werden kann das System über eine multifunktionelle Regelung: Sämtliche Funktionen einer witterungsgeführten Heizkreisregelung sind über das große, menügeführte Farbdisplay intuitiv erreichbar. Damit bleiben dem Handwerker und dem Endkunden längere Erklärungszeiten erspart.

Für den flexiblen Einsatz: Das Hybridsystem eHP-Mono 390 aus dem Hause Remeha ist für Neubauten und Modernisierungen mit niedrigem Heizbedarf bestens geeignet.

Wie Handwerksbetriebe ihre eigene Marke schaffen

Bei der Suche nach Fachkräften wird die Bildung einer Arbeitgebermarke, „Employer Brand", zu einer zentralen Aufgabe für Unternehmen, sagt der Hamburger Trendforscher Prof. Peter Wippermann. Für die Messegesellschaft München hat er sich im Rahmen einer Studie intensiv mit aktuellen Trends im Handwerk auseinandergesetzt. Im Interview gibt er Tipps, wie Handwerksunternehmen eine solche Arbeitgebermarke entwickeln.

Was ist Employer Branding?

Wippermann: Es ist immer das Bemühen der Handwerksbetriebe gewesen, ein attraktives Unternehmen zu sein und sich nach außen auch so darzustellen. Bisher kannten wir das im Marketing über die Produkte und Services gegenüber den Kunden, heute überträgt man diese Marketingidee unter dem Stichwort „Employer Branding" auf das Unternehmen als Arbeitgeber, um attraktiv für neue und bestehende Mitarbeiter zu sein.

Warum ist das auf einmal so wichtig?

Wippermann: Auf dem Arbeitsmarkt haben sich Angebot und Nachfrage neu sortiert: Es gibt mehr Stellenangebote als qualifizierte Arbeitnehmer. Unternehmen suchen händeringend nach Fachkräften. Da ist es wichtig, bei potenziellen Mitarbeitern weit oben im Ranking zu stehen.

Ist ein Handwerker vor Ort nicht ohnehin schon eine Brand, eine Marke?

Wippermann: Bei den Kunden vielleicht, aber nicht bei potenziellen Arbeitnehmern, bei Schulabgängern oder Menschen, die aus einer anderen Stadt kommen. Die Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmen in ihrem direkten Umfeld neue Mitarbeiter finden, steigt nicht, sie nimmt ab.

"Es gibt mehr Stellenangebote als qualifizierte Arbeitnehmer. Unternehmen suchen händeringend nach Fachkräften. Wichtig ist, bei potenziellen Mitarbeitern weit oben im Ranking zu stehen."

Wie findet man die passende Marke für sich und sein Unternehmen?

Wippermann: Indem man sich fragt, warum man diesen Job macht und warum man sein Unternehmen erfolgreich machen will. Was treibt mich an, was liebe ich an dieser Tätigkeit? Wofür steht mein Betrieb, was ist an ihm attraktiv? Da gibt es natürlich ganz unterschiedliche Antwortmöglichkeiten: Es kann handwerkliche Qualität sein, eine bestimmte Innovation oder die Unternehmenskultur. Gerade im Handwerk reicht es nicht zu sagen, ich mache das nur, um Geld zu verdienen. Denn da stehe ich in direkter Konkurrenz zu Unternehmen, in denen das vielleicht leichter ist oder bei denen ich weit mehr Geld verdienen kann.

Was würden Sie als Handwerksunternehmer in den Vordergrund stellen?

Wippermann: Im Handwerk gibt es, traditionell gesehen, die Möglichkeit, Dinge händisch zu fertigen, Aufgaben auch digital zu lösen und das fertige Ergebnis zu erleben. Hinzu kommen wichtige Werte wie Vertrauen. Denn im Handwerk haben wir häufig Familienunternehmen. Das heißt, die Person, die den Betrieb führt, ist oft auch die Kernidee der Marke. Bisher wird das bei Handwerksunternehmen wenig nach außen getragen und viel zu selten genutzt.

Das bedeutet, die Persönlichkeit ist ein Vorteil?

Wippermann: Viele Unternehmen sind heute sehr anonymisiert. Es ist für junge Berufsanfänger nicht so attraktiv, wenn sie im Grunde keine Vorstellung haben, wo und bei wem sie sich bewerben. Die menschliche Dimension ist in Handwerksunternehmen oft viel mehr vorhanden.

Welche weiteren Werte sind heutzutage für Arbeitnehmer wichtig?

Wippermann: Für viele ist wichtig, dass das tägliche Arbeiten nicht monoton ist, dass sie eine gewisse Art Freiheit und Verantwortung innerhalb der Arbeit haben. Dass man Kollegen hat, mit denen man gerne zusammenarbeitet, mit denen man Erfahrungen austauschen kann, aber gleichzeitig Teams, die in ihrer Zusammensetzung nicht für alle Zeiten festgelegt sind. Letztlich geht es darum, kooperativ zu arbeiten. Die klassische Top-Down-Struktur ist für junge Arbeitnehmer nicht mehr so attraktiv.

Muss man denn nun seinen ganzen Betrieb ändern, um für die nächste Generation angesagt zu sein?

Wippermann: Nein. Wer sich verbiegt, verliert seine Identität und das ist auch nicht sinnvoll. Es geht vielmehr darum, zu zeigen, warum man etwas gerne tut und warum man es toll finden würde mit jungen Menschen Projekte zu realisieren. Und ja, es ist wichtig, die Jungen anzusprechen – auch wenn Unternehmen momentan keine Schwierigkeiten haben, Aufträge zu bekommen und das Problem vor sich herschieben können. Die bestehenden Mitarbeiter werden aber eben nicht jünger. Und so kommt irgendwann der Punkt, an dem man eine Belegschaft hat, die für junge Mitarbeiter einfach nicht mehr attraktiv ist. Unternehmen brauchen eine gute Durchmischung, vom Alter, von den Kenntnissen, von den Nationalitäten her.

Wie aufwändig ist es, eine „Employer Brand" zu schaffen?

Wippermann: Im Prinzip genügt ein Wochenende. Eines, an dem man sich frei macht von den Dingen, die alltäglich erledigt werden müssen. Man muss darüber nachdenken, womit man bisher zufrieden ist, was man weglassen sollte und wo man hin will mit seinem Betrieb. Fragen, die helfen können, die eigene Marke zu entwickeln, sind: Was ist das Besondere an meinem Beruf? Bin ich interessiert daran, neue Technologien zu integrieren? Wie ist mein Verhältnis als Führungsperson zu den Mitarbeitern? Wie autonom können sie arbeiten? Wie steht es um Themen wie Umweltschutz, Klimawandel, soziale Verantwortung?

"Man hat keine Marke, sondern eine Marke entsteht. Das heißt, dass man aktiv werden muss und erzählen, was man macht, wie man es macht, wie erfolgreich man ist und weshalb man Spaß an der Arbeit hat."

Wenn man dann die Marke hat, wie trage ich die nach außen?

Wippermann: Ganz wichtig: Man hat keine Marke, sondern eine Marke entsteht. Das heißt, dass man aktiv werden muss und erzählen, was man macht, wie man es macht, wie erfolgreich man ist und weshalb man Spaß an der Arbeit hat. Die Möglichkeiten, das zu erzählen, in Bildern und Videos zu zeigen, sind durch die sozialen Netzwerke viel größer geworden. Denn sie bieten die Chance, mit den Adressaten direkt in Kontakt zu treten. Es gibt tolle Beispiele, wie das im Handwerk fantastisch umgesetzt wird: Metzgermeister Steffen Schütze von der Metzgerei Hack in Freising oder aus dem Bauhandwerk Karl Preiser aus Augsburg, um nur zwei zu nennen.

An Social-Media-Plattformen geht demnach kein Weg vorbei?

Wippermann: Man muss dort präsent sein, wo sich die zukünftigen Mitarbeiter gerne aufhalten. Natürlich sollte man sich überlegen, welches Medium zum Unternehmen und den jeweiligen Zielen passt: WhatsApp und andere Messenger-Dienste, Instagram, YouTube oder meinetwegen auch noch Facebook. Es kommt auch darauf an, wo sich das Unternehmen wohlfühlt. Wenn es wichtig ist, eine sehr junge Zielgruppe zu erreichen, kann man auch Tiktok-Kurzvideos veröffentlichen. Das sollte man dann aber auch so hinbekommen, wie es dort üblich und beliebt ist.

Welche Rolle könnten Auszubildende dabei spielen?

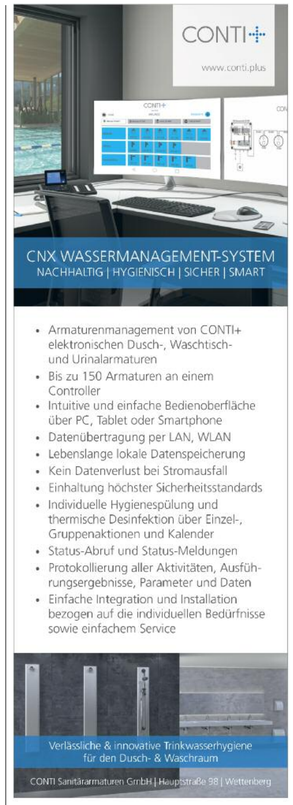
Wippermann: Sie könnten solche Aufgaben übernehmen und in den sozialen Netzwerken über ihr Lieblings-Projekt berichten. Das Schöne an diesen Netzwerken ist: Es kostet nichts außer die eigene Zeit – und vielleicht die Initiative und die Lust der Mitarbeiter, dabei mitzumachen.

Was ist mit der eigenen Unternehmenswebsite?

Wippermann: Bei jungen Menschen verliert die einzelne Website an Bedeutung und sie aus den sozialen Netzwerken dorthin zu locken, ist schwierig. Wir haben heute einen ungeheuren Informations- und Unterhaltungsüberfluss. Die Wahrscheinlichkeit, dass jemand ein Netzwerk verlässt, um auf eine einzelne Seite abseits zu gehen, ist eher gering. Interessant für Unternehmen sind andere Möglichkeiten wie „Google My Business". Auch dort lassen sich einfach und relativ detailliert Informationen veröffentlichen.

Der Trendforscher

Peter Wippermann, Jahrgang 1949, ist Gründer der Trendforschungsagentur Trendbüro, einem Beratungsunternehmen für gesellschaftlichen Wandel. Nach seiner Lehre zum Schriftsetzer im Grafik-Design Studio seines Vaters arbeitete Wippermann zunächst als Art Director beim Rowohlt-Verlag und beim ZEITmagazin. 1988 gründete er gemeinsam mit Jürgen Kaffer und Peter Kabel die Werbeagentur »Büro Hamburg«. Später wurde er Herausgeber des Zukunftsmagazins »Übermorgen« und konzipierte die Zukunftsevents »Talk with Tomorrow« für Philip Morris. Von 1993 bis 2015 lehrte er als Professor für Kommunikationsdesign an der Folkwang Universität der Künste in Essen.



Videos sind das Kommunikationsmedium der Stunde. Aber wie geht eigentlich ein Vlog? Ein Video Blog? SHK-Nachwuchsunternehmer Marcel von Zons betreibt einen der Beliebtesten der Branche. Was dabei so erfolgreich macht und wie das für den Betrieb nachwirkt, erklärt er im Interview.

SHK-Handwerker vor der Kamera

Wie geht eigentlich ein Vlog?

Videos sind das Kommunikationsmedium der Stunde. Nicht umsonst florieren Youtube und Co. mit den teils höchsten Zuwachsraten im Internet. Statt statischer Informationen bietet das bewegte Bild nachvollziehbar viele Vorteile. Das dachte sich auch ein Fachhandwerker aus Langenberg, der einen Vlog erstellt hat, der mittlerweile nicht nur von Endkunden, sondern auch Berufsschulen, Innungen und Kollegen aus der Branche intensiv genutzt wird. Und wenn man erfährt, wie der Betrieb des Familienunternehmens seine Azubi-Kontakte knüpft, weiß man, dass die Kreativität hier eine Heimat hat.

Es gibt Menschen, die sie scheuen, wie der Teufel das Weihwasser – Kameras, die auf einen gerichtet sind. Ganz anders sieht das Marcel von Zons, Junior im SHK-Fachhandwerksbetrieb Reinhard von Zons aus Langenberg. Denn er betreibt unter dem Titel SHK-Info den wohl erfolgreichsten Video-Blog (kurz: Vlog) der Branche.
Mehr als 50 Videos stehen mittlerweile auf dem eigenen Youtube-Channel unter dem Titel SHK-Info online und sorgen für Information sowie Aufklärung. Wir sprachen mit von Zons über sein bemerkenswertes Engagement.

Herr von Zons, bei einer derartigen Aktivität fragt man natürlich erst einmal: Wie kommt man dazu? Was war der Anstoß dafür, ein Video-Tagebuch zu erstellen?

von Zons: Wir sind im Oktober 2017 mit unserem Vlog gestartet. Auslöser war die Tatsache, dass unsere Kunden sich vor Beratungsgesprächen konsequent auch im Internet informieren – bei mehr oder weniger guten Plattformen. Derartig vorinformiert werden dann die Gespräche mit dem Fachhandwerk geführt. So oder ähnlich werden das quasi alle Kolleginnen und Kollegen der Branche kennen. Wir haben uns an der Stelle gedacht, dass es doch gut und richtig wäre, wenn unsere Kunden uns ebenfalls im Internet finden – mit sachlich und fachlich richtigen Informationen rund um eine ganze Fülle an Themen.
Der zweite Aspekt bestand für uns in der Tatsache, dass sich gerade im Heizungsbereich in den vergangenen zwanzig Jahren extrem viel verändert hat. Es geht nicht mehr nur um den reinen Wärmeerzeuger, sondern auch um Magnetitabscheider, Heizungswasseraufbereitung oder Schlammabscheider. Darüber muss der Endkunde einfach aufgeklärt werden, damit er Angebote und ihre Inhalte besser lesen und beurteilen kann. Natürlich ist ein Betrieb, der diese und weitere Dinge bei der Heizungssanierung nicht berücksichtigt kostengünstiger. Letztendlich kann das dem Endkunden aber teuer zu stehen kommen. Um das verstehen zu können, muss aber der Erklärungsbedarf gedeckt werden. Das geht statt mit Texten einfacher und zeitgemäßer durch Filme.

"Wir haben einfach angefangen, die Kamera gestartet und gefilmt sowie erklärt, was wir alltäglich tun oder was wir dem Endkunden vor Ort im Beratungsgespräch erzählen."

Wie gestaltete sich der Einstieg in das außergewöhnliche Projekt?

von Zons: Wir haben einfach angefangen, die Kamera gestartet und gefilmt sowie erklärt, was wir alltäglich tun oder aufgenommen, was wir dem Endkunden vor Ort im Verkaufs- oder Beratungsgespräch oft erzählen. Manchmal stellen wir diese Gespräche nach. Ganz am Anfang haben wir sogar mit dem Handy gefilmt. Das war verpixelt und hatte keine HD-Auflösung, bekam aber trotzdem sehr gute Aufrufzahlen. Dann haben wir immer mehr Videos aufgenommen und parallel dazu sowohl das Equipment aufgebessert als auch eine Menge gelernt. Geblieben ist bis heute aber der unbedingte Ansatz zu sachlicher Information, die sehr einfach aufbereitet und veranschaulicht wird. Wichtiger als die Qualität des Videos ist dem Zuschauer in der Regel sowieso die Authentizität des Films.

Über welche Kanäle publizieren Sie diese Videos?

von Zons: Wir haben eine eigene Website www.shk-info.de, einen Youtube-Channel, zeigen die Videos aber auch auf Facebook und Instagram. Die Aufrufszahlen sind ganz unterschiedlich. Von rund 30.000 bis über 100.000 Aufrufen war schon alles dabei. Bei Youtube haben wir rund 2.700 Follower.

Wissen Sie, wer Ihre Videos in erster Linie abruft?

von Zons: Das setzt sich ganz unterschiedlich zusammen. Viele sind natürlich Endkunden, mindestens genauso viele Zuschauer kommen aber aus dem Fachhandwerk. Es sind sehr viele Azubis dabei, die das klasse finden. Wir wollen letztendlich Filme für den Endkunden machen und das ist auch das fachliche Niveau, das sich in den Videos widerspiegelt. Die Informationen sollen einfach und verständlich, aber unter allen Umständen fachlich und sachlich einwandfrei sein. Deswegen vereinfachen wir auch viele Dinge in der Erklärung. Die ältere Zielgruppe schaut sich die Videos eher weniger an. Hier soll ganz klassisch eine Beratung in deren Haus oder bei uns im Betrieb stattfinden. Dann kann ich aber oft nach dem Gespräch einen Link zu einem Video per E-Mail an den Endkunden senden, der dann vielleicht einige Dinge aus dem Gespräch besser verstehen kann.

Wie sieht es mit Reaktionen auf Ihre Videos aus?

von Zons: Das ist je nach Thema ganz unterschiedlich. Allgemeine Themen, wie sich beispielsweise eine sichere Trinkwasserhygiene umsetzen lässt, haben sehr hohe Abrufzahlen und es kommen auch viele Fragen. Als wir letztens auf einen Zeitungsbeitrag reagiert haben, der damit betitelt war, was man als Endkunde alles selber machen kann, hatten wir besonders viele Anfragen. In der Zeitung wurde z. B. beschrieben, dass der Endkunde eine Auslaufarmatur auch selber wechseln kann. Das stimmt jedoch nicht. Das darf ausschließlich der ausgebildete Fachhandwerker. Hier waren sich auch viele Kollegen aus dem Fachhandwerk uneinig und haben explizit nochmals nach dem Gesetzestext gefragt.

"Wer sich die Videos anschaut, kann sich schnell einen Eindruck verschaffen, wie so eine Hausinstallation von Grund auf aussieht und wie vielfältig unser Alltag ist."

Gleichzeitig fassen wir ja auch nicht nur Produktthemen, sondern auch allgemeine Fragen an. Sehr viele Abrufe hatten wir auch mit dem Video, wie sich die Preise im Fachhandwerk zusammensetzen. Das resultierte einfach aus den Nachfragen eines Endkunden, warum er einen Wärmeerzeuger im Internet kostengünstiger als beim Fachhandwerk erwerben kann. Wir haben dann auf einfache Art und Weise zusammengefasst, wie sich die Preise in einem Fachhandwerks-Unternehmen zusammensetzen.

Welches Ziel verfolgen Sie mit SHK-Info?

von Zons: Wir haben mehrere Ziele. Natürlich wollen wir einfach und sachlich informieren, diese fantastische Branche mit all ihren Facetten, Themen und Technologien erklären. Gleichzeitig wollen wir aber auch ganz viel Lust auf das SHK-Fachhandwerk an sich machen. Das gehört mit dazu, dass man Azubis gewinnt, das Image der Branche allgemein aufbessert und auch das Ansehen des SHK-Fachhandwerks steigert. Deswegen machen wir auch viel unter dem Hashtag „Lust auf Handwerk". Wenn jeder Betrieb in der SHK regional nur ein wenig für diese faszinierende Branche werben würde, hätte bald kein SHK-Unternehmen mehr Nachwuchssorgen.

Würden Sie Ihren Kollegen empfehlen, ähnlich vorzugehen?

von Zons: Ja, in jedem Fall. Jeder sollte einfach mal Bilder aus dem alltäglichen Leben im SHK-Fachhandwerk anfertigen. Dabei sollte unbedingt ein „Live-Touch" dabei sein. Das Fotografieren ist auch ein Super-Job für Azubis. Jeder Azubi hat ein Handy oder kann eines von der Firma gestellt bekommen, mit dem er Fotos von den Einsätzen am Tag macht. Vielleicht bekommt er noch einen kleinen Workshop, wie man gute Fotos erstellt und schon kann es losgehen. Die Fotos kann man dann für die Facebook- oder Unternehmens-Website nutzen. Oder man erstellt ein kleines Buch der Projekte, die man umgesetzt hat. Das sind prima Grundlagen für Kundengespräche, in denen ähnliche Projekte veranschaulicht werden können, wie das, was man gerade mit dem Endkunden diskutiert.
Diese Basis lässt sich auch sehr gut von allgemeinen hin zu speziellen Aufgaben aufbauen. So haben wir z.B. auch schon mal eine ganze Baustelle gefilmt und einen Bau-Vlog dazu erstellt. Das reichte von der Rohinstallation bis zum fertigen Objekt. Da waren auch Videos dabei, wie wir Solarkollektoren auf ein Dach gebaut und die Rohre für Heizung, Trinkwasser und Sanitär verlegt haben. Insgesamt kamen zehn Videos mit je vier bis fünf Minuten Spielzeit zusammen. Wer sich das anschaut, kann sich schnell einen Eindruck verschaffen, wie so eine Hausinstallation von Grund auf aussieht und wie vielfältig unser Alltag ist.

Hatten Sie schon vorher eine Affinität zu Online-Medien und sozialen Netzwerken?

von Zons: Nicht mehr als vermutlich jeder andere auch, der bei Facebook oder einem anderen sozialen Netzwerk angemeldet ist. Auch der Umgang mit diesen Netzwerken ist jedem User bekannt. Wichtig ist es, einfach die Möglichkeiten dieser Netzwerke konsequent zu nutzen und kontinuierlich neue Beiträge hochzuladen. Das kann durch Videos passieren, aber auch durch Fotoserien. Je transparenter und informativer das alles wird, desto besser für den Nutzer. Denn letztendlich verschwinden viele der von uns eingebauten Produkte gerade in der Heiztechnik ja im Keller oder auf dem Dach.

Der Betrieb

Der SHK-Fachhandwerksbetrieb Reinhard von Zons im westfälischen Langenberg besteht seit 27 Jahren. Vier Mitarbeiter umfasst das kleine Unternehmen, das jetzt durch einen Azubi vergrößert wird. Die Schwerpunkte sind sowohl am Gebäude als auch an den Fahrzeugen zu sehen: Heizung, Bad und Solar. Die Ausstellung im Betrieb umfasst sowohl Badezimmer als auch Heizgeräte. Seit Januar 2018 ist der Betrieb als Vaillant Kompetenzpartner zertifiziert. Die Zertifizierung wurde in Kooperation mit dem Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik IML entwickelt und wird von diesem überwacht. Sie zeichnet den Betrieb als einen der besten Vaillant Partner deutschlandweit aus.
Bei der Suche nach Azubis hat das SHK-Unternehmen keine Probleme – und nutzt dafür eine ungewöhnliche Hilfe. Zielgruppengerecht werden nicht Anzeigen in Tageszeitungen geschaltet oder kostenpflichtige Onlineportale genutzt. Vielmehr setzt der Betrieb eBay Kleinanzeigen ein und hat damit beste Erfahrungen gemacht.

GEBERIT

GEBERIT SMYLE

HARMONIE UND
LEICHTIGKEIT

KNOW HOW INSTALLED

Strukturiert, aufgeräumt und blitzsauber: Geberit Smyle. Die moderne Gestaltung mit geometrischen Formen, elegant integrierten Möbelgriffen und lackierten Oberflächen in vier verschiedenen Farben inklusive Holzdekor schafft Badwelten, in denen man sich jederzeit wohlfühlt. Viele clevere Details machen es ganz einfach, Ordnung und hygienische Sauberkeit im Bad zu halten.

www.geberit.de/smyle

Wie geht guter Badverkauf heute? Wie kriegt man als Badbauer zufriedene Kunden, gute Planung und stimmige Ertragzahlen unter einen Hut. Unser Betriebsportrait eines SHK-Handwerksbetriebes aus Heidelberg zeigt den erfolgreichen Weg vom Erstgespräch beim Kunden, die Nutzung der Großhandelsausstellung über die Gewerkekoordination bis zum fertigen Bad.

Portrait: Wie geht gute Badberatung?

Bei der Modernisierung von Privatbädern legen Bauherren zunehmend Wert auf hochwertige Ausstattung und Design von Dusche, Waschplatz und WC. Hersteller von Sanitärtechnik und -keramik bieten entsprechend immer mehr Extras und Zusatzfunktionen an, die dem Badnutzer nicht nur den Alltag erleichtern, sondern auch mehr Komfort für zu Hause versprechen. Genau hierin liegt das Potential für SHK-Betriebe. Denn Kunden, die heute in eine neue Badausstattung investieren, wollen sich darin in den nächsten 20 Jahren wohlfühlen.

Eine Badsanierung gibt es bei uns ab cirka 25.000 Euro. Der Vorteil liegt darin, dass wir mit unseren Kunden nicht über Einzelpreise, etwa von Dusche, Waschtisch oder WC verhandeln, sondern den Komplettservice betrachten.

Für Wolfgang und Stefanie Wurster, Geschäftsführer von Janssen Sanitär + Heizung e.K. in Heidelberg, sind Kundenverständnis und Fingerspitzengefühl die wichtigsten Faktoren für nachhaltig mehr Erfolg. Sie wissen, wie es gelingen kann, Kunden für Komfortfunktionen und zusätzliche Ausstattung im Badezimmer zu begeistern.

Mit seinen 30 Mitarbeitern ist der familiär geführte Betrieb von Wolfgang und Stefanie Wurster gut für die Zukunft gerüstet. Als Neffe der Eheleute Janssen, die das Handwerksunternehmen 1962 gründeten, übernahm Wolfgang Wurster 2002 den Betrieb und baute ihn zusammen mit seiner Frau weiter aus. Seither hat sich ihr Umsatz verdoppelt und das Unternehmen ist fest in der Region verwurzelt. Im Bereich der Sanitärinstallationen setzen sie auf die Zusammenarbeit mit namhaften Herstellern, wie sie am Beispiel von Geberit verdeutlichen.

Kundenverständnis entwickeln – Vertrauen gewinnen

„Viele unserer Kunden sind zwischen 50 und 60 Jahre alt, wenn sie über eine Modernisierung oder Komplettsanierung ihres Badezimmers nachdenken und finanziell gut aufgestellt sind. In erster Linie muss ihr Bad zwar im Alltag praktisch sein, darf aber durchaus komfortabel eingerichtet und schick werden. Ein Besuch bei den Kunden zu Hause liefert uns den nötigen Einblick in deren Nutzungsgewohnheiten, so dass wir ein gutes Gespür für die Wünsche entwickeln, die sie an ihre neue Badausstattung richten“, erläutert Stefanie Wurster die Herangehensweise des Unternehmens an eine Sanierungsanfrage. „Bei dem Vor-Ort-Termin wird der Raum genau vermessen und wir entwickeln gemeinsam mit dem Kunden erste Ideen, wie das Bad umgestaltet werden könnte. Gleichzeitig erkundigen wir uns, welche Dinge bisher stören und verändert werden sollen. So holen wir unsere Kunden dort ab, wo sie sind: In den eigenen vier Wänden“, ergänzt Wolfgang Wurster.

Ein Hausbesuch stellt eine gute Möglichkeit dar, Vertrauen aufzubauen und Kunden eine erste Einschätzung zu geben, welche Erwartungen sich unter den gegebenen Voraussetzungen realisieren lassen. Je genauer die Kundenwünsche erfasst werden, desto besser können SHK-Betriebe mit konkreten Vorschlägen auf die Bedürfnisse eingehen. Die intensive Vorarbeit zahlt sich aus, da Angebote und Pläne im Anschluss deutlich seltener angepasst werden müssen.

Entsteht etwa ein Familienbad, kann bereits vor Ort geprüft werden, ob statt eines einfachen Waschtischs ausreichend Platz für einen Doppelwaschtisch besteht. Fehlt Stauraum im Bad, sollten bei der Planung platzsparende Lösungen präsentiert werden. Clevere Badmöbelkonzepte bieten hierfür gute Ansatzpunkte. Auch sensible Themen, wie beispielsweise die Intimreinigung mit Wasser durch ein Dusch-WC, können im Gespräch vor Ort angesprochen werden. Besteht Interesse, ist ein zusätzlicher Stromanschluss am WC bei der Sanierung einzuplanen. Unabhängig vom konkreten Wunsch, kann bei einer Komplettsanierung die Sanitärtechnik hinter der Wand für einen späteren altersgerechten Ausbau vorbereitet werden, etwa durch den Einbau verstärkter Paneele für Haltegriffe am WC oder einen Sitz in der Dusche. Das bringt nicht nur mehr Umsatz, sondern zeigt Kunden auch, dass das Unternehmen für die Zukunft mitdenkt.

In der 3D-Ansicht am Bildschirm lassen sich auch bei der Präsentation der Pläne noch Änderungen einfügen.

Stilberatung ist ein wachsender Geschäftsbereich. Wer ein Gespür für Farben, Formen und Designs hat, kann auf individuelle Kundenwünsche reagieren.

Die Badplanung wird ergänzt durch Anschauungsmaterial von Herstellern, hier: Geberit.

Komplettangebot aus einer Hand – gewerkeübergreifend

Mit den gewonnenen Eindrücken erstellen Stefanie und Wolfgang Wurster Entwürfe des neuen Bades und machen den Interessenten ein entsprechendes Angebot. Die Leistung von Janssen Sanitär + Heizung umfasst dabei nicht nur die Planung, Auswahl und Installation der Sanitäranlagen hinter und vor der Wand, sondern auch die Koordination aller beteiligten Gewerke, wie Elektriker, Fliesenleger oder Maler. Damit übernehmen sie die Verantwortung für das Sanierungsvorhaben bis zur finalen Abnahme durch den Kunden. In der SHK-Branche ist das ein Konzept mit Weitblick, denn die Abstimmung einzelner Gewerke ist für Bauherren sehr aufwändig und häufig Quelle von Verzögerungen und Baumängeln. Kunden diese Aufgabe als Serviceleistung abzunehmen, zahlt sich nicht nur finanziell für den Sanitärspezialisten aus, sondern sorgt beim Kunden auch für einen entspannten Umbau.

„Unsere Kunden bekommen die gesamte Bauabwicklung aus einer Hand und wissen das zu schätzen. Entsprechend erstellen wir ein Gesamtangebot, in dem Produktpreise und Handwerkerleistungen aufsummiert sind. Eine Badsanierung gibt es bei uns ab cirka 25.000 Euro. Der Vorteil liegt darin, dass wir mit unseren Kunden nicht über Einzelpreise, etwa von Dusche, Waschtisch oder WC verhandeln, sondern den Komplettservice betrachten. Je nach Auftrag ist da die Technik hinter der Wand sowie Extras wie USB-Anschlüsse im Spiegelschrank oder die Komfortausstattung eines Dusch-WCs bereits enthalten. Die Abrechnung einzelner Gewerke erfolgt intern. Unseren Kunden garantieren wir damit Kostensicherheit und hohe Qualität in der Ausführung“, erläutert Wolfgang Wurster das erfolgreiche Geschäftsprinzip seines Unternehmens. „Auf Rabatte verzichten wir. Nur bei Vorkasse bekommt der Kunde fünf Prozent Skonto“, ergänzt er. So entzieht sich Janssen Sanitär + Heizung e.K. einer negativen Preisspirale am Markt und setzt auf Vertrauen und Zuverlässigkeit als fairer Partner für die Kunden.

Badträume greifbar machen

Moderne Computertechnik eröffnet Sanitärbetrieben die Möglichkeit, Badezimmer möglichst realitätsgetreu abzubilden. Bei Janssen Sanitär + Heizung e.K. können Kunden ihr neues Bad nicht nur in einer 3D-Ansicht auf dem Bildschirm, sondern auch durch eine Virtual Reality-Brille betrachten. „Die räumliche Darstellung erleichtert es vielen Kunden, sich das künftige Badezimmer vorzustellen. Je mehr Details darin Berücksichtigung finden, desto größer stehen die Chancen, dass wir unsere Kunden damit begeistern und das Angebot angenommen wird. Das reicht von der Farbgestaltung über schickes Design von Badezimmermöbeln bis hin zu Blumen auf dem Fensterbrett. So wirkt der Raum wohnlich und ansprechend“, weiß Stefanie Wurster aus dem Alltag zu berichten. Aus sanierungsbedürftigen Bädern mit altem Aufputzspülkasten, tiefer Duschwanne und wenig Ablagefläche entstehen virtuell helle Wohlfühlräume mit individuellem Lichtkonzept, beleuchtetem Spiegelschrank, raffinierten Möbeln mit viel Stauraum und großzügiger bodenebener Dusche. Die Spültechnik verschwindet hinter der Wand und eine kleine Vorwand trennt das WC räumlich vom Rest des Badezimmers ab.

„Wir erarbeiten für unsere Kunden zwei bis drei konkrete Pläne für ihr neues Bad. Die Angebote umfassen Produkte und Ausstattungsmerkmale in unterschiedlichen Preisklassen. Anhand konkreter Modelle, zum Beispiel Geberit Betätigungsplatten, bringen wir unseren Kunden die Wirkung von Materialien näher. So gelingt es uns etwa, Bauherren von einer mittelpreisigen Edelstahl-Variante zu einer hochpreisigen Design-Variante aus Glas zu führen. Funktionalität, Komfort und Verarbeitung spielen bei der finalen Auswahl eine große Rolle“, erklärt Stefanie Wurster. „Da wir keine große Ausstellungsfläche im Unternehmen besitzen, vereinbaren wir im nächsten Schritt mit den Kunden einen Termin beim Großhändler. Wir begleiten sie in die Badausstellung, um die von uns vorgeschlagenen Produkte zu präsentieren und mögliche Alternativen zu besprechen“, erläutert sie das weitere Vorgehen. „Da können Bauherren in ihrer künftigen Badewanne auch einmal Probeliegen oder ein AquaClean Dusch-WC von Geberit testen. Sehen, anfassen, ausprobieren lautet dabei das Motto.“

Komfortfunktionen zahlen sich für alle aus

Bei der Beratung achtet die Firma Janssen auf die Vorteile für den Kunden – zu Gunsten aller Beteiligten. Wolfgang Wurster erklärt dazu: „Wir verkaufen nicht nur ein Bad, sondern ein Lebensgefühl. Kundenzufriedenheit steht dabei an oberster Stelle. Denn die Bauherren geben ihre positiven Eindrücke in Form von Empfehlungen in ihrem Bekanntenkreis weiter. Das zahlt sich auch für uns als Handwerksbetrieb aus.“

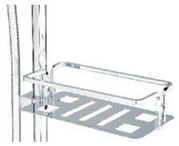
Beispiele zufriedener Kunden können Wolfgang und Stefanie Wurster etliche aufzählen. Komfortfunktionen, mit denen sie für Begeisterung sorgen, bedeuten für ihre Kunden eine Erleichterung im Alltag, ein Mehr an Sicherheit im Bad oder Wellness zu Hause. Letztendlich sind Qualitätsprodukte nicht automatisch hochpreisig, denn die Vorteile einer Komfortausstattung zahlen sich für die Badnutzer schnell aus. „Wir haben eine sehr geringe Reklamationsquote. Das spricht sich herum. Nach einem Umbauprojekt suchen wir aktiv den Kontakt zu unseren Kunden und holen uns ein Feedback ein, ob sie mit dem neuen Bad zufrieden sind“, fasst Stefanie Wurster ihre Kundenstrategie zusammen. Als Mehrwert sehen die Sanitärspezialisten daher nicht vorwiegend den Aspekt höherer Gewinnmargen, sondern insbesondere Kunden, die sich wohlfühlen und das Unternehmen aufgrund ihrer Erfahrungen weiterempfehlen.

Sanibel 3001: Neues Design in der Dusche

Ein Re-Design der Brausegarnituren sanibel 3001 hat die beliebten Duschlösungen der Serie nun in moderner Optik integriert.

Dazu gehören ein schlankes Design der Endstücke ebenso wie ein Gleiter mit Einhand-Bedienung. Die Wandstangen sind in zwei Längen, auch einzeln erhältlich.

Eine ergänzende Wandstange mit variablem Bohrabstand in moderner Optik rundet das Sortiment optisch ab. Neu für die sanibel 3001 Serie ist zudem eine Seifenablage aus Metall.



Besonders pfiffig: Die gelochte Unterlage dient zum Einhängen von Rasierer, Zahnbürsten etc. Erhältlich sind zwei Varianten für links- sowie rechtsseitige Montage.

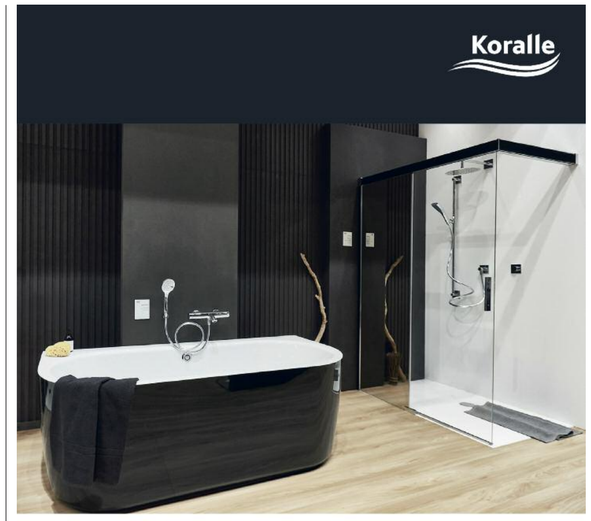
Zudem gibt es neue Schwallbrausen aus Metall.

Die Lieferung erfolgt inkl. Wandarm und Rosette. Zur Auswahl stehen zwei Varianten in DN15 (1/2“) sowie DN20 (3/4“).

„Raxofix“ von Viega jetzt auch in DN 10

Bei der Planung von Trinkwasseranlagen ist die exakte Ermittlung bedarfsgerechter Gleichzeitigkeiten eine Voraussetzung, um den Erhalt der Trinkwassergüte durch entsprechend schlanke Rohrleitungsdimensionierungen zu unterstützen. Rohrleitungen mit reduzierten Nennweiten erzielen zudem mehr Reichweite – und das, ohne die Ausstoßzeiten nach VDI 6003 zu überschreiten. Vor diesem Hintergrund erweitert Viega das Sortiment des Kunststoffrohrleitungssystems „Raxofix“ um die Nennweite DN 10. Erkennbar ist die neue Dimension auf den ersten Blick an dem weißen Rohrmantel.

Mit „Raxofix“ in DN 10 lassen sich die Längen der Einzelzuleitung in etwa verdoppeln, da der Rohrinhalt nahezu halbiert wird. Dieser Zugewinn an Reichweite macht unter Umständen sogar einen zweiten Steigstrang inklusiv der dazugehörigen Zirkulationsleitung oder den Einsatz von Kleinspeichern direkt an der Zapfstelle überflüssig. Das seit rund zehn Jahren praxiserprobte Kunststoffrohrleitungssystem „Raxofix“ ist über DN 10 hinaus in den Abmessungen 16 bis 63 mm universell in Heizungs- und Trinkwasser-Installationen einsetzbar.



Perfekt kombiniert:
Dusch- und Wannenwelten von Koralle

Die Kombination von Dusche und Badewanne ermöglicht maximale Flexibilität und Komfort. Koralle verbindet das Beste aus zwei Welten: zeitgemäße Duschen und Wannen, perfekt abgestimmt auf die individuelle Raumsituation und ganz nach persönlichen Vorlieben.

Eine Top-Kombination ist zum Beispiel die Verbindung einer anteilig verspiegelten Walk-In-Dusche aus der Duschabtrennungsserie Koralle S600Plus mit einer nahezu freistehenden Wandversion der neuen Badewannen-Serie T700 aus feinstem Sanitäracryl.

www.koralle.de

vitra-bad.de | vitra-studio.de

Inmitten der idyllischen Berglandschaft Österreichs, genauer gesagt in Ellmau am Wilden Kaiser, entstand 2018 mit der Tirol Lodge der erste one stop shop Hotelbetrieb in Tirol. Das Besondere: Das voluminöse Bauvorhaben wurde komplett aus Holz und in Modulbauweise gebaut. In den Badezimmern ist daher ein sicherer und konstruktiver Feuchtigkeitsschutz gefragt: Titan-Stahl Duschflächen mit aufgekanteter Zarge vom Delbrücker Badspezialisten Bette.

Tirol Lodge: Hotel aus Holzbauweise

BetteZarge schützt sensible Holzbäder

Direkt neben der Talstation der Hartkaiserbahn Ellmau gelegen, mit direktem Zugang zu den Skipisten, Sauna mit Blick auf das Bergpanorama und ganzjährig beheiztem Außenpool mit Inneneinstieg: In Ellmau entstand 2018 mit der Tirol Lodge kein großer, kastenförmiger Hotel-Block, sondern gleich ein ganzes Chalet-Dorf mit 171 Zimmern. Für das großzügige Lodge-Feeling inmitten der Berglandschaft Tirols wurde die Architektur des voluminösen Bauvorhabens in einzelne Häuser aufgelöst – drei Gruppen mit jeweils vier Gebäuden.
Ein Hotel ganz aus Holz – das war der Wunsch des Bauherrn für das einzigartige Hotelprojekt Tirol Lodge. Inspiration dafür gab das repräsentative Verwaltungsgebäude der Holzbau-Firma Egger in St. Johann. Der Bauherr der Tirol Lodge war fasziniert von der Holzmodulbauweise des Stammhauses der Firma Egger und wollte diese Bauweise für den Hotelneubau adaptieren. Für einen Hersteller von Holzwerkstoffen ist es naheliegend, dass sein Neubau aus firmeneigenen Produkten gefertigt wird, für ein Hotelprojekt dieser Größe ist es ungewöhnlicher, dafür aber umso reizvoller – sowohl für den Bauherrn als auch für das ausführende Architekturbüro.
Mit dem Tiroler Architekten Bruno Moser, der sich auch für das Stammhaus Egger verantwortlich zeigt, wurde für den Neubau des Hotels ein international renommierter Spezialist für Holzbau beauftragt. Eine Herausforderung für den Architekten und sein Projekt: Holz ist ständig in Bewegung. Das ist soweit nichts Ungewöhnliches, allerdings kann dieser Aspekt gerade in den Badezimmern schnell zum Problem werden. Aufgrund der stetigen Bewegung des Materials könnten in der Folge Silikonfugen reißen, undicht werden und Feuchteschäden am Holz drohen.

Feuchtigkeitsschutz für die Holzbäder

„Für uns war deshalb immens wichtig, dass wir bei einem so umfangreichen Bauvorhaben aus Holz einen besonders sicheren Feuchtigkeitsschutz verwenden. Gerade der Nassbereich in den Badezimmern muss effektiv abgedichtet werden", betont Moser. „Momentan sehen wir in Österreich neben dem Trend zur Vorfertigung auch einen Trend zum Holzbau. Hier ist Bette besonders gefragt, da das Unternehmen individuelle Lösungen bereit hält, die sich für den Holzbau gut eignen", erklärt der Architekt.

Für die Zarge wird die Duschfläche ab Werk wandseitig aufgekantet, sodass glasierter Titan-Stahl die Hohlkehle zur Wand bildet. Die wasserfeste Wandverkleidung wiederum wird auf der oberen Hälfte der Zarge verklebt. Dadurch gibt es wandseitig keine Silikonfugen und das Holz ist konstruktiv vor eindringender Feuchtigkeit geschützt und dauerhaft trocken.

Fliesen und Fugen kamen für den Duschbereich der Badezimmer nicht in Frage. „Fugen sind immer schwierig, auch im Massivbau. Bei Holz sind sie aber besonders riskant", resümiert Moser. Um in den Duschen der Holzbäder auf Nummer sicher zu gehen, entschied sich das Architekturbüro für die bodenebenen Duschflächen BetteFloor Side in Kombination mit der Bette-Zarge. Für die Zarge wird die Duschfläche ab Werk wandseitig aufgekantet, sodass glasierter Titan-Stahl die Hohlkehle zur Wand bildet. Die wasserfeste Wandverkleidung wiederum wird auf der oberen Hälfte der Zarge verklebt. Dadurch gibt es wandseitig keine Silikonfugen und das Holz ist konstruktiv vor eindringender Feuchtigkeit geschützt und dauerhaft trocken.

Viel Raum und wenig Aufwand

Insgesamt wurden in Ellmau 171 weiße BetteFloor Side Duschflächen aus glasiertem Titan-Stahl mit wandseitigem Ablauf und BetteZarge in die Holzbäder eingebaut. Alle BetteFloor Side Duschflächen haben die komfortable Abmessung von 140 x 90 cm – Hotelgästen steht also extra viel Platz unter der Dusche zur Verfügung. Aber nicht nur wandseitig sind die Duschflächen durch die aufgekantete BetteZarge geschützt, dank des verwendeten Bette-Dichtsets für Holzböden gelingt der dichte und sichere Anschluss auch am Holzboden. Dazu wird unterhalb der BetteFloor Side eine wasserfeste Platte in den Boden eingesetzt, deren Ränder zusätzlich noch mit Dichtschlämme und Dichtvlies abgedichtet werden.
Ein weiterer Vorteil der bodenebenen Duschflächen ist ihr Material, auf das Bette eine Garantie von 30 Jahren gibt: glasierter Titan-Stahl ist robust und unempfindlich und lässt sich schnell und einfach reinigen. Hinzu kommen weniger Putzmittel-Verbrauch und so weniger Betriebskosten. Zusätzlich entfallen aufgrund der Zargenlösung auch die regelmäßigen Wartungskosten der sensiblen Silikonfugen im wandseitigen Duschbereich.
Die schnelle Reinigung des fugenfreien glasierten Titan-Stahls macht sich besonders im Vergleich zu verfliesten Duschbereichen mit Duschrinne bemerkbar: Fliesenfugen sind schwierig zu reinigen.
Für Bruno Moser stand der Einsatz von Duschrinnen im Tirol Lodge sowieso nicht zur Debatte: „Bei Duschrinnen ist neben dem hygienischen Aspekt auch die langfristige Dichtigkeit höchst problematisch. Zudem hätte der Bodenbelag unter der Duschrinne nass gegossen werden müssen, was zu Austrocknungszeiten geführt hätte und diese für den Holzbau untypisch sind", erklärt der Architekt seine Wahl.

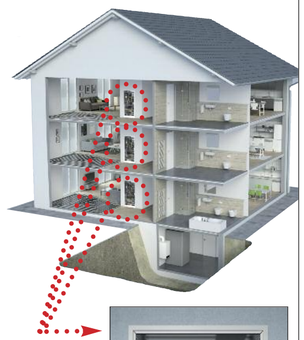
Holzbauweise aber nicht hellhörig

Prasselnde Duschen können laut sein und Holzhäuser gelten als besonders hellhörig – dem Thema Schallschutz wird deshalb vor allem in Hotels und insbesondere bei Holzbauten große Bedeutung beigemessen. Schließlich möchte kein Gast mithören, wenn der Zimmernachbar nach der Après-Ski-Party um drei Uhr nachts noch duscht. „Unsere BetteFloor Side Duschflächen werden serienmäßig mit sogenannten Antidröhn-Matten aus Bitumen ausgestattet, die auf die Unterseite der Duschfläche geklebt werden. So wird die Schallübertragung auf den Holzbaukörper minimiert", erklärt Sven Rensinghoff, Marketingleiter bei Bette. Zusätzlich ist bei den Bette-Duschen mit aufgekanteter BetteZarge auch immer ein Sanitärband im Lieferumfang enthalten, welches die Schallübertragung zur Wand hin entkoppelt.

Für den Hotelneubau entstanden in den Werkhallen der ausführenden Holzbaufirma Holzbau Saurer aus 30 Quadratmeter großen, einzelnen Raummodulen die späteren Zimmer. Vor Ort auf der Baustelle mussen diese nur noch aufgestellt werden, da sie bereits mit der fertigen Einrichtung auf die Baustelle geliefert wurden. Der hohe Vorfertigungsgrad ermöglichte eine kurze Bauzeit von knapp 10 Monaten.

Maximale Flexibilität mit den neuen Roth FlatConnect Wohnungsstationen

Die neuen Roth FlatConnect Wohnungsstationen ermöglichen die Trinkwasser- und Wärmeverteilung in einzelnen Wohnungen in Mehrfamilienhäusern in Neubau und Modernisierung. Das Programm ist als praxisgerechtes Baukastensystem aufgebaut und gibt dem SHK-Fachhandwerk maximale Flexibilität bei der Planung und Vorkonfektionierung durch den Hersteller.



Die neuen modular aufgebauten montagefreundlichen Roth Flat Connect Wohnungsstationen kommen als Trinkwasser- und Wärmeverteilungszentrale für einzelne Wohnungen in Mehrfamilienhäusern zum Einsatz.

Das aktuelle Programm der Roth FlatConnect Wohnungsstationen umfasst zwei Leistungsstufen mit Zapfraten für Trinkwarmwasser von 15 und 20 Liter pro Minute. Sie eignen sich für Wohnungen bis 100 Quadratmeter Wohnfläche und einem Wärmebedarf von bis zu acht Kilowatt. Verschiedene Grundmodelle lassen sich je nach den Gegebenheiten einzelner Wohnungen individuell ausstatten. In der einfachsten Ausbaustufe bietet der Hersteller FlatConnect als Frischwasserstation zur reinen Trinkwasserbereitung. Als weitere Ausbaustufen sind Wohnungsstationen im Programm, die zusätzlich die Einbindung von Flächen-Heizsystemen und Hochtemperatur-Anwendungen etwa für einen Bad-Radiator erlauben. Optional ist in jeder Ausbaustufe die Integration einer Trinkwasserzirkulation möglich.
Die Ausstattungsvarianten für Heizungsanwendungen verfügen über eine vorkonfektionierte Elektroanschlussbox, werkseitig verdrahtete Umwälzpumpen sowie vorbereitete Anschlüsse für Einzelraumregelungen. Alle Einzelkomponenten sind frei wählbar und verschaffen damit einen maximalen Gestaltungsspielraum bei der Planung von Mehrfamilienhäusern mit individuell ausgestatteten Wohnungen. Dabei bestimmt der Fachbetrieb auch den Grad der Vorkonfektionierung durch Roth. Der Gebäudetechnikspezialist bietet eine projektspezifische Vorkonfektionierung von Wohnungsstationen inklusive Verteilerschrank mit Heizkreisverteilern und Kugelhahnleisten. Die montagefreundlichen Roth FlatConnect Wohnungsstationen gibt es als Aufputz- und Unterputzausführung. Roth verwendet für die Wohnungsstationen praxiserprobte sowie hochwertige Bauteile und Materialien, die einen wartungsarmen Betrieb gewährleisten.
Die FlatConnect Wohnungsstationen, Flächen-Heiz- und Kühlsysteme, Rohr-Installationssysteme und Thermotank Quadroline Speichersysteme des Herstellers ergeben ein Gesamtpaket aus einer Hand. Die Systembestandteile in Kombination sind eine ganzheitliche funktionelle Lösung mit exakt aufeinander abgestimmten Schnittstellen.

Neu: Reflex Servitec S – für mittelgroße Anlagen

Die Erfolgsgeschichte begann vor genau 20 Jahren. Nach einer intensiven Entwicklungszeit startete das erste Kapitel der Servitec. Ihr liegt die Technologie der Vakuum-Sprührohrentgasung zugrunde, mit der sich zentral Gasblasen und gelöste Gase aus dem Anlagenwasser eliminieren lassen, sodass Heizungs- und Kühlanlagen zuverlässig und störungsfrei funktionieren. Über zwei Jahrzehnte etabliert, zählt die Reflex Vakuum-Sprührohrentgasung zur Optimierung von Wasserqualität und Betriebssicherheit heute zu den effizientesten und damit gefragtesten Systemen im Markt. Jüngst wurde das umfangreiche Servitec-Programm erweitert. Der aktuelle Neuzugang „Made in Ahlen" heißt Servitec S.

Einfache Installation in Bestandsanlagen und Neubauten

Die Servitec S ist für den Einsatz in Anlagen mit einem Wasservolumen bis zu 6 m³ bzw. Wasser-Glykol-Mischungen bis zu 4 m³ vorgesehen, wie sie beispielsweise in Mehrfamilienhäusern, Schulgebäuden wie auch kleinen Geschäfts- und Bürogebäuden zu finden sind. Konventionelle Heizsysteme werden ebenso wirkungsvoll unterstützt wie Flächenheiz- und Kühlsysteme. Das Resultat der aktiven Entgasung ist eine optimale Anlagenhydraulik mit einem gasfreien Wärmeträgermedium für eine effiziente Wärmeübertragung und längere Lebensdauer der Heiz- und Kühlanlage. Neben dem sehr geringen Wartungsaufwand entfällt bei der Servitec S zudem die mitunter aufwändige dezentrale Nachentlüftung. Komfortabel und einfach ist dank Plug-and-play die Installation. Ob bei Neubau oder Bestandsanlage: Die Implementierung ist in beiden Fällen mühelos.

Komfortabler Zugriff per Reflex Control Smart

Mit der App Reflex Control Smart ist die Bedienung der Servitec S einfach und schnell möglich. Über Bluetooth nimmt der Installateur per Smartphone die Servitec S mit nur wenigen Fingertipps in Betrieb. Überwachen und Instandhalten ist dank des Wartungs- und Fehlerbehebungsassistenten leicht realisierbar. So lassen sich unter anderem Entgasungszeiten wie Wochentage und Uhrzeiten anpassen.
Auch die Anzeige von Störungsmeldungen – wenn beispielsweise ein Wassermangel festgestellt wird – sowie die Abfrage des Anlagendrucks sind mit Reflex Control Smart komfortabel und schnell möglich.

4/19 ZEITUNG FÜR SANITÄR UND HEIZUNG

Klimapaket-Kommentar von Stiebel Eltron Chef Dr. Nicholas Matten:

Die Richtung stimmt, das Tempo nicht

Das mit Spannung erwartete Klimapaket der Bundesregierung ist ein erster - allerdings kleiner - Schritt in die richtige Richtung. Die Grundidee, CO2-Emissionen einen Preis zu geben, ist gut. Ideal wäre es allerdings gewesen, die Energiepreise insgesamt zu nivellieren und gleichzeitig alle Energieträger entsprechend ihren jeweiligen CO2-Emissionen zu bepreisen.

Die Akzeptanz für eine solch einfache Maßnahme, die die derzeitigen Steuern, Umlagen und Abgaben auf die unterschiedlichen Energien abgelöst hätte, wäre in der Gesellschaft sicherlich vermittelbar gewesen. Dadurch wären die Verbraucher in die Lage versetzt worden, technologieoffene Entscheidungen treffen zu können. Durch einen von EEG-Umlage und Stromsteuer befreiten niedrigeren Strompreis (in dem die entsprechenden CO2-Kosten über den europäischen Zertifikatehandel ETS seit Jahren weitestgehend enthalten sind) wäre ein sozialer Ausgleich zu den steigenden Preisen für fossile Brennstoffe gegeben.

Gleichzeitig würde sich automatisch eine kurzfristige Lenkungswirkung hin zu Technologien ergeben, die bei der Anwendung weniger CO2 ausstoßen. Tatsächlich ist es aktuell so - daran ändern auch die ab 2021 angedachten anfänglich 10 Euro pro Tonne CO2 nichts -, dass Verbraucher in die Nutzung fossiler Brennstoffe getrieben werden, weil strombasierte Lösungen, die unbestritten CO2 einsparen, wegen der Belastung des Strompreises durch Steuern, Umlagen und Konzessionsabgaben weniger wirtschaftlich sind.

Das angekündigte Abschmelzen der staatlichen Strompreisbestandteile ist grundsätzlich eine gute Idee. Die vorgeschlagenen 0,25 Eurocent pro Kilowattstunde ab 2021, 0,50 Eurocent ab 2022 und 0,625 Eurocent ab 2023 sind allerdings zu niedrig. Hier gilt es, noch vor der Verabschiedung der Maßnahmen durch Bundestag und -rat nachzubessern. Denn die Stromerzeugungskosten sind derzeit so niedrig wie niemals zuvor, der Strom durch Abgaben, Umlagen und Steuern aber so teuer, dass deutsche Verbraucher im europäischen Vergleich die höchsten Preise bezahlen müssen. Seit 2005 hat die Politik den Preisabstand von Strom im Vergleich zu Erdöl und Gas mehr als verdreifacht. Heute lasten auf jeder Kilowattstunde Strom 17 Eurocent zusätzliche Abgaben – auf einer Kilowattstunde Erdgas dagegen nur 3 Eurocent.

Ohne die künstliche Stromverteuerung und bei Berücksichtigung eines deutlich höheren und damit tatsächlich wirksamen CO2-Preises für fossile Brennstoffe wären alternative Techniken in allen Sektoren ab sofort wettbewerbsfähiger. Die im Klimaschutzprogramm festgelegte Mechanik, zusätzliche Einnahmen aus einer CO2-Bepreisung im Non-ETS-Bereich für eine Senkung der Belastung beim Strom zu nutzen, ist daher richtig. Umso wichtiger ist die schon angesprochene Nachjustierung beim CO2-Zertifikatepreis.

Heute lasten auf jeder Kilowattstunde Strom 17 Eurocent zusätzliche Abgaben – auf einer Kilowattstunde Erdgas dagegen nur 3 Eurocent.

Insbesondere für den Wärmemarkt gilt zudem, dass die deutsche Heizungsindustrie eine europäische Führungsrolle bekleidet. Der Reifegrad von Wärmepumpentechnologie ´Made in Germany´ befindet sich im europäischen Vergleich auf einem Spitzenplatz. Es bedarf weiterhin eines starken Heimatmarktes, denn hier machen die Hersteller durch das enge Zusammenspiel mit dem Fachhandwerk wichtige Erfahrungen und entwickeln neue Innovationen. Das ist die Basis dafür, dass die deutsche Heizungsindustrie ihre Markterfahrung im internationalen Wettbewerb auch zukünftig ausspielen kann, um damit im Inland qualifizierte und zukunftssichere Arbeitsplätze zu erhalten und auszubauen. Dafür sind entsprechende Rahmenbedingungen der Politik gefragt, die sowohl dem Bürger als auch den Herstellern Planungs- und Investitionssicherheit geben.

Die vorgeschlagene Austauschprämie für alte Öl- und Gaskessel ist ein gutes Instrument zur Erhöhung der Austauschrate alter Heizungen. Gleiches gilt für die angekündigte steuerliche Abschreibemöglichkeit energetischer Sanierungsmaßnahmen - auch hier muss als Maßstab die jeweilige CO2-Einsparung angesetzt werden. Sowohl die Austauschprämie als auch die steuerliche Abschreibung von Sanierungsmaßnahmen sind geeignet, Wärmeerzeuger wie die Wärmepumpe, die überwiegend erneuerbare Energien nutzen, in den Sanierungsmarkt zu bringen.

Fazit: Das Klimapaket ist ein erster Schritt in die richtige Richtung. Faire Preise inklusive CO2-Kosten für alle Energieträger sind damit zwar noch nicht gegeben, aber ein Anfang ist gemacht. Wird die Mechanik wie vorgeschlagen umgesetzt, sollte entweder der CO2-Preis schneller ansteigen oder der Einstiegspreis deutlich höher angesetzt werden. Die zusätzlichen Einnahmen würden dann automatisch dafür eingesetzt, den Strompreis abzusenken.

Der Manager

Dr. Nicholas Matten ist seit August 2016 Geschäftsführer der Stiebel Eltron GmbH & Co. KG. Er hat die Gesamtverantwortung für Vertrieb und Marketing. Nach dem Studium des Maschinenbaus und der anschließenden Promotion an der Universität Stuttgart startete er seine berufliche Laufbahn im deutschen Mittelstand. Vor seiner Aufgabe für Stiebel Eltron war Dr. Matten u. a. für hansgrohe tätig.

Das Unternehmen

Stiebel Eltron, gegründet 1924, gehört mit einem Jahresumsatz von rund 550 Millionen Euro zu den führenden Unternehmen auf dem Markt der Erneuerbaren Energien, Wärme- und Haustechnik. Mit über 3.700 Mitarbeitern weltweit produziert das Unternehmen eLösungen für Warmwasser, Wärme, Lüftung und Kühlung. Stiebel Eltron produziert am Hauptstandort im niedersächsischen Holzminden, in Eschwege sowie an vier weiteren Standorten im Ausland.

System 900
Neue Oberflächen

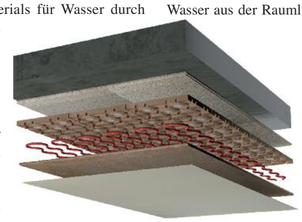
Menschen das Leben erleichtern – mit individuellen Konzepten, die Selbstständigkeit und Sicherheit ermöglichen, ohne dabei den ästhetischen Anspruch zu verlieren – das ist es, was uns antreibt. Gutes Design bedeutet für HEWI auch, Optionen zu bieten. Erhältlich ist System 900 mit einer Oberfläche aus Edelstahl oder Chrom sowie mit Pulverbeschichtung in Weiß, Grautönen oder Tiefschwarz.

www.hewi.de/system-900

Gesundes Raumklima mit Flächenheizung auf Lehm-Basis

Mit der auf Lehm basierenden Wand- und Deckenheizung eco clay 12 erweitert Purmo Deutschland die Einsatzmöglichkeiten für Flächenheizungen und baut seine Position als Komplettanbieter für die Wärmeverteilung in Gebäuden weiter aus.

Das System eignet sich besonders auch zur Kühlung, wobei die hohe Speicherfähigkeit des natürlichen Materials für Wasser durch Adsorption auch raumklimatische Vorteile bietet. Die lehmbasierte Flächenheizung ist für den Neubau und die Sanierung sowie auch für Wohngebäude und Gewerbebauten gleichermaßen geeignet.



Die Systemplatten von eco clay 12 aus gepresstem Lehm werden direkt auf 22 Millimeter starke OSB Platten als Untergrundkonstruktion geschraubt. Die Lehmplatten mit den Maßen 375 x 375 Millimeter lassen sich leicht zuschneiden, sodass sie ein Monteur allein verarbeiten kann. Das für die Lehmheizung angebotene hochflexible Polybuthylen-Heizungsrohr mit 12 mm Durchmesser wird von den Verteilern direkt an die Heizflächen geführt und in die Rillen eingedrückt. Für die unbeheizten Bereiche der Decken- oder Wandkonstruktion gibt es Lehm-Leichtbau-Platten mit der gleichen Aufbauhöhe wie die Systemplatten. Nach der Montage der Platten und der Heizungsrohrverlegung wird die Fläche mit einem Lehmputz inkl. einem Armierungsgewebe abgezogen. Am Schluss erfolgt ein Anstrich mit Lehmfarbe oder einem Lehmrollputz.

Die Rohre der Lehmheizung liegen nahe an der Oberfläche. Da das Naturmaterial Lehm zudem ein guter Wärmeleiter ist, zeichnet sich diese Heizung insgesamt durch sehr kurze Reaktionszeiten aus und somit auch durch eine hohe Energieeffizienz und Behaglichkeit.

Die Systemplatten in Verbindung mit Lehmputz und Lehmfarbe besitzen eine große Sorptions- und Emissionsfähigkeit, sie können also Wasser aus der Raumluft oder aus dem Mauerwerk aufnehmen, transportieren und bei trocken werdender Luft wieder in den Raum abgeben. Bei der Abgabe entsteht Verdunstungskälte, was im Sommer die Kühlung unterstützt.

Wird die Lehmheizung für Kühlzwecke genutzt, so muss im Gegensatz zu Produkten aus Gips, Beton oder Blech nicht so exakt auf den Taupunkt geachtet werden. Entsteht Kondenswasser, so wird es von den Lehmplatten aufgesaugt und bei abfallender Raumluftfeuchte wieder in den Raum abgegeben. Kurzfristige Taupunktunterschreitungen sind daher kein Problem, eine Sättigung stellt sich in der Regel erst nach zwei bis drei Tagen ein. Nichtsdestotrotz muss natürlich eine langfristige Taupunktüberwachung stattfinden, was aber mit der Purmo TempCo Einzelraumregelung kein Problem ist.

Ferner ist Lehm als reiner Naturbaustoff überall verfügbar, wiederverwendbar, einfach zu recyceln und er ist schadstofffrei. Die Nachhaltigkeitsbilanz beim Purmo eco clay 12 Lehmsystem fällt daher sehr positiv aus.

Neu im V&B Profi-Segment: Architectura WC mit verdeckter Befestigung

Die auf klarer Formgebung und durchdachter Funktionalität basierende Systemserie Architectura von Villeroy & Boch wird noch vielseitiger: Neu im Sortiment ist ein rundes, wandhängendes DirectFlush-WC mit verdeckter Befestigung, das dem professionellen Planer zusätzliche Gestaltungsoptionen und überzeugende Hygienevorteile bietet.

Das zeitgemäße, minimalistische Design macht das WC zur idealen Lösung für öffentliche und private Sanitärprojekte jeder Größenordnung. Gleichzeitig ist es dank der spülrandlosen DirectFlush-Technologie hygienisch und kosteneffizient. Denn DirectFlush-WCs sind besonders reinigungsfreundlich und wassersparend. Ein spezieller Spritzschutz am Beckenoberrand und eine intelligente Wasserführung sorgen für die Komplettbespülung des vollständig glasierten WC-Inneren, ohne dass es zu Überspritzungen kommt. Dabei erreicht die moderne Spültechnik selbst bei einem Wasserverbrauch von lediglich 3 bzw. 4,5 Litern pro Spülgang eine hohe Spülleistung. Und da die herkömmlichen Befestigungsmulden verdeckt sind, ist das Becken auch außen schnell und einfach sauber zu halten.

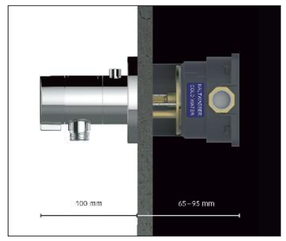
In der Serie Architectura finden Planer und Architekten für jedes Bauvorhaben das richtige WC. Erhältlich sind wandhängende Modelle als Standard-, Compact- und komfortable XL-Variante sowie das verlängerte Architectura Vita WC mit 700 mm Ausladung für barrierefreies Bauen. Darüber hinaus gibt es verschiedene bodenstehende WCs und WC-Kombinationen. Damit stehen für sämtliche Anforderungen an Platzbedarf, Komfort und Hygiene passgenaue, zukunftsorientierte Toiletten-Lösungen zur Verfügung.

Reduzierter Montageaufwand:

Eine Stunde Zeitersparnis mit IXMO_solo

IXMO_solo ist die Sensation in der Dusche von KEUCO. Sowohl für den Kunden als auch für den Profi: Die Unterputz-Duscharmatur vereint die Technik innovativ und kompakt in nur einem Element – als Thermostat oder Einhebelmischer.

Dadurch, dass nur ein einziger Grundkörper montiert werden muss, ist die Installation für die SHK-Profis äußerst einfach und schnell: Grundkörper einbauen und Zuleitungen anschließen. Bei der Feininstallation nur noch das Fertigset montieren. Handbrause, Brauseschlauch und Brausestange oder Handbrausehalter dazu und fertig ist die Duschlösung. Insgesamt kann bei der Montage somit ca. eine Stunde Zeit gespart werden, im Vergleich zu anderen Unterputz-Duscharmaturen mit separatem Wandanschlussbogen. Die Berechnung der Zeitersparnis mit IXMO_solo beruht auf dem Montagezeitenkatalog der SHK Innung München.



Weitere Vorteile für die Profis: Nur ein wasserführendes Element für eine komplette Duschlösung bedeutet neben der Zeitersparnis auch einen geringeren Materialeinsatz.

Das IXMO_solo Thermostat und die Variante als Einhebelmischer sammeln weitere Pluspunkte durch eine extrem flache Einbautiefe von minimal 65 mm. Dadurch ist vor allem der Einbau in dünnen Wänden möglich oder bei der nachträglichen Modernisierung problemlos. Dank dem intelligenten Tiefenausgleich können Einbautiefen von 65 mm bis zu 95 mm flexibel realisiert werden.

Cleveres Feature beim IXMO_solo Thermostat: Die Spüleinheit mit Absperrvorrichtung für die Rohbauphase ist im Grundkörper integriert, ebenso eine Einrichtung für vertauschte Wasserwege. Damit ist für alle Fälle eine sichere Installation garantiert.

Nachhaltigkeit und soziales Engagement müssen dem Anspruch einer Marktführerschaft im Badmöbelbereich nicht widersprechen. In unserem Markt-Interview gibt der Vorstandssprecher des erfolgreichen Badmöbelherstellers burgbad Jörg Loew seltene Einblicke in das Innenleben des Unternehmens.

"Wir haben den Anspruch Trends zu setzen."

Peter Wolff, burgbad

Was unterscheidet Sie von anderen Badmöbelherstellern?

Jörg Loew: Es ist eigentlich kein Geheimnis, aber es macht sehr wohl einen Unterschied: Bei Badmöbelherstellern gibt es grundsätzlich zwei unterschiedliche Fertigungs-Philosophien. Die einen kaufen fertige Komponenten ein und schrauben diese Teile dann zu einem Möbel zusammen; die anderen setzen auf eine hohe Fertigungstiefe, kaufen das Ausgangsmaterial sozusagen im ‚Rohzustand' ein und verarbeiten es von der nackten Platte bis zum fertigen, komplexen Badmöbel. Als traditionell handwerklich orientiertes Unternehmen haben wir uns für die zweite Option entschieden.

Sie definieren sich also als Möbelmanufaktur?

Jörg Loew: Ja und Nein. Ja, wir verfügen über hochmoderne Fabrikationsstätten und fertigen an drei Standorten in Deutschland und einem in Frankreich individuelle Möbel. Im Sauerland hat sich das burgbad-Werk auf die Produktion von hochwertigen Lackoberflächen und Echtholzfurnier spezialisiert, im bayrischen Greding werden insbesondere Melamin-Oberflächen sowie u.a. dreidimensionale Thermoform-Bestandteile gefertigt. Die auftragsbezogene Fertigung bedingt eine ausgefeilte Logistik und Digitalisierung der Fertigungsabläufe, denn jeder Auftrag, jedes Badmöbel wird im Unternehmen als individuelles Möbelstück angesehen. Unser Geschäftsmodell mit der hohen Fertigungstiefe ermöglicht eine extrem hohe Flexibilität, sodass wir ab Losgröße 1 produzieren können. Und andererseits wieder nein, denn wir können es uns natürlich trotzdem nicht erlauben, nur „Talk abouts" zu fertigen – also Highlight-Produkte, über die man spricht, die aber nur in geringen Stückzahlen laufen. Oder einen ganz spezifischen Bedarf für einen internationalen Markt wie Belgien zu bedienen. Wir produzieren vor allem Bestseller, die in hohen Stückzahlen produziert werden.

Foto: Christoph Meinschäfer

Im Sauerland hat sich das burgbad-Werk auf die Produktion von hochwertigen Lackoberflächen und Echtholzfurnier spezialisiert. burgbad setzt auf schlanke und effiziente Fertigung und wird in den nächsten Jahren massiv in die deutschen Standorte investieren.

Dennoch fassen Sie jede Bestellung, jedes Möbel als Einzelprodukt auf?

Jörg Loew: Mit unserem riesigen Produktsegment sys30, in dem die maßflexiblen burgbad-Programme mit Optionen für alle Oberflächenarten kombinationsstark zusammengestellt wurden, können sämtliche Produkte millimetergenau auf Kundenwunsch hergestellt werden – bis zu den Mineralguss-Waschtischen aus dem hessischen burgbad-Werk. Das muss uns erst einmal einer nachmachen. Die Anzahl der Ausführungsvarianten schätzen wir auf über 290 Millionen.

Und wie sieht es mit der Nachhaltigkeit aus?

Jörg Loew: Eine auftragsbezogene Produktion hat auch in Sachen Nachhaltigkeit enorme Vorteile: Es gibt weniger Lagerkosten und Überproduktionen. Doch das reicht uns natürlich nicht. Als erster deutscher Badmöbelhersteller erhielt burgbad 2017 das von der Deutschen Gütegemeinschaft Möbel (DGM) vergebene Label „Klimaneutraler Möbelhersteller". Damit signalisieren wir unseren Partnern wie auch den Endverbrauchern, wie ernst wir es mit Umweltschutz und nachhaltigem Handeln nehmen. Als wir uns vor Jahren das Thema Nachhaltigkeit in unsere Corporate Identity geschrieben haben, konnte ich unseren Mitarbeitern nicht sagen, wie viele Möbel wir mit diesem Benefit mehr verkaufen würden – ich weiß es ehrlich gesagt heute nicht. Wenn wir aber als Hersteller unsere Hausaufgaben in Sachen Nachhaltigkeit nicht machen und uns nicht verantwortlich verhalten, werden wir in einigen Jahren deutlich weniger verkaufen, denn die Käufergruppe mit einer hohen Erwartungshaltung an die positive Ökobilanz eines Unternehmens wird eindeutig größer.

> *"Die Käufergruppe mit einer hohen Erwartungshaltung an die positive Ökobilanz eines Unternehmens wird eindeutig größer."*

Wie integrieren Sie das Thema Nachhaltigkeit?

Jörg Loew: Für burgbad besteht das Thema Nachhaltigkeit aus drei Säulen: Neben der ökonomischen Komponente ist das vor allem die ökologische Verantwortung, die den kompletten Produktionsprozess über ein Energiemanagement bis zum Fahrverhalten der Außendienstmitarbeiter umfasst; wir rechnen drittens aber auch die soziale Verantwortung gegenüber Lieferanten, Kunden und Mitarbeitern dazu. Und die reicht von der Initiative „Wir zusammen" mit der erfolgreichen Integration von Flüchtlingen sowie einem hohen Anteil an Auszubildenden über die Bereitstellung von E-Bikes für alle Mitarbeiter bis hin zur Ansiedlung eines Bienenvolks auf dem Werksgelände am Standort Bad Fredeburg. Wir stellen keine Ansprüche an Subventionierung und staatliche Unterstützung, sondern machen das Bestmögliche aus eigener Kraft. Das gehört auch zur Nachhaltigkeit.

Der Manager

Jörg Loew ist 61 Jahre alt, seit 35 Jahren in der Sanitär-Branche tätig, davon 18 Jahre bei einem Marktführer für Sanitärkeramik, Fliesen und Badausstattung. Seit 17 Jahren trägt er in Fürhungspotitionen bei burgbad Verantwortung, seit 2007 als Vorstand.

Das Unternehmen

burgbad, deutscher Hersteller von Möbeln und Einrichtungskonzepten für das Bad, wurde 1946 im westfälischen Bad Fredeburg gegründet. Seit 2010 ist das international agierende Unternehmen mit Produktionsstandorten in Bad Fredeburg, Greding, Lauterbach-Allmenrod sowie im französischen Nogent le Roi 100%ige Tochter der ECZA-CIBASI-Gruppe. Die Marke burgbad bietet unzählige kreative Lösungen zur Verwirklichung von individuellen, stilsicheren Bädern in hoher ästhetischer und technischer Qualität. www.burgbad.com

Das Spiegelschrankprogramm RL40 bietet ein innovatives Licht- und Steuerungskonzept, mit dem sich der ganze Raum beleuchten und per berührungsloser Fingerbewegung unterschiedliche Lichtstimmungen erzeugen lassen.

In Sachen Produktentwicklung scheinen Sie gerade ein gutes Händchen zu haben. Was macht den Erfolg aus?

Jörg Loew: Das systematische Vorgehen. burgbad hat den Anspruch, Trends im Markt zu setzen. Die Zusammenarbeit mit namhaften Designern ist hierfür ein wichtiger Erfolgsfaktor. Zweifelsohne spielen der Megatrend Individualisierung und der Wunsch nach mehr Wohnlichkeit im Badezimmer uns dabei in die Karten. Die Wohnlichkeit im Badezimmer kommt nicht über einen Teppich, sondern über die Möblierung. Von dieser Entwicklung profitieren wir unglaublich. Der Wunsch nach natürlichen Komponenten im Bad führt zu einer wachsenden Nachfrage nach Vollholz-Konsolen für den Waschtisch. Grundsätzlich können wir auf diese Trendentwicklungen sehr flexibel reagieren – bis zu 62 verschiedene Oberflächen sind bei bestimmten Programmen erhältlich. Wir investieren viel Man-Power in das Trendresearch und in die Entwicklung von neuen, innovativen Produkten.

Mit welchem Ergebnis?

Jörg Loew: Wir sind wahnsinnig breit aufgestellt. Wir haben mit unseren vier Programm-Segmenten zweifelsohne das beste Gesamtpaket – unser Schnelllieferprogramm im Einstiegssegment sys10, unsere individuellen Designkollektionen in sys20, sys30 mit individuellen Lösungen für jede Raumsituation, und last but not least das weltweit immer noch einmalige Programm rc40. Wir bieten ein innovatives Raumkonzept, eröffnen unseren Kunden maßflexible Lösungen, verfügen über Schnelllieferprogramme, haben eine hohe Variabilität in Oberflächenarten, in Materialien, in Farben. Wenn ich das alles nur auf Produktebene zusammennehme, ist das einzigartig. Das kann kein anderer Hersteller.

Wie sieht es mit dem Vertrieb aus? Ist der 3-stufige Vertriebsweg nach wie vor Ihre erste Wahl?

Jörg Loew: Durch die klare Sortimentspositionierung und den Verzicht auf das untere Preissegment ist burgbad auf eine individuelle Beratung von erklärungsbedürftigen Produkten in den Fachausstellungen angewiesen. Wir bekommen von unseren Handelspartnern widergespiegelt, dass wir eine gute Leistungsfähigkeit haben – das wird auch über steigende Umsätze belegt, und wir sind bei den meisten Gruppierungen führender Lieferant für Badmöbel und Spiegelschränke. Wir brauchen den dreistufigen Vertriebsweg und seine Fähigkeiten. Wir möchten diese Symbiose nicht missen. Das ist ganz eindeutig.

Auf Maß geschneidert: Bad-Traum in Pastell, realisiert mit dem farbfreudigen Systemprogramm sys30 von burgbad.

Dennoch ist der Möbelmarkt im Wandel – Stichwort Digitalisierung.

Jörg Loew: Sie haben Recht - der Markt für Badmöbel unterliegt einer rasanten Veränderung. Vor allem Online-Plattformen gewinnen an Bedeutung, und für vereinzelte Produktsegmente können wir uns neue Vertriebskanäle vorstellen. Wie etwa für die Anfang 2019 vorgestellte Produktinnovation rgb. Das zusammen mit Stefan Diez entwickelte Möbelsystem macht auch im Flur, im Wohnzimmer oder in der Küche eine gute Figur, sodass intern gerade über weitere Kanäle diskutiert wird. Wir überlegen zudem, ob wir unsere Entwicklungskompetenz im Möbelbau für andere Teilmärkte nutzen. Tatsächlich gibt es aber so viele Möbelhersteller für andere Wohnbereiche auf der Welt, dass wir uns nicht ganz sicher sind, ob man uns da braucht. Unser Anspruch ist, etwas zu bieten, was andere noch nicht haben, einzigartige Konzepte, wie eben rgb von Stefan Diez. Dennoch bleibt unsere Kernkompetenz im Bad und am Waschtisch. Wir verkaufen so viele Spiegelschränke wie noch nie. Hier haben wir auch die Möglichkeit, innovative Komponenten zu integrieren – wie etwa Licht oder nutzerorientierte Funktionalitäten.

> *"Die Wohnlichkeit im Badezimmer kommt nicht über einen Teppich, sondern über die Möblierung. Von dieser Entwicklung profitieren wir unglaublich."*

Der Blick in die Zukunft scheint für burgbad und seine fast 700 Mitarbeiter positiv auszufallen. Was sind Ihre Zukunftspläne?

Jörg Loew: Wir wollen in den nächsten Jahren mit Nachdruck in die deutschen Standorte investieren, und das aus zwei Gründen: Der Markt führt zu einer Verschiebung der Segmente. Die vielbeschriebene Mitte verliert zugunsten der unteren Basis- und Einstiegssegmente Marktanteile. Da die unteren Segmente immer stärker Raum greifen, müssen wir mehr Stückzahlen produzieren und benötigen Kapazitätserweiterungen. Zusätzlich haben wir einen permanenten Preisdruck, auch im Dialog mit unseren Handelspartnern. Wir werden in den nächsten Jahren bis 2025 zwischen 25 und 30 Mio. Euro investieren. Das ist in dieser Größenordnung für ein mittelständisches Unternehmen eine ganz schöne Menge, aber auch eine starke Botschaft für unsere Handelskunden.

Fiumo: Ganz neu und vielseitig von burgbad

Pragmatisch im Layout, sinnlich in der Ausführung, attraktiv im Preis-Leistungs-Verhältnis: Die Waschtischeinheit der neuen burgbad-Kollektion Fiumo bringt eine fein ausbalancierte Kombination von Funktion und Design ins Badezimmer.

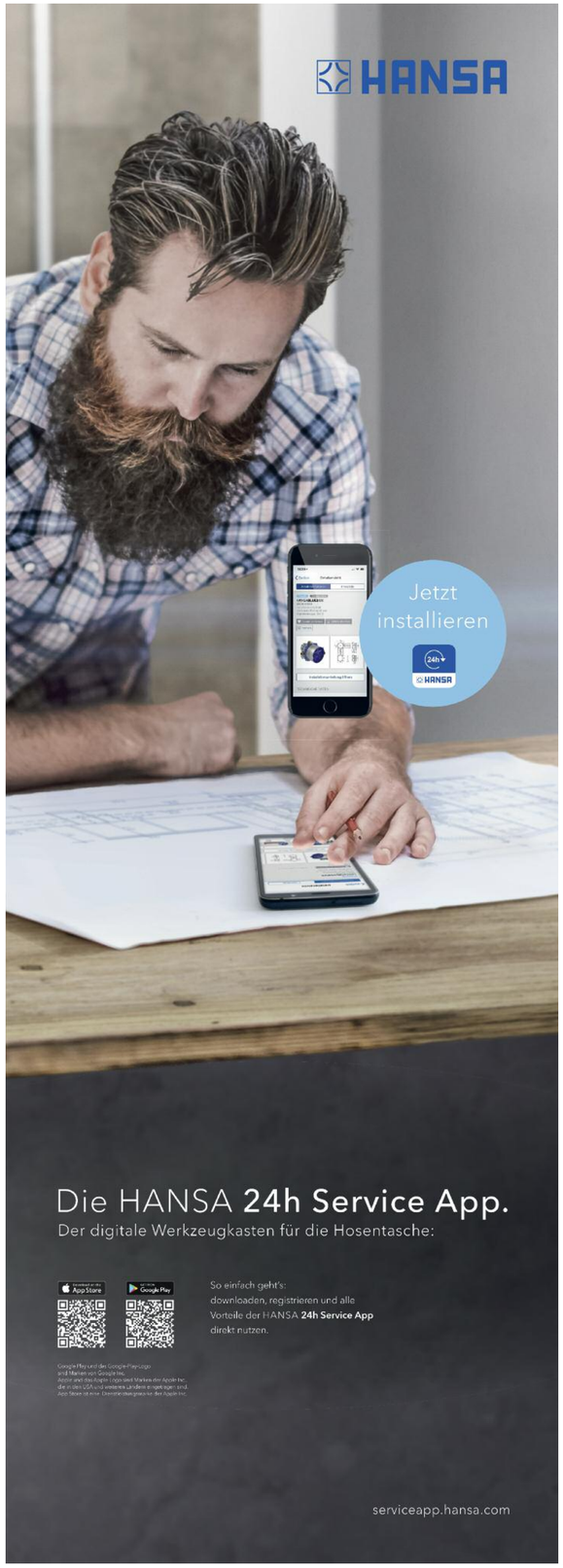
Das neue Möbelprogramm aus dem sys10-Schnelllieferprogramm von burgbad vereint zeitloses Design und Bestseller-Qualitäten: viel Design, ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und individuelle Kombinierbarkeit sind die Zutaten für ein Allround-Programm mit besten Erfolgsaussichten.

So schlicht das Design des neuen Möbelprogramms Fiumo ist, so vielfältig sind seine Gesichter: Von cool und pragmatisch bis zu sinnlich und elegant kann sich das neue Allrounder-Programm von burgbad in jedes Ambiente einfügen und schafft selbst in kleinen Bädern eine aufgeräumte Optik und ein Gefühl von anspruchsvollem Komfort.

Im Breitenraster von 62, 82, 100 und 120 cm bietet Fiumo Einheiten aus Waschtisch und Unterschrank (Höhe 60 cm, Tiefe 48 cm) mit jeweils zwei breiten Auszügen, dazu in der Breite passende, zweitürige Spiegelschränke (Breite 606, 806, 1006 und 1206 mm, Höhe 670 mm, Tiefe 160 mm) und Leuchtspiegel mit horizontaler LED-Beleuchtung (Breite 600, 800, 1000 und 1200 mm, Höhe 700 mm, Tiefe 30 mm). Bei dem breiten Doppelwaschtisch kann zwischen einer oder zwei Armaturen gewählt werden.

Für kompakten Stauraum sorgen ein Hochschrank in drei Frontvarianten sowie ein halbhoher Schrank mit oben eingesetzter Ablagebox. Ein flexibel mit Handtuchhalter und Ablagen zu bestückendes Wandpaneel erweitert das modulare Programm. Damit deckt Fiumo mit wenigen Elementen die ganze Bandbreite ab: vom kleinen Gästebad über das kompakte Familienbad bis hin zum großzügigen Komfortbad.

30 Jahre Sauberkeit und Hygiene
1983 - 2013
SANIT
SANIT-CHEMIE
Reinigungsmittel und -geräte GmbH
Dieselstraße 38
74211 Leingarten
Telefon: +49 7131 90210-0
Telefax: +49 7131 404360
E-Mail: info@sanit-chemie.de
Internet: www.sanit-chemie.de
Von Profis für Profis
Sanitär Heizung
Kalkbeseitigung Grundreiniger
Baustellen Helfer
Fliesenreinigung und -pflege
Made in Germany
Die Starken von SANIT



Sichert selbsttätig die Trinkwasserhygiene:

Aufputz-Waschtisch-Armatur von Schell

Praxistaugliche Lösungen für den bestimmungsgemäßen Betrieb von Trinkwasser-Installationen gehören zur Kernkompetenz von Schell. Dabei steht für den Armaturenspezialist aus Olpe die Gesundheit der Nutzer öffentlicher und halböffentlicher Sanitärbereiche an erster Stelle. Jetzt präsentiert das Unternehmen eine einzigartige Neuheit: „Walis E“, die elektronische Wandauslauf-Armatur, die Wasserstagnation und kritische Temperaturen selbsttätig unterbinden kann.

Walis E nimmt bei Aufputz-Installationen die Verrohrung und Wandscheibe auf und bietet Platz für ein Batteriefach. So ist sie auch nachrüstbar, wo es keinen Stromanschluss gibt. Alternativ gibt es den neuen Wandauslauf mit Netzanschluss. Zusätzlich nimmt das Gehäuse einen SWS Bus Extender bzw. das SSC Bluetooth-Modul auf. Dadurch lässt sich die neue Armatur in das Schell Wassermanagement-System SWS integrieren oder mit Schell Single Control SSC programmieren. So lassen sich Hygienespülungen dokumentieren.

Die neue Wandauslauf-Armatur „Walis E“ hat Schell auch für Ausgussbecken entwickelt, die sich an endständiger Stelle einer Trinkwasser-Installation befinden, beispielsweise in einem Reinigungs- oder Technikraum. Dort ermöglicht die neue elektronische Armatur nicht nur die berührungslose Entnahme von kaltem oder vorgemischtem Trinkwasser, sondern sie kann in Verbindung mit dem SWS zugleich die wichtige Aufgabe einer eigenständig auslösenden Spülstation übernehmen. In dieser Eigenschaft simuliert „Walis E“ den bestimmungsgemäßen Betrieb und lässt sich hierfür individuell programmieren: Die neue Armatur löst eine Spülung entweder nach definierten Zeitintervallen aus oder aber thermisch gesteuert beim Unter- oder Überschreiten kritischer Trinkwassertemperaturen.
Bei der zeitgesteuerten Spülung ist die programmierte Spülmenge dem durch Stagnation gefährdeten Rohrleitungsvolumen entsprechend zu programmieren. Für die thermische Steuerung kommt der optionale PT 1000 Temperatur-Fühler zum Einsatz. Er wird direkt im Gehäuse installiert. Registriert der Fühler eine hygienekritische Temperatur ≥25 °C, so spült die Armatur.

Walis E als Alternative zur Spülstation

Aufwendige Ringinstallationen erübrigen sich dank der neuen „Walis E“ ebenso wie die bislang vielfach angewandte Praxis, eine zusätzliche Spülstation in unmittelbarer Nähe von endständigen Zapfstellen zu installieren. Auch unter wirtschaftlichen Aspekten punktet der innovative Schell Wandauslauf: „Walis E“ spült immer nur exakt die Wassermenge, die zum Erreichen des bestimmungsgemäßen Betriebs erforderlich ist. Unnötiger Wasserverbrauch wird verhindert, da die automatischen Austauschraten exakt nach Bedarf erfolgen. „So viel wie nötig, so wenig wie möglich“ lautet die Devise. Die reguläre Spülleistung der „Walis E“ beträgt 5l/min. Bei einem Wechsel des Strahlreglers lässt sich die Durchflussmenge auf 10l/min erhöhen.

Neue Daikin Wärmepumpe

Erfolg mit Wärmepumpen im Bestand

Im Neubau hat sich die Wärmepumpe als Standard-Technologie längst etabliert. Will Deutschland seine Klimaschutzziele erreichen, muss sich die Wärmepumpe auch im Bestand durchsetzen. Mit der Daikin Altherma 3 H HT bringt die ROTEX Heating Systems GmbH ab Ende 2019 eine Wärmepumpe auf den Markt, die mit Vorlauftemperaturen bis 70 °C bei -15 °C Außentemperatur und der freien Wahl zwischen Fußbodenheizung und Radiatoren die optimale Lösung für den Renovierungsmarkt ist.

Die Neuheit eignet sich besonders für den Austausch bestehender Heizkessel. Auch das SHK-Handwerk wartet auf Systeme für den Bestand: „Der Neubausektor fängt bereits an zu stagnieren und wenn unsere Branche zukunftsfähig bleiben möchte, dann muss sie Lösungen für die Sanierung anbieten. Die neue Daikin Altherma 3 H HT ist ideal für die Heizungssanierung. Ich habe bereits Kunden, die auf die neue Wärmepumpe warten“, so Sven Haubold, Geschäftsführer von Haubold Haustechnik aus Rietberg bei Gütersloh.

Förderfähig in Bestand und Neubau

Ein eigens entwickelter Ventilator sorgt mit nur 35 dB(A) (in drei Metern Abstand) für flüsterleisen Betrieb. Ein Daikin Scroll-Verdichter – neu entwickelt, um die Vorteile des klimaschonenden Kältemittels R-32 weiter auszubauen – reduziert den Ausstoß an CO_2-Äquivalenten um 75 % im Vergleich zu marktüblichen Geräten. In Verbindung mit der hohen Heizleistung mit einem COP von über 5 ist die Daikin Altherma 3 H HT in Neubau und Renovierung förderfähig. Sie ist in drei Leistungsgrößen 14 kW, 16 kW und 18 kW erhältlich. Höchsten Warmwasserkomfort und -hygiene garantiert die mit dem ECH2O-Prinzip ausgestatte Inneneinheit.
Die Installation der Anlage ist dank Monoblock Bauweise einfach – auch für Installateure ohne Kälteschein: Das Kältemittel zirkuliert ausschließlich im Außengerät, das lediglich durch wasserseitige Verbindungen mit dem Innengerät verbunden ist. Da sich die Umwälzpumpe im Innengerät befindet, ist eine Wartung besonders einfach.

Elegantes Design

Schon vor der offiziellen Markteinführung erhielt die Daikin Altherma 3 H HT den IF Design Award 2019. Das elegante Gehäuse in Silber mit einem horizontalen schwarzen Frontgitter verleiht dem Außengerät eine edle Optik. Dadurch ist der Ventilator kaum sichtbar und die Wärmepumpe fügt sich harmonisch in eine moderne Gebäudeoptik ein.

Impressum

Zeitung für Sanitär und Heizung
Erscheinung 4-mal jährlich

Verlag:
Verlag SCHENSINA
Kapellenfeld 2, 48308 Senden
• Telefon: 02597/99123-0
• Fax: 02597/99123-21
• E-Mail: mail@schensina.de

Herausgeber:
GSH GmbH & Co. KG
Geschäftsführer: Helmut Kippenbrock

Redaktion/Verlag:
Chefredaktion: Marcus Schensina (Dipl.-Kfm.)

Die in der ZEITUNG FÜR SANITÄR UND HEIZUNG veröffentlichten Beiträge, Bilder und Fotos sind urheberrechtlich geschützt. Ein Nachdruck, auch in Auszügen, ist nur mit schriftlicher Zustimmung des Verlages erlaubt. Die veröffentlichten Beiträge sowie Zitate geben nicht in jedem Fall die Meinung der Herausgeber/Redaktion wieder. Alle Warenangaben und Daten sind vorbehaltlich und ohne Gewähr. Irrtümer können nicht ausgeschlossen werden. Farbabweichungen sind drucktechnisch bedingt. Zwischenzeitliche Modelländerungen möglich. Rechtsansprüche, gleich welcher Art, können aus einer Veröffentlichung nicht abgeleitet werden.
Die ZEITUNG FÜR SANITÄR UND HEIZUNG hieß bis Ausgabe 4/03 ZEITUNG FÜR DAS SANITÄR- UND HEIZUNGSFACHHANDWERK. Die Titeländerung hat keine rechtlichen Veränderungen zur Folge. Die ZEITUNG FÜR SANITÄR UND HEIZUNG übernimmt alle Rechte und Pflichten der ZEITUNG FÜR DAS SANITÄR UND HEIZUNGSFACHHANDWERK.
Copyright by Verlag SCHENSINA

Neue comfort by sanibel Kleinhebeanlagen setzen auf mehr Servicefreundlichkeit

Die Serie vollautomatischer Hebeanlagen von comfort by sanibel hat Zuwachs bekommen. Das bisherige Sortiment von vier Ausführungen wurde um zwei Baureihen mit jeweils zwei Produktalternativen erweitert.

Mit einer Modellschiene mit Schneidwerkpumpe wird unter anderem der Einsatz bei den immer beliebteren Vorwand-WC-Installationen bedient. Die Aggregate der Linie CX decken den fäkalienfreien Grauwasserbereich von Badewasser, Bidetwasser über Waschwasser bis zu Küchenabwasser ab, und dies bis zu 90 Grad Celsius bis zu einer Dauer von 30 Minuten.
Besonderes Augenmerk wurde dabei auf „absolute Servicefreundlichkeit“ der neuen Hebeanlagen gelegt, die „in Funktion, Installation und Wartung neue Maßstäbe setzt“.
Der Einsatz von Hebeanlagen - insbesondere im Toilettenbereich- ist für den Installateur ein zwiespältiges Thema. Der Fäkalientransport, dessen Zerkleinerung, dazu Gerüche, verbunden mit Dingen, die in Toiletten nichts zu suchen haben, machen bisher jeden Service und Wartung bei Stau und damit einhergehendem Anlagenausfall zu einer unerfreulichen Angelegenheit. comfort by sanibel bietet deshalb mit den neuen Hebeanlagen Lösungen an, die in Zukunft allen Beteiligten den Umgang mit ihnen wesentlich erleichtern. Hervorzuheben ist hierbei der Fäkalientransport, dessen Zerkleinerung und die Geruchsvermeidung, die einen neuen Funktions- und Servicestandard erreichen.
Die Zeiten, in denen der Toiletteninhalt erst einem Auffangkorb zugeführt wurde, oft ein Grund für die Staubildung, sind endgültig vorbei. Der Abwasserstrom wird jetzt direkt an die leistungsfähige Schneidwerkpumpe geleitet. Das Schneidwerk, bestückt mit sieben scharfen Edelstahlklingen, zerkleinert die Ausscheidungen, um der Pumpe den problemlosen weiteren Transport zu ermöglichen. Bewährte Helfer hierbei sind die starken Motoren von 490 Watt. Hinzu kommt die natürliche Geruchssperre, bleibt doch bei jedem Spülvorgang ein Restwasserspiegel in der Anlage zurück. Sollte doch einmal eine Blockade der Pumpe auftreten, bietet eine obenliegende Schraube freien Zugang zur Pumpenwelle, sodass darüber mit einfachem Handling die Pumpe wieder gängig gemacht werden kann. Neben vereinfachtem Service und Wartung ist auch die einfache Installation mit allen notwendigen, beigefügten Teilen hervorzuheben. Hierbei bietet zum Beispiel der schwenkbare Druckabgang ohne weitere Hilfsmittel die Möglichkeit, die Anlage sowohl horizontal als auch vertikal zu installieren, womit eine Alleinstellung erreicht wird.

Reizvolle Akzente in Schwarz für ErgoSystem A100

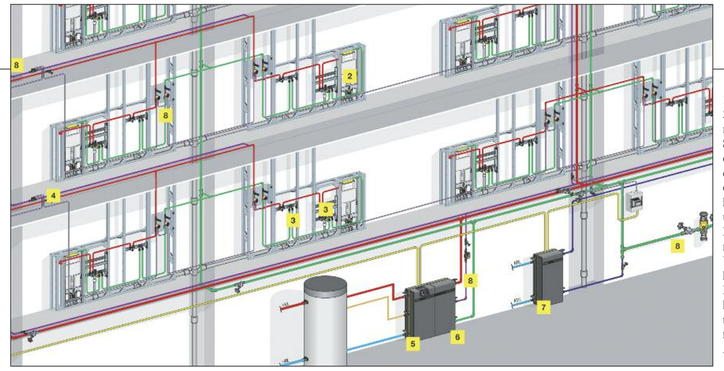
Neue matte Oberfläche von FSB

Es hat bei FSB Tradition, Trends in der Architektur und im Design zu setzen und perfekt zu bedienen. An der neuen matten Oberflächenausführung des ErgoSystems A100 zeigt sich auf die schönste Weise, welche ästhetische Qualität die neutrale „Farbe“ Schwarz entfalten kann.

Ob Fliesen, Armaturen oder Badkeramik bzw. -möbel: Matte Oberflächen sind auf der Höhe der Zeit. Mit ihrer authentischen Ausstrahlung und Eleganz kreieren sie ein ganz besonderes Raum- und Baderlebnis. Mit der neuen ErgoSystem A100-Oberfläche FSB 8849 Schwarz metallic (ähnlich RAL 9005) vervollständigt FSB diese exklusiven Interieurkonzepte.

Die sachlich-architektonische Farbe ist eine bewusste Hommage an das Bauhaus. In ihrer Zurückhaltung lässt sie die Formen und Designdetails der Komponenten aus dem ErgoSystem A100 besonders gut zur Geltung kommen. Durch seine Neutralität wird kein Stil festgelegt und somit lässt sich „Schwarz“ besonders gut und flexibel mit den übrigen Ausstattungselementen des Bades kombinieren. So besteht beispielsweise die Möglichkeit, mit schwarzen Armaturen und Accessoires in Kombination mit weißen Fliesen reizvolle Akzente zu setzen. Die matte Oberfläche nimmt sich in einem Materialmix dezent zurück und bleibt dennoch visuell und haptisch präsent.
Das ErgoSystem stellt unter Beweis, dass eine barrierefreie Sanitärausstattung zugleich funktional und ästhetisch sein kann. FSB versteht das ErgoSystem als ein „Design-für-alle“-Konzept, das sich auf die Belange von Menschen aller Altersgruppen fokussiert und sich ideal für den Einsatz im Neubau aber auch für die Badsanierung eignet. Das ErgoSystem A100 umfasst ein Sortiment, das für nahezu jeden Anwendungszweck gerüstet ist: Von beliebig ausgestaltbaren Handlaufkombinationen über einen Stützklappgriff sowie den einhändig bedienbaren Brausekopfhalter bis hin zum Einhängesitz für Duschbereiche. Dank variabler Farbkonstellationen und Glanzgrade ist es individuell auf jedes Ambiente abstimmbar.

Für Systemanbieter Viega ist der Erhalt der Trinkwassergüte in Gebäuden eines der zentralen Kompetenzthemen. Mit dem Trinkwasser-Management-System „AquaVip Solutions“ hebt Viega das Thema jetzt auf ein völlig neues Leistungsniveau: Zum ersten Mal werden Trinkwasseranlagen in aller Konsequenz ganzheitlich betrachtet und elektronisch vernetzt. Dadurch ist es möglich, die entscheidenden Einflussfaktoren auf den Erhalt der Trinkwassergüte permanent zu überwachen und so zu steuern, dass eine negative Beeinflussung der Trinkwasserhygiene selbst bei schwankender Nutzungsintensität ausgeschlossen ist.



1) AquaVip Controller, 2) Prevista Dry-WC-Element mit integrierter AquaVip-Spülstation, 3) AquaVip eWT-Armatur und AquaVip eBR-Armatur, 4) AquaVip eZRV als elektronisches Zirkulationsregulierventil warm und kalt, 5) AquaVip DTE Durchflusstrinkwassererwärmer (W), 6) AquaVip UFC Ultrafiltrationsanlage im Zirkulationsbypass, 7) AquaVip DTK Durchflusstrinkwasserkühler, 8) AquaVip Temperatursensor, AquaVip Durchfluss- und Temperatursensor, AquaVip Drucksensor.

Viega-System „AquaVip Solutions“ für große Trinkwasseranlagen

Trinkwassergüte intelligent managen

Nach dem sogenannten Wirkkreis der Trinkwassergüte hängt der Erhalt der Trinkwasserhygiene von vier entscheidenden Einflussgrößen ab: der vollständigen Durchströmung der gesamten Trinkwasseranlage, einer hygienegerechten Temperaturhaltung von Trinkwasser warm und Trinkwasser kalt, dem regelmäßigen Wasseraustausch auf Basis des bestimmungsgemäßen Betriebs sowie dem in den Rohrleitungen anliegenden Nährstoffangebot für Bakterien.

Von Trinkwasser kalt mit Temperaturen > 20 °C gehen zunehmend Hygienerisiken aus. Viega hat das Trinkwasser-Management-System „AquaVip Solutions” daher um einen entsprechenden Durchfluss-Trinkwasserkühler (DTK) erweitert, der in die Zirkulation von Trinkwasser kalt eingebunden wird.

Mit dem Trinkwasser-Management-System „AquaVip Solutions“ betrachtet Viega sowohl diese vier Einflussfaktoren als auch die zwischen ihnen bestehenden Wechselbeziehungen ganzheitlich, vom Hausanschluss bis zur letzten Zapfstelle. Über einen neu konstruierten Durchfluss-Trinkwassererwärmer (DTE) wird beispielsweise die Menge des vorzuhaltenden Trinkwassers warm reduziert. Elektronisch gesteuerte „Easytop“-Regulierventile sorgen wiederum für eine hygienegerechte Temperaturhaltung in der Trinkwasserverteilung. Automatisch auslösende Spülstationen, Spülkästen und Auslaufarmaturen sichern den bestimmungsgemäßen Betrieb der Trinkwasseranlage ab. Kommt es in den Trinkwasser kalt führenden Rohrleitungen zu einem hygienekritischen Temperaturanstieg, wird zudem auch dieser Volumenstrom entsprechend behandelt, und zwar indem er über einen ebenfalls neu entwickelten Durchfluss-Trinkwasserkühler (DTK) geführt wird.

Niedrigere Systemtemperaturen durch UFC

Zur Absicherung der Trinkwassergüte bei gleichzeitig signifikant reduziertem Energieeinsatz rückt nun ein weiterer technischer Ansatz in den Fokus: die Ultrafiltration, zum Beispiel im Bypass der Warmwasserzirkulation (UFC-Technologie). Durch die Ultrafiltration wird die Gesamtzahl an Bakterien im Rohrleitungsnetz sowie das ihnen zur Verfügung stehende Nährstoffangebot reduziert. Ziel ist es, auf diesem Wege die Systemtemperaturen in einer Trinkwasseranlage zu reduzieren und so beispielsweise den Einsatz regenerativer Wärmeerzeuger, wie Wärmepumpen, für die monovalente Warmwasserbereitung zu forcieren. Ansonsten muss in großen Trinkwasseranlagen mit entsprechender Bevorratung in der Regel noch elektrisch nachgeheizt werden, um die geforderten Systemtemperaturen einhalten zu können.

In Modell- und Pilotstudien sowie dem Anfang 2019 gestarteten Forschungsprojekt „Ultra-F – Ultrafiltration als Element der Energieeffizienz in der Trinkwasserhygiene“ der Technischen Universität Dresden werden aktuell die Auswirkungen einer Absenkung der Systemtemperaturen von Trinkwasser warm auf beispielsweise 48/45 °C auf die hygienische Stabilität in Trinkwasser-Installationen untersucht. Im Mittelpunkt stehen dabei vor allem auch die damit verbundenen Rahmenbedingungen von der Nutzung der Entnahmestellen bis zur Hydraulik.
Eine Temperaturabsenkung ist für die weitere Verringerung des Primärenergieeinsatzes in Gebäuden von entscheidender Bedeutung, da durch immer dichtere Gebäudehüllen der prozentuale Anteil des Energiebedarfs für die Warmwasserbereitung stark zugenommen hat. In Passivhäusern macht er mittlerweile schon bis zu 50 Prozent aus. Bei einer Absenkung der Systemtemperaturen von Trinkwasser warm um 10 K und mehr reduziert sich der Primärenergieeinsatz sofort entsprechend.

Mehr als ein Dutzend neuer Installationskomponenten werden für „AquaVip Solutions” in den Markt eingeführt. Dazu gehören unter anderem WC-Spülkästen, die zusätzlich als automatische Spülstation für Trinkwasser warm und Trinkwasser kalt fungieren.

Vernetzte Elektronik als Steuerung

Möglich ist der ganzheitliche Viega-Ansatz unter Einbeziehung von Ultrafiltration für nachhaltige Energieeffizienz durch eine vernetzte Elektronik als Herzstück des neuen Trinkwasser-Management-Systems „AquaVip Solutions“. Diese Elektronik kann skalierbar an die individuellen Anforderungen jeder Trinkwasseranlage angepasst werden. Über eine Vielzahl von Sensoren erfassen die Controller die Betriebszustände der Trinkwasseranlage sowie die für den Erhalt der Trinkwassergüte entscheidenden Parameter. Dazu zählen vor allem das Temperaturniveau in Trinkwasser warm und Trinkwasser kalt sowie eventuelle Nutzungsunterbrechungen. Bei Über- oder Unterschreiten definierter Soll-Werte wird dann automatisch eine bedarfsgerechte Hygienespülung ausgelöst.
Sämtliche Messwerte und Aktionen werden manipulationssicher zentral gespeichert. So kann der Betreiber bei eventuellen Auffälligkeiten den bestimmungsgemäßen Betrieb der Trinkwasseranlage problemlos nachweisen. Wird ein zentrales Monitoring für mehrere Liegenschaften gewünscht, lässt sich die Elektronik auch in ein bestehendes Gebäudeautomationssystem integrieren.

Schon bei der Warmwasserbereitung setzt „AquaVip Solutions” mit einem neuartigen Durchfluss-Trinkwassererwärmer (DTE) an. Er kann mit einem Ultrafiltrationsmodul (UFC) für einen Teilvolumenstrom der Zirkulation Trinkwasser warm gekoppelt werden, um die Bakterien und Nährstoffe im Rohrleitungsnetz zu reduzieren.

Hygienegerechte Auslegung als Basis

Das Trinkwasser-Management-System „AquaVip Solutions“ wurde gezielt für den Einsatz in Gebäuden mit großen Trinkwasseranlagen konzipiert, wie sie für Krankenhäuser, Alten- und Pflegeheime oder Wohnkomplexe typisch sind. Die produkttechnischen Lösungen mit innovativer Trinkwassererwärmung, Ultrafiltration, thermisch und hydraulisch permanent überwachten Parametern im Trinkwasser und automatischer Unterstützung des bestimmungsgemäßen Betriebs stellen dabei die folgerichtige Ergänzung zur hygienischen Auslegung von Trinkwasseranlagen in solchen Gebäuden dar.
Gekennzeichnet sind solche Anlagenplanungen vor allem durch die bedarfsgerechte Dimensionierung des Rohrleitungsnetzes, durch eine möglichst auch baulich thermische Trennung der Rohrleitungsinstallationen für Trinkwasser warm und Trinkwasser kalt sowie eine klare, nachvollziehbare Struktur der Rohrleitungsnetze unter Minimierung des Trinkwasservolumens.

Schon mit „Viptool“ planbar

Das Trinkwasser-Management-System „AquaVip Solutions“ umfasst viele neue und innovative Produkte. Für die Auslegung großer Trinkwasseranlagen als typischem Einsatzbereich von „AquaVip Solutions“ pflegt Viega die neuen Produkte zeitnah über ein entsprechendes Update auch in die Planungssoftware „Viptool Engineering“ ein.

"Neues Leistungniveau"

Fünf Fragen zum AquaVip Solutions an Dirk Gellisch, Mitglied der Viega-Geschäftsführung.

In den vergangenen Jahren hat Viega bereits zahlreiche Produkte und Systeme in den Markt eingeführt, die den Erhalt der Trinkwassergüte unterstützen. Typische Beispiele sind dafür die durchflussoptimierten Rohrleitungssysteme, die automatische Spülstationen mit Hygiene+ Funktion, der Hygiene Assistent oder auch die entsprechenden Planungstools. Warum jetzt mit „AquaVip Solutions“ nochmals ein ganz neuer Ansatz?

Gellisch: „AquaVip Solutions“ ist kein ganz neuer Ansatz. „AquaVip Solutions“ ist vielmehr die konsequent zu Ende gedachte Überzeugung, dass der Erhalt der Trinkwassergüte nicht punktuell, sondern über die gesamte Trinkwasseranlage hinweg mit allen Einflussfaktoren betrachtet werden muss. Und genau das machen wir mit dem Trinkwasser-Management-System „AquaVip Solutions“.

Was waren bei der Entwicklung des Trinkwasser-Management-Systems „AquaVip Solutions“ die besonderen Herausforderungen, denn wesentliche Produkte – wie die Spülstationen mit Hygiene+ Funktion oder das Rohrleitungssystem „Razinox“ – gab es ja bereits im Viega-Sortiment?

Gellisch: Zum einen mussten wir unser Programm an Installationskomponenten, die den Hygieneerhalt ganzheitlich unterstützen, weiter ausbauen. Für die Warmwasserbereitung haben wir zum Beispiel einen neuen Durchfluss-Trinkwassererwärmer entwickelt, für die Zirkulation des Trinkwassers kalt einen neuen Durchfluss-Trinkwasserkühler, und für die Reduzierung der Bakterien und des Nährstoffangebotes eine Ultrafiltrationsanlage, die sogar Energieeinsparungen unterstützen kann. Hinzu kamen dann noch viele weitere Entwicklungen wie elektronische Zirkulationsregulierventile für Trinkwasser warm und Trinkwasser kalt oder neue WC-Spülkästen für die gleichzeitige automatische Hygienespülung von Kalt- und Warmwasserleitungen. Diese Entwicklungsarbeit war die eine Herausforderung.

Und die weiteren Herausforderungen?

Gellisch: Die zweite Herausforderung war der Aufbau einer elektronischen Intelligenz, die diese Produkte mit den notwendigen Sensoren und Aktoren innerhalb der Trinkwasseranlage vernetzt. Den Ansprüchen unserer Kunden und ihrer Projekte folgend muss ein solches, neuronales Netz außerdem skalierbar sein. Zudem wird erwartet, dass es Plug-and-play installiert werden kann. Fast selbstverständlich ist außerdem, ein sehr hohes Maß an Betriebs- und Datensicherheit zu bieten, denn bei „AquaVip Solutions“ geht es schließlich im Ergebnis direkt um die Gesundheit der Nutzer.
Die dritte Herausforderung war schließlich, dass „AquaVip Solutions“ bei aller Komplexität sowohl für den Fachplaner wie für den Installateur möglichst einfach nachzuvollziehen und zu planen bzw. zu installieren ist. Und auch diese Herausforderung haben wir gemeistert, wie die Erfahrungen aus den ersten Feldtest-Anlagen bestätigen.

Mit „AquaVip Solutions“ zielen Sie aber nicht allein auf die Frage ab, wie die Trinkwassergüte in Gebäuden erhalten werden kann, sondern machen mit der „Senkung des Energiebedarfs“ noch ein weiteres, großes Thema auf. Was ist dafür der Hintergrund?

Gellisch: In sehr gut gedämmten Objekten kann das teilweise schon weit über 40 Prozent des gesamten Primärenergiebedarfs ausmachen! In Zukunft soll durch das Trinkwasser-Management-System „AquaVip Solutions“ sogar eine signifikante Senkung der Systemtemperaturen möglich sein, wenn alle Rahmenbedingungen stimmen. Dazu gehört beispielsweise die entsprechende Auslegung und Installation der Trinkwasseranlage sowie deren abgesicherter bestimmungsgemäßer Betrieb mit Ultrafiltration.

„AquaVip Solutions“ hat eine Dimension, die auch für erfahrene Fachplaner oder Fachhandwerker neu ist. Wie unterstützen sie diese?

Gellisch: Wir haben ein umfangreiches Servicepaket geschnürt, das die Beratungsleitung im Vorfeld eines Projektes genauso umfasst wie Planungsunterstützung oder den Support bei der Inbetriebnahme inklusive späterem Anlagen-Monitoring, wenn es von unseren Marktpartnern aus dem Fachhandwerk verlangt wird.
Auf diese Weise wird sich mit unserer Unterstützung das Trinkwasser-Management-Systems „AquaVip Solutions“ nach und nach im Markt etablieren können und so den Erhalt der Trinkwassergüte auf ein völlig neues Leistungsniveau heben.

INSTALLIEREN SIE EINEN DESIGNKLASSIKER.

DELTA LASERLINE
RÖHRENRADIATOREN
LOFT EDITION

Jetzt kostenloses Musterstück anfordern.

Nicht nur ein Heizkörper, sondern ein Designklassiker: Inspiriert von 100 Jahren Bauhaus, zitiert die Loft Edition der Delta Laserline Röhrenradiatoren die Gestaltungsmaxime der Moderne. Ihre Form folgt klar der Funktion – vom leistungsoptimierten D-Profil über 100 % lasergeschweißte Nähte bis hin zu innovativen Oberflächen, beispielsweise in Rost-, Kupfer- oder Rohstahloptik. Ihre zurückgenommene Gestaltung fügt sich harmonisch in jeden Raum. Und ist dennoch jederzeit präsent.

Erfahren Sie mehr und fordern Sie Ihr kostenloses Musterstück der Delta Laserline Loft Edition an – auf purmo.de/loft-edition

RETTIG Germany GmbH, D-38690 Goslar
+49 (0) 5324 808-0, info@purmo.de
www.purmo.de

PURMO
clever heating solutions

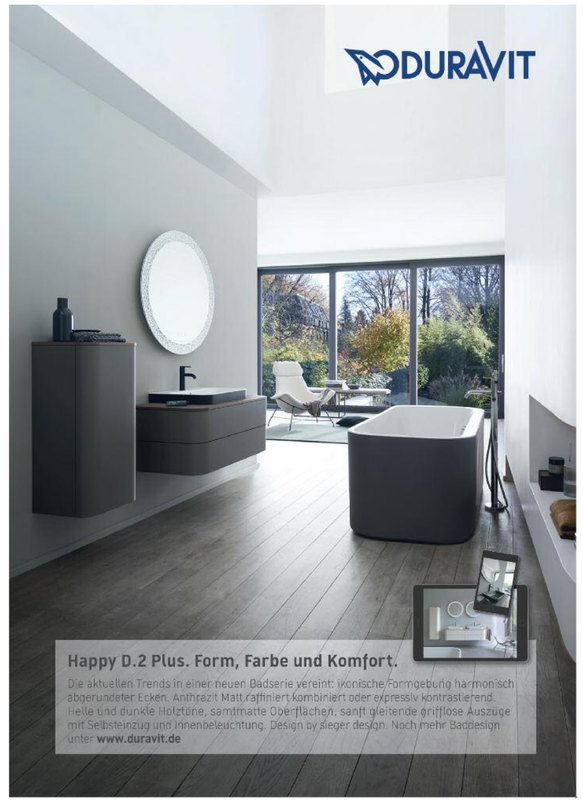


Bild: fotolia.com, Dan Race

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) geben Betrieben rechtliche Sicherheit im Geschäftsleben. In vielen Handwerksbetrieben werden sie trotzdem gar nicht oder falsch genutzt. Unser Autor ist Geschäftsführer eines Inkassounternehmens. Er erklärt, worauf Sie rund um das Thema achten müssen und wie Sie z. B. im Insolvenzfall des Kunden mit AGBs Teile Ihres Geldes retten.

Mehr Sicherheit durch richtige AGB

AGB – der Name ist Programm

Allgemeine Geschäftsbedingungen sollen dazu beitragen, die im unternehmerischen Alltag bei Geschäftsabschlüssen immer wiederkehrenden (allgemeinen) Abläufe bzw. Vertragsinhalte grundsätzlich zu regeln und zu vereinfachen, damit nicht alles Allgemeingültige jedes Mal wieder neu schriftlich niederlegt und verhandelt werden muss. Es ist zwischen Vertragspartnern aber auch möglich, sich der AGB nicht zu bedienen und Vertragsbedingungen im Einzelnen auszuhandeln. Diese Vertragsbedingungen sind dann für die Vertragsparteien bindend. Ebenso wie die Inhalte der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für die jeweiligen Vertragspartner bindend sind, wenn das Geschäft unter Einbeziehung der AGB geschlossen wurde.

Sicherheit für beide Seiten

"Sind Bedingungen, zu denen ein Geschäft abgeschlossen wird, klar definiert und unmissverständlich, so weiß jede Vertragspartei bei Geschäftsabschluss, worauf sie sich einlässt, oder eben nicht", so Drumann weiter. „In den AGB kann ein Unternehmer Regelungen treffen, die für seine Unternehmensführung und den Leistungsumfang von grundlegender Bedeutung sind und die sich generell in allen Geschäftsabschlüssen wiederfinden. So kann er z. B. Regelungen bzgl. der Zahlungsmodalitäten, der Lieferzeit, zu Transport, Versicherung usw. treffen, und der Kunde kann sich seinerseits entscheiden, ob er zu den besagten Bedingungen einen Vertrag schließen möchte oder ob er davon Abstand nimmt.

Die in den AGB enthaltenen Regelungen müssen den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen. Tun sie das nicht, sind sie unwirksam. Gesetze regeln, welche Klauseln erlaubt und welche unzulässig sind. Der Gesetzgeber sucht damit bestmöglich zu verhindern, dass ein Kunde ‚über den Tisch gezogen wird'. AGB sollen beiden Vertragsparteien Sicherheit geben.

Der Autor Bernd Drumann ist Gründer der Bremer Inkasso GmbH. Das Unternehmen bietet kompetente Beratung und juristische Unterstützung im Bereich des Forderungseinzugs. Info: www.bremer-inkasso.de

AGB nichts für die Schublade

Es gibt tatsächlich auch heute noch Unternehmer, die keine (schriftlich niedergelegten) Geschäftsbedingungen haben oder nicht wissen, wo sie sie haben, geschweige denn sagen können, was da im Einzelnen drin steht. Das ist schon fast fahrlässig zu nennen. Zum einen können gut und individuell formulierte AGB einen Unternehmer u. U. vor dem Totalverlust von Forderungen bewahren, zum anderen kann das aber wiederum nur geschehen, wenn die Geschäftsabschlüsse unter Einbeziehung der eigenen Geschäftsbedingungen getätigt werden. Am besten ist es, sie auf allen Geschäftspapieren wie z. B. Angebot, Auftragsbestätigung etc., zumindest aber auf den Vertragsunterlagen rückseitig abzudrucken und auf der Vorderseite einen Hinweis darauf zu platzieren. Darüber hinaus ist es durchaus begrüßenswert, wenn auch die Mitarbeiter wissen, auf welcher Grundlage die Verträge mit den Kunden geschlossen werden. Das gibt ihnen zudem Sicherheit bei Kundenrückfragen.

Formulierungen müssen gesetzeskonform und passgenau sein

Wer darüber nachdenkt, sich eigene Geschäftsbedingungen ‚zuzulegen', greift heute gern auf das Internet zurück. Dort ist eine Unmenge an Standardtexten zu finden. Diese sollten m. E. allerdings nur als Überblick bzw. Einstieg in die Materie dienen. Auf gar keinen Fall sollte man sie ohne gründliche Überarbeitung eins zu eins übernehmen. Auch rate ich aus Erfahrung davon ab, einfach von Geschäftskollegen ‚abzuschreiben'. Nicht nur, dass in beiden Fällen eventuell Urheberrechtsverletzungen vorliegen, es ist vielmehr äußerst selten der Fall, dass etwas ‚Übernommenes' auf alle Merkmale und Anforderungen des eigenen Unternehmens zu hundert Prozent anzuwenden ist. Ein Bäckereifachbetrieb unterscheidet sich schon maßgeblich von einer Konditorei oder einem Cafe, wie viel mehr noch von einer Tischlerei … Die meisten Unternehmer sind zu Recht stolz auf die Alleinstellungsmerkmale ihres Unternehmens, und dem sollte m. E. auch durch individuell ausgearbeitete Geschäftsbedingungen Rechnung getragen werden.

Ratsam wäre es, ‚etwas Geld in die Hand zu nehmen', und sich von einem Anwalt individuell auf das eigene Unternehmen zugeschnittene AGB formulieren zu lassen. Ein Anwalt haftet zudem für die Wirksamkeit und Abmahnsicherheit der von ihm erstellten Klauseln. Die Kosten für diese Rechtsdienstleistung liegen vielfach noch im dreistelligen Eurobereich (netto), sollten aber im Vorfeld erfragt werden. Viele scheuen diese einmalige Ausgabe, die aber in Relation zu regelmäßigen Beiträgen, die man zur Absicherung an ‚andere' Versicherungen entrichtet, vielleicht noch einmal eine Überlegung wert ist. Wer bereits eigene Geschäftsbedingungen hat, der tut gut daran, sie ab und an auf ihre Aktualität hin zu überprüfen oder überprüfen zu lassen. Manchem Unternehmer, der mit der Zeit geht, ‚hinken die eigenen Geschäftsbedingungen hinterher'.

Wichtiger Bestandteil: Regelungen zum normalen Eigentumsvorbehalt

Der normale Eigentumsvorbehalt besagt einfach ausgedrückt, dass z. B. Unternehmer A, wenn er sich den normalen Eigentumsvorbehalt gesichert hat, so lange Eigentum an einer Sache, z. B. an dem von ihm gelieferten Eisen, behält, bis diese(s) vollständig bezahlt ist. Das gilt selbst dann, wenn sich das Eisen schon im Besitz seines Kunden B befindet. Im Falle einer Insolvenz von B kann oben genannte Regelung für A bares Geld wert sein, da A durch den normalen Eigentumsvorbehalt ein so genanntes Aussonderungsrecht hat. Damit kann A geltend machen, dass das Eisen, obwohl im Besitz des Insolvenzschuldners B befindlich, dennoch nicht zur Insolvenzmasse gehört. Unternehmer A ist somit kein Insolvenzgläubiger und nimmt nicht am Insolvenzverfahren teil. A hat stattdessen gegenüber dem Insolvenzverwalter einen Anspruch auf Herausgabe des Eisens oder auf den vollen (mit B) vereinbarten Preis (nicht nur die Insolvenzquote), sollte der Insolvenzverwalter das Eisen verwerten wollen.

Wichtiger Bestandteil: Regelungen zum verlängerten Eigentumsvorbehalt

Beim verlängerten Eigentumsvorbehalt handelt es sich um eine Erweiterung des normalen Eigentumsvorbehalts. Hat sich Unternehmer A den verlängerten Eigentumsvorbehalt gesichert, bedeutet das (in unserem Fall), dass der Kunde B das gekaufte Eisen bereits weiter z. B. zu einem Zaun verarbeiten und diesen dann sogar auch an C verkaufen darf, noch bevor er das Eisen vollständig bezahlt hat, Lieferant/Unternehmer A aber dennoch weitestgehend abgesichert bleibt. Die Ansprüche nämlich, die B wiederum gegen C als Käufer seines Zaunes hat, gehen (ganz oder teilweise) auf Unternehmer A zur Sicherung der Forderung aus dem ursprünglichen Eisenverkauf über. Durch die Weiterverarbeitung des Eisens zu einem Zaun und durch dessen Veräußerung gibt also der Unternehmer A zwar das Eigentum am Eisen auf, erwirbt dafür aber als Sicherheit die Ansprüche des ‚Zaunherstellers' B, die dieser gegen seinen ‚Zaunkäufer' C hat. Kommt es nun zu einer Insolvenz von B, hat Unternehmer/Gläubiger A mit verlängertem Eigentumsvorbehalt noch ganz gute Karten. Auch wenn der Insolvenzverwalter die verarbeitete Ware (Eisen zu Zaun) bzw. die Forderung aus dem (Zaun-)Weiterverkauf (Sicherungsgut) durch Veräußerung oder Einziehung verwertet, so ist A vor den anderen Gläubigern aus dem Erlös zu befriedigen. Zuvor darf der Insolvenzverwalter allerdings noch eine Feststellungspauschale von 4 % vom Erlös sowie Kosten für die Verwertung in Höhe von ca. 5% geltend machen.

Fazit: Wer sein Unternehmen auf ein sicheres Fundament stellen möchte, der sollte alle Geschäfte unter Einbeziehung seiner (möglichst individuell ausgearbeiteten) Geschäftsbedingungen tätigen. Einen hundertprozentigen Schutz vor Forderungsverlust gibt es nicht. Wer aber als Unternehmer keine eigenen Geschäftsbedingungen hat, handelt m. E. wie ein Hausherr, der Haus und Hof zu jeder Tages- und Nachtzeit offenstehen lässt: Fahrlässig!

Wie Gerichte in Zweifelsfragen am Bau entschieden haben

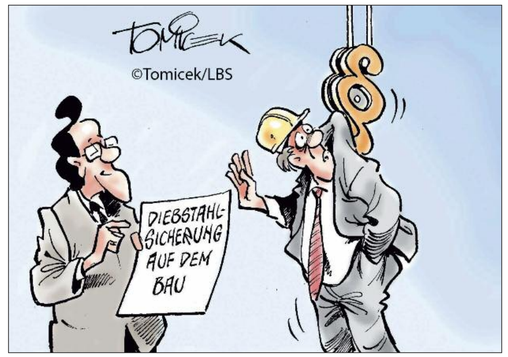
Die Zeit der Bauausführung ist eine heikle Phase, denn gerade dann kann es zu Fehlern und Pannen kommen. Genau deswegen treffen sich Bauherren, Architekten und Handwerker immer wieder vor Gericht. Der Infodienst Recht und Steuern der LBS hat acht Urteile deutscher Gerichte gesammelt, in denen es vom gestohlenen Material bis zur falschen Verglasung um verschiedenste Baurechtsfälle geht.

Wenn bei der Errichtung eines Einfamilienhauses ein Festpreis vereinbart wurde, dann gehört auch die Abdichtung des Putzes gegen Feuchtigkeit zum notwendigen Leistungsumfang. Dem Bauherrn kann später nicht vorgehalten werden, dass er dies eigens in Auftrag hätte geben müssen. Eine Ausnahme läge lediglich vor, wenn in der Baubeschreibung ausdrücklich darauf hingewiesen worden wäre, dass der Feuchtigkeitsschutz nicht inbegriffen ist. Das Oberlandesgericht Schleswig-Holstein (Aktenzeichen 1 U 48/16) sprach dem Bauherrn, der den Fehler erst nach der Abnahme des Objekts bemerkt hatte, Schadenersatz zu.

Grundstücksbesitzer müssen sich an den Bebauungsplan der Gemeinde halten und können nicht verlangen, dass ihnen eine in diesem Plan nicht vorgesehene Stützmauer genehmigt wird. Zur besseren Ausnutzung ihres Grundstücks hatten die Eigentümer an der Seite ihres Wohngebäudes eine Erdaufschüttung vorgenommen und wollten diese mit einer Steinmauer stützen. Das Verwaltungsgericht Mainz (Aktenzeichen 3 K 615/18) sah dafür keine Notwendigkeit, denn die Aufschüttung sei nicht unbedingt nötig gewesen und die Mauer widerspreche dem Bebauungsplan.

Wer ein neues Gebäude errichtet, der muss auch dessen Auswirkungen auf die Nachbarschaft berücksichtigen. Sorgt zum Beispiel ein geplanter Bau wahrscheinlich dafür, dass der Lärm von einer nahegelegenen Eisenbahntrasse stark reflektiert wird und andere Anwohner massiv belastet, dann kann das Vorhaben gerichtlich gestoppt werden. Das Niedersächsische Oberverwaltungsgericht (Aktenzeichen 1 ME 135/18) wies in seiner Entscheidung darauf hin, dass der Bauherr im Vorfeld lärmmindernde Maßnahmen wie einen offenporigen Putz nicht ausreichend geprüft habe.

Ein Bauherr, der Dachfenster mit einer Dreifachverglasung bestellt, muss es nicht hinnehmen, dass ihm die damit beauftragte Firma lediglich Fenster mit Zweifachverglasung einbaut. Das Oberlandesgericht Karlsruhe (Aktenzeichen 9 U 52/17) entschied einen entsprechenden Streit klar zu Gunsten des Bauherrn, der einen aufwändigen Austausch gefordert



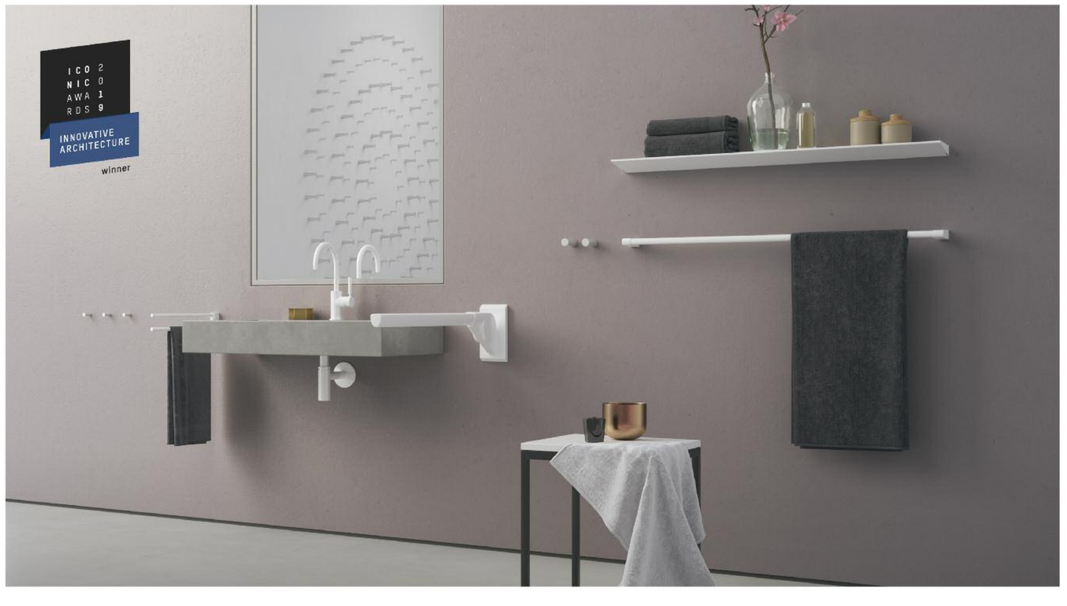
hatte. Die Firma hatte ihm entgegnet, die Maßnahme koste 6.700 Euro und bringe nur 8,10 Euro pro Jahr an Heizkostenersparnis. Trotzdem, so die Richter, müsse ein Austausch stattfinden. Er sei nicht unverhältnismäßig, denn es gehe um viel mehr als die Heizkosten, so etwa den Wiederverkaufswert des Hauses.

Baufirmen, die eine mangelhafte Leistung erbracht haben, besitzen im Regelfall ein Recht auf Nachbesserung. Das heißt, der Auftraggeber muss ihnen die Möglichkeit einräumen, den Fehler „wiedergutzumachen". Was aber, wenn das Unternehmen grundsätzlich bestreitet, dass ein Mangel vorliegt? Muss der Bauherr dann trotzdem zur Mangelbeseitigung auffordern? Das Oberlandesgericht Köln (Aktenzeichen 7 U 49/13) entschied: Nein. Wer einen Mangel leugne, der schließe damit auch ein Interesse an einer Mangelbeseitigung aus.

Ein Handlauf an Treppen gilt in vielen Fällen als unverzichtbar, weil damit den Benutzern mehr Sicherheit geboten wird. Doch nicht immer ist solch ein Handlauf zwingend notwendig, wie das Oberlandesgericht Koblenz (Aktenzeichen 1 U 1069/17) am Beispiel eines öffentlichen Weges feststellte. Es gehe bei der Beurteilung vor allem darum, ob der durchschnittlich sorgsame Benutzer auch ohne Handlauf zurechtkomme bzw. ob Gefahren für ihn rechtzeitig zu erkennen sind.

Leider kommt es immer wieder vor, dass auf einer Baustelle gelagertes Material gestohlen wird. In einem Fall im Saarland besorgte der Bauherr daraufhin auf eigene Kosten Ersatz und forderte anschließend eine Erstattung von der Firma. Das Oberlandesgericht Saarbrücken (Aktenzeichen 1 U 49/14) gestand dem Bauherrn den Kostenersatz von gut 18.000 Euro zu, denn auf der Baustelle treffe das beauftragte Unternehmen die Diebstahlssicherung. Die Firma müsse entscheiden, wie sie den Materialklau verhindere – sei es durch Maßnahmen vor Ort oder durch abendlichen Abtransport der Ware.

Immer wieder geschieht es: Das Wetter verschlechtert sich während der Bauarbeiten an einer Immobilie und die beteiligten Firmen müssen ihre Mitarbeiter entgegen aller Planungen für einige Zeit abziehen. Wie der Bundesgerichtshof (Aktenzeichen VII ZR 194/13) in einem Urteil feststellte, können die Unternehmen in solch einem Fall nicht Entschädigungszahlungen vom Auftraggeber verlangen. Das Auftreten von Frost, Eis und Schnee sei von niemandem zu beeinflussen, auch nicht vom Bauherrn.



Digital und nachhaltig:
HANSA stellt Weichen für die Zukunft

Was Digitalisierung und Nachhaltigkeit gemeinsam haben? Sie verändern die Art und Weise, wie wir leben – beruflich wie privat. Und sie bringen enorme Chancen mit sich! Jedoch nur, wenn Unternehmen auch die Verantwortung für mehr Nachhaltigkeit übernehmen. HANSA hat sich genau das auf die Fahnen geschrieben. Unter dem Motto „Fit for Life“ macht der Armaturenhersteller nicht nur Fachhandwerker fit für die Zukunft und bietet digitalen Support, sondern hält gleichzeitig den Verbrauchern vor Augen, wie wichtig es für das grüne Bad von morgen ist, auf langlebige, intelligente Armaturen zu setzen.

Bei HANSA tut sich was: Mit innovativen, digitalen und nachhaltigen Lösungen stellt der Armaturenhersteller derzeit die Weichen in Richtung Zukunft 4.0, macht sich weiter stark für das Fachhandwerk und erfüllt die Wünsche der Endverwender nach ökologischen Produkten.

Die HANSA 24h Service App bietet Installateuren einen zuverlässigen und ortsunabhängigen 24-Stunden Service.

Mehr Zeit für's Handwerk durch digitalen und flexiblen Support

„In Zeiten voller Auftragsbücher, erhöhtem Zeitdruck und Nachwuchsmangel wird die Unterstützung unserer Partner immer wichtiger. Wir fokussieren uns daher verstärkt auf den täglichen Support im Installationsalltag, etwa mit unserer 24h Service App, die bisher eine große positive Resonanz ziehen lässt“, so Manfred Stratmann, Vertriebsleiter Deutschland. Als digitale Toolbox bietet die HANSA 24h Service App Installateuren umfangreiche und ortsunabhängige Serviceleistungen. So lässt sich beispielsweise das gesamte HANSA Produktportfolio einsehen – inklusive aller Ersatzteile, technischer Informationen, Explosions- und Maßzeichnungen. Das erleichtert nicht nur die Montage, sondern auch Wartung und Instandhaltung enorm. Zudem wird eine komplette Übersicht aktueller Schulungen und Seminare geboten. Dabei lässt sich die gewünschte Veranstaltung direkt über die App buchen. Denn für den Armaturenhersteller steht fest: Wissensvermittlung ist das A und O für die gezielte Förderung des Nachwuchses. Und wo keine Zeit ist, zu Trainingseinheiten zu kommen, findet diese eben online statt. Neben externen Schulungen und Trainings in Ausbildungszentren wird es zukünftig auch zielgerichtete Webinare und E-Learning Module geben.

Digitale Unterstützung auf allen Ebenen

Neben der speziell für Installateure entwickelten HANSA 24h Service App dient auch die servicefreundliche HANSA Connect App als universelle Schnittstelle – für SHK-Profis und Endverwender. Berührungslose Armaturen lassen sich dank modernster Bluetooth Ausstattung über die App schnell und unkompliziert einstellen, individualisieren und überwachen. Auch für die Badplanung gibt es digitale Unterstützung: Diese lässt sich mit dem HANSAMATRIX Konfigurator noch einfacher, die Beratung noch effektiver gestalten. Zusätzlich stehen zahlreiche HANSA Produkte in drei verschiedenen BIM-Formaten als Download zur Verfügung. Das bietet Planern eine besonders effiziente Art, Wasser-Performance zu planen, optimiert Arbeitsabläufe, verkürzt die Projektdauer und öffnet das Projekt für zukünftige Anforderungen an die Haustechnik.

Mehr Geld für ökologische Lösungen

Modernen Menschen kommt es im Bad auf wassersparende, energieeffiziente Produkte an. Die deutsche Gesellschaft denkt „grüner“ und ist bereit, mehr Geld für ökologische Lösungen auszugeben – so das Ergebnis einer von HANSA durchgeführten Studie. Demnach wird der Nachhaltigkeitsgedanke für Endkunden immer wichtiger. Um diesem Bedürfnis gerecht zu werden, setzt HANSA auf die Entwicklung innovativer Features am Waschtisch und in der Dusche, die zur Ressourceneinsparung im Alltag beitragen. Dabei werden auch Forschungsprojekte mit der Technologie von Amphiro vorangetrieben.

In edles Schwarz gehüllt: Die neue Dark Edition von Kermi

Black is beautiful. Das gilt auch nach wie vor in der Badgestaltung. Egal welcher Badgrundriss, Schwarz wirkt immer modern und elegant und lässt sich zudem auch sehr gut kombinieren. Kermi zeigt mit der neuen Dark Edition, wie facettenreich Duschkabinen in edlem Schwarz Soft sein können.

Die Dark Edition von Kermi umfasst fünf Programme, deren Serienartikel in neuem, edlen Schwarz-Soft-Look erscheinen. Von Walk-In Duschen bis hin zu Gleittüren und Schwingtüren ist für jeden Geschmack und Badgrundriss das Passende dabei.

WALK-IN XD
Die neue WALK-IN XD ist besonders für Fans von akzentuiertem und reduziertem Wohnen ein Must-have. Mit angesagtem Gittermuster versprüht die Dusche den Charme von Industrie Design. Die WALK-IN XD gibt es in vier verschiedenen Varianten, mit Druck- und Profilausprägung, als markante Druck-Variante „Stripes“ und in zurückhaltender Rahmenoptik. Egal ob als Spritzschutz oder Raumteiler, die WALK-IN XD überzeugt mit purem Loft-Design.

WALK-IN XB
Für geräumige Badezimmer empfiehlt sich eine großzügige Walk-In Dusche. Wer zudem ein Fan von klaren, eleganten Linien ist, der ist mit der WALK-IN XB genau richtig beraten. Die elegante WALK-IN XB mit reduziertem Profildesign ist auch in Schwarz ein absoluter Hingucker. Und in der transportfreundlich geteilten Variante passt sie in jedes Badezimmer.

WALK-IN XC
Die WALK-IN XC sticht heraus durch ihr reduziertes Design. Das 10 mm starke Einscheiben-Sicherheitsglas wird lediglich von einem eleganten, schlanken Wandprofil gehalten. In einer Breite bis 1450 mm kommt sie bei einer Höhe von 2000 mm ohne weitere Stabilisierung aus. Auch in der Version Schwarz Soft bedeutet die WALK-IN XC Duschfreiheit pur.

NICA
Die geradlinige Gleittür NICA wirkt durch ihr reduziertes Design nahezu transparent. Durch den serienmäßigen Soft-Open- und Soft-Close-Komfort lässt sich die Duschkabine ganz einfach öffnen und schließen. Dank raumsparendem Gleittürkomfort eignet sich NICA für nahezu jeden Badgrundriss. Und mit schwarzen Profilen passt die Gleittür auch ideal ins moderne Loft.

LIGA Schwingtür
Feines, bezahlbares Beschlag-Design – dafür stehen die Schwingtüren im Programm LIGA. Egal ob für Duschnische, Ecke oder U-Kabine, die LIGA Schwingtür gibt es je nach Anforderung serienmäßig mit schmalem Wandprofil oder auf Maß mit Wandbeschlag. Und auch mit schwarzen Akzenten sorgt LIGA für Glastransparenz und einen hohen Designcharakter.

GROHE investiert 5 Millionen Euro in Farbtechnologie in Lahr

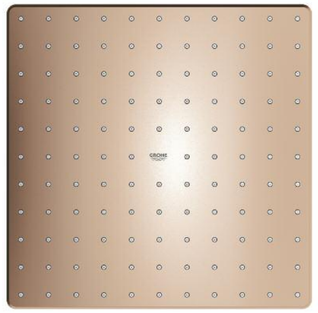
GROHE hat jüngst neue Investitionen in Lahr angekündigt. Der Standort ist das globale Kompetenzzentrum für Handbrausen und Duschsysteme des Sanitärherstellers aus Düsseldorf. Wie Thomas Fuhr, CEO Grohe AG und COO Fittings LIXIL International, während eines Standortgesprächs mitteilte, wird die GROHE Produktion im Schwarzwald zum Jahresende 2019 mit PVD1-Technologie ausgestattet werden.

Durch die Investition in Höhe von rund 5 Millionen Euro werden 27 neue Arbeitsplätze geschaffen. „Mit dem PVD Verfahren bringen wir eine Spitzentechnologie nach Lahr, die einen weltweiten Verbrauchertrend und ein Wachstumssegment bedient: farbige Handbrausen und Duschsysteme für individuelle Designs im Badezimmer. Mit der Investition erhöhen wir die Fertigungstiefe am Standort und sind in der Lage, Handbrausen und Duschsysteme in den GROHE Farben schneller in den Markt zu bringen“, so Thomas Fuhr.

Innovative Fertigung Made in Germany

Lahr stellt mit rund 1300 Produktvarianten das weltweite GROHE Produktportfolio für Handbrausen und Duschsysteme her. Als Technologieführer investiert GROHE in hohem Maße in den kontinuierlichen Ausbau seiner weltweit fünf Produktionsstandorte. Alleine in Lahr wurden über die vergangenen drei Jahre rund 15 Millionen Euro investiert. Der Standort verfügt über eine hochmoderne Fertigung mit mehr als 100 automatisierten Prozessen und kollaborativen Robotern.

„Die hier am Standort eingesetzten Technologien sind zukunftweisend in der Sanitärbranche und wir sind stolz, dass wir mit dem PVD-Verfahren ein weiteres Highlight im Herstellungsprozess für Handbrausen und Duschsysteme bekommen. Das sichert unsere Innovationsstärke und stärkt Lahr zusätzlich als Produktionsstandort und attraktiven Arbeitgeber in der Region“, erklärt Werksleiter Hans-Martin Souchon. Über die vergangenen fünf Jahre ist die Anzahl der Beschäftigten bei GROHE in Lahr um 20 Prozent auf rund 750 gestiegen.



Grohe Rainshower in der Farbe “warm sunset”.

CO2 neutrale Produktion Ziel für 2020

Als CEO der Grohe AG verantwortet Thomas Fuhr auch die Bereiche Technik und Nachhaltigkeit. „Technik und Nachhaltigkeit bedingen einander. Wann immer wir in Technik investieren, ist es für uns wichtig, dass diese auch einen positiven Beitrag zu unserer Umweltbilanz leisten kann. Das ist ein investitionsintensiver Prozess. Mit Blick auf Lahr wurden innerhalb der vergangenen 5 Jahre über 60 Maßnahmen für mehr Energieeffizienz umgesetzt“, fasst Thomas Fuhr zusammen.

GROHE wie auch die Konzernmutter LIXIL, die im renommierten Dow Jones Sustainability World Index geführt wird, ist dem Thema Nachhaltigkeit fest verschrieben. Bereits im September kündigte Thomas Fuhr im Rahmen der Verleihung des „B.A.U.M. Umwelt- und Nachhaltigkeitspreises 2019“ in der Kategorie „Großunternehmen“ das Ziel der CO2-neutralen Produktion an den weltweit fünf GROHE Produktionsstandorten ab dem kommenden Jahr an. In diesem Zuge hat GROHE im Juli 2019 alle Produktionswerke auf Ökostrom umgestellt. Der Sanitärhersteller wird unvermeidbare CO2-Emissionen zudem durch Kompensationsprojekte ausgleichen.

Dusch-Highlights aus Lahr sorgen weltweit für Freude an Wasser. Als bewusster Kontrast zur hektischen, lauten Außenwelt fungiert das Badezimmer immer mehr als Wohlfühloase, in der man zur Ruhe kommen kann. Minimalistisches Design und einfach zu bedienende Produkte spielen dabei eine wichtige Rolle. In der Entwicklung von Produktlösungen hat die globale Sanitärmarke Konsumentenbedürfnisse fest im Blick und entwickelt Innovationen für ein nachhaltiges Wassererlebnis, die intuitive Handhabung mit präziser Kontrolle ohne Kompromisse beim Wassergenuss verbinden.

Grohe CEO Thomas Fuhr (links) mit dem Werksleiter Lahr Hans-Martin Souchon.

So ist beispielsweise die innovative Duschsteuerung GROHE SmartControl entstanden: Über ein leicht verständliches Drücken-Drehen-Panel können Wassermenge, -temperatur, Strahlart und Kopf- oder Handbrause ausgewählt werden. Auch die jüngsten Duschneuheiten aus der GROHE Rainshower Familie überzeugen mit smarten Funktionen und bieten dem Nutzer dabei volle Kontrolle bei intuitiver Bedienung. Die innovativste Handbrause im Portfolio ist die neue GROHE SmartActive. Mit der GROHE SmartTip Technologie ermöglicht sie ein intuitives Umstellen der Strahlarten. Bequem auf der Rückseite der ergonomisch geformten Handbrause platziert, kann mit nur einem Fingertippen die gewünschte Strahlart ausgewählt werden. Lästiges Nachtropfen nach Abschalten der Handbrause gehört dank der GROHE DripStop Funktion der Vergangenheit an.

Daumen hoch für die Design-Duschrinne

Kleines Stück, große Wirkung – bei der Renovierung oder Neuplanung des Badezimmers spricht heute ganz vieles für eine bodenebene Duschrinne.

Eine elegante Duschrinne macht das Badezimmer schön, komfortabel, funktional und modern. Schönheit zeigt sich am Design der Glasabdeckung oder des Edelstahlrostes, der die Duschrinne bedeckt. Komfort resultiert aus dem einfachen, "stolperfallenfreien" Zutritt zur Dusche sowie der einfachen Reinigung. Die Funktionalität hat viele praktische und technische Aspekte – z.B. hohe Ablaufleistung, integrierter Brandschutz, hoher Schallschutz. Kein Wunder, dass die bodenebene Duschrinne absolut im Trend liegt und in keinem modernen Bad mehr fehlen darf. Bleibt nur die Frage nach der Auswahl des passenden Modells. Design-affine Menschen denken wohl als erstes an die mit vielen Design-Awards ausgezeichnete Edelstahl-Duschrinne ACO ShowerDrain. Die drei Modell-Serien ShowerDrain E+ (Premium-Duschrinne mit vielfachen Individualisierungsoptionen), C (Basismodell mit weniger Optionen) und M+ (modulares System bestehend aus den Einzelkomponenten Rinnenkörper, Ablaufkörper, Rost bzw. Abdeckung) bieten für fast jede Badezimmer-Gestaltung eine technisch und ästhetisch passende Lösung. Mit dem Bodensystem ACO ShowerFloor steht zudem eine moderne Lösung für den schnellen Einbau einer bodenebene Duschrinne bereit. Selbstredend entsprechen alle ShowerDrain-Serien von ACO Haustechnik der Produktnorm DIN EN1253-1 sowie der neuen Abdichtungsnorm DIN 18534 und erfüllen damit auch die Anforderung der Wassereinwirkungsklasse W3-2 bzw. W3-I.

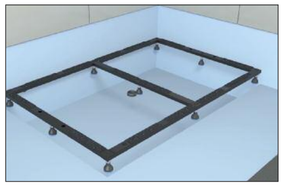
ACO Haustechnik Design-Rost Stripe 02.

ACO Haustechnik Design-Rost Piano 02
ACO Haustechnik Design-Rost Piano 02.

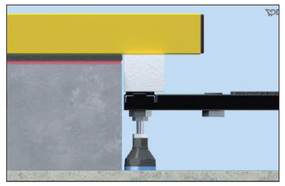
Tempano - wenn Fläche wirkt

Duravit präsentiert die neue Duschwannenserie Tempano - fugenlos, komfortabel und in puristischem Design, perfekt abgestimmt auf die moderne Badgestaltung.
Die Geometrie der Duschwanne folgt einem linearen Gefälle, das eine hohe Ablaufleistung, insbesondere beim Einsatz großzügig bemessener Duschköpfe oder Regenbrausen, sicherstellt. Der Punktablauf ist seitlich unter einer homogenen Abdeckung verborgen und ermöglicht damit ein komfortables Duscherlebnis. Zudem ist der besonders hygienisch gestaltete Ablauf gut zu erreichen und daher einfach zu reinigen. Tempano Duschwannen sind aus Acryl gefertigt, das mehrere Vorteile mit sich bringt: es ist ästhetisch weißglänzend wie Keramik, haptisch angenehm, da es die Umgebungstemperatur annimmt, und verfügt über eine robuste Oberfläche. Alle Modelle sind optional mit der extra rutschsicheren Beschichtung „Antislip" erhältlich. Durch die transparente, aber spürbare Beschichtung haften die Füße besser auf der Wanne, für mehr Sicherheit beim Duschen. Nach baulichen Gegebenheiten und individuellen Vorlieben kann die Duschwanne bodenbündig, halb aufgesetzt oder aufgelegt eingebaut werden. Besonders bei bodenbündigem Einbau entsteht eine großzügige Raumwirkung. So lässt sich in Kombination mit 27 verschiedenen Formaten nahezu für alle Neubau- und Renovierungsvorhaben die optimale Lösung finden.

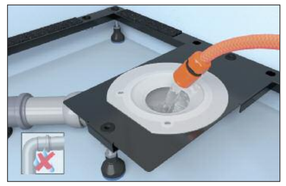
1. Die Duschwanne Tempano wird komplett mit dem gesamten für den Einbau erforderlichen Zubehör geliefert.



2. Das speziell entwickelte Fußgestell kommt vormontiert auf die Baustelle.

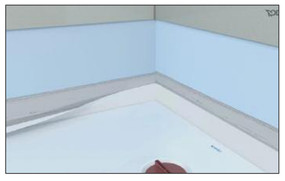


3. Mittels Schablonen und von oben zugänglichen, verstellbaren Füßen kann das Fußgestell einfach an die Höhe des Bodenaufbaus angepasst werden.



4. Mit dem Duravit-Ablauf, der eigens für den Einbau mit Fußgestell entwickelt wurde, können bei einer normgerechten Sperrwasserhöhe von 50 mm (DIN EN 274) Aufbauhöhen ab 110 mm realisiert werden. Bei der Installation ohne Fußgestell und mit Vertiefung im Estrich beträgt die minimale Aufbauhöhe bei Duschwannen bis 100 x 90 cm nur 40 mm, bei größeren Abmessungen entsprechend mehr.

5. Die Dichtigkeitsprüfung des angeschlossenen Ablaufs kann bereits vor Einbau der Duschwanne auf Sicht durchgeführt werden.



6. Einsetzen der Duschwanne, die Dichtmanschette ist ab Werk fest am unteren Teil der Duschwanne verklebt.

7. Die Dichtmanschette wird in die Verbundabdichtung integriert und ermöglicht eine zweite, zusätzliche Dichtebene.

8. Anschließend werden Wand und Boden verfliest, die Abdeckhaube wird eingesetzt und Silikonfugen gezogen.

Neues Ventilprogramm für Zehnder Design-Heizkörper

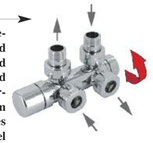
Der Raumklimaspezialist Zehnder präsentiert ein neues Ventilprogramm für Design-Heizkörper. Zehnder Design Line umfasst ein hochwertiges Komplettsortiment aus Thermostaten, Ventilsets, Anschlussarmaturen und passenden Verkleidungen für die Anschlussleitungen in zeitlos-modernem Design.

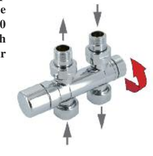
Das schlichte und elegante Sortiment ist in Weiß und Chrom sowie in einigen Varianten auch in Edelstahl-Optik erhältlich. Ein besonderes Highlight ist außerdem die schwenkbare Anschlussarmatur, die sowohl für Boden- als auch für Wandanschlüsse genutzt werden kann. Die praktische Komplettlösung von Zehnder ist ab sofort direkt beim Raumklimaspezialisten erhältlich.

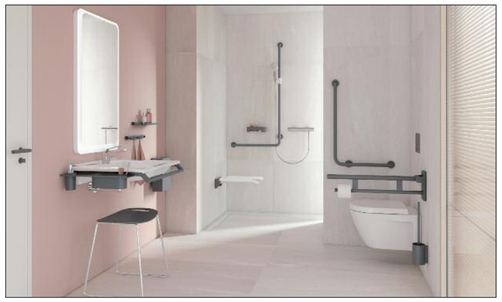
Das Komplettsortiment aus Ventilsets, Anschlussarmaturen, Anschlussverkleidungen und Thermostaten bietet dank seiner Formen- und Funktionsvielfalt für jede Situation die passende Lösung. Zehnder Design Line überzeugt dabei durch formschöne Eleganz und die optisch ansprechenden Ventilsets und Anschlussarmaturen sind sowohl in Weiß als auch in Chrom erhältlich. Einige Varianten gibt es zudem in Edelstahl-Optik. Außerdem sind verschiedene Ausführungen an Ventilsets jeweils mit Ventilkörper und Rücklaufverschraubung erhältlich. Die Armaturen sind dank integriertem Bypass für Ein- bzw. Zweirohrsysteme geeignet und werden zudem mit einem Handrad als Bauschutzkappe und mit Überwurfmuttern als Übergang zum Rohr geliefert. Ein besonderes Highlight ist außerdem die flexibel einsetzbare Anschlussarmatur Typ U: Diese überzeugt durch eine geringe Bauhöhe und ist um 180 Grad schwenkbar und dadurch sowohl für Boden- als auch für Wandanschlüsse geeignet. Das zeitlos-elegante Komplettsortiment Zehnder Design Line umfasst zudem auch passende Thermostatköpfe in Weiß, Chrom und Edelstahl-Look. Ergänzt wird das breitgefächerte Sortiment durch umfangreiches Zubehör, wie Klemmringe, Anschlussverkleidungen und Rosetten.

Das neue, attraktive Ventilprogramm kann ab sofort als Komplettlösung ganz einfach direkt beim Raumklimaspezialisten bestellt werden. Auch für die exklusiven Design-Heizkörper von RUNTAL, der Premiummarke der Zehnder Group, stehen das neue Sortiment sowie weitere Ventilsets bzw. Oberflächenausführungen zur Verfügung.

Die Armaturen sind dank integriertem Bypass für Ein- und Zweirohrsysteme geeignet und werden zudem mit einem Handrad als Bauschutzkappe und Überwurfmuttern als Übergang zum Rohr geliefert. Ein besonderes Highlight ist außerdem die flexibel einsetzbare Anschlussarmatur Typ U: Diese überzeugt durch eine geringe Bauhöhe und ist um 180 Grad schwenkbar und dadurch sowohl für Boden- als auch für Wandanschlüsse geeignet.







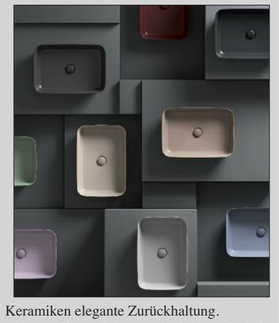
System 900 Universal Design von Hewi

Unsere Gesellschaft verändert sich und mit ihr die Anforderungen an Architektur und Produktdesign. HEWI begegnet dieser Herausforderung seit Jahrzehnten und entwickelt Lösungen, die stets den Menschen und seine individuellen Bedürfnisse in den Mittelpunkt stellen. Herausragende Gestaltung entsteht ausschließlich im Zusammenspiel mit innovativer Technik. Die Verbindung von Ästhetik und Funktion ist fest in der HEWI DNA verankert.
System 900 ist die Antwort auf die komplexen Anforderungen an barrierefreie Bäder. Die Produkte sind bis in das kleinste Detail durchdacht – sie überzeugen durch Funktionalität, dauerhafte Qualität, clevere Montagetechnik und hygienische Gestaltung. System 900 verbindet puristisches Design mit hoher Funktionalität und einer einzigartigen Sortimentstiefe und erfüllt die Anforderungen verschiedenster Gebäudetypen und Anwendergruppen – sei es im Krankenhaus oder der Seniorenresidenz, in öffentlichen Gebäuden, im Hotel oder auch zu Hause.

Clevere Technik: System 900 überzeugt durch eine clevere Montagetechnik. Die neuartige Eckverbindung ermöglicht, dass die Relingsysteme und Duschhandläufe besonders einfach zu montieren sind. Statt der üblichen vier Befestigungspunkte werden mit der innovativen Steck-Rast-Verbindung nur noch drei Rosetten benötigt. Dadurch wird die Montage deutlich schneller.
Durchdachte Funktionen: Die Funktionen von System 900 sind abgestimmt auf die höchst unterschiedlichen Ansprüche des jeweiligen Einsatzgebiets. Vorkonfigurierte Produkte erübrigen das nachträgliche Ergänzen von einzelnen Produktfunktionen. Die Produkte überzeugen durch vielfältige technische Raffinesse: So verfügen beispielsweise die Stützklappgriffe von System 900 über eine wartungsfreie Bremse. Ein definierter Anschlag verhindert, dass der Stützklappgriff an die Wand schlägt. Die Stützklappgriffe sind so konstruiert, dass sie extreme Stabilität ermöglichen: Eine zusätzliche Versteifung erhöht die Sicherheit und bietet zuverlässigen Halt.
Hygienisches Design: Die Produkte sind aus wenigen Komponenten gefertigt, sodass nur eine äußerst geringe Anzahl an Verbindungsstellen entsteht. Aufgrund des Einsatzes von Laser-Technologie sind die Verbindungsstellen äußerst präzise gefertigt. Sie zeichnen sich durch minimale Spaltmaße aus. Eine verdeckte Befestigung trägt ebenfalls zur hygienischen Gestaltung bei. Dadurch entstehen Oberflächen, die besonders leicht zu reinigen sind.
Optional können die Wandkonsolen der Stützklappgriffe und Duschsitze sowie die Befestigungsrosetten der Haltegriffe und Stangensysteme mit einem Dichtelement ausgestattet werden. Dieses dichtet das Befestigungselement zuverlässig zur Wand hin ab – selbst bei Fliesenversatz oder unebenen Fugen.
Gestaltungsspielraum: Die Oberflächenvarianten eignen sich zur Differenzierung und bieten Lösungen aus einer Hand. Gutes Design bedeutet für HEWI auch, Optionen zu bieten. System 900 ist in Edelstahl, Chrom und mit Pulverbeschichtung mit tiefmatter Oberfläche in Weiß, Grautönen oder Schwarz erhältlich. So ist es vielseitig einsetzbar und ermöglicht Gestaltungsoptionen. Der Einsatz erstklassiger Materialien und deren sorgfältige Verarbeitung ergeben die herausragende, langlebige Qualität von System 900.

Neue Farbpalette für Waschtisch-Serie Ipalyss

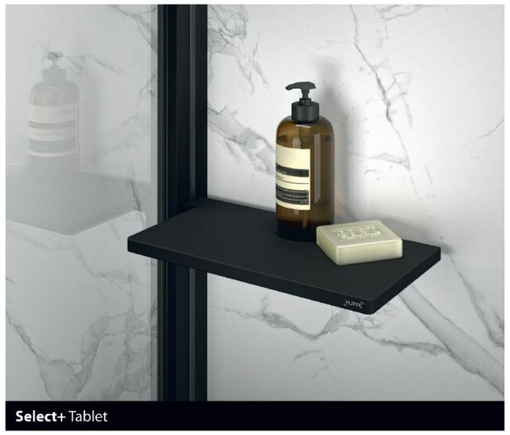
Ideal Standard erweitert das Angebot um eine neue Farbpalette. Die zehn neuen Farben sind in enger Zusammenarbeit mit dem italienischen Studio Palomba Serafini Associati entwickelt worden und nun für die Waschtischserie Ipalyss erhältlich.
Bereits im März kündigte Ideal Standard die Kooperation mit dem italienischen Designstudio an. Ein Ergebnis dieser erfolgreichen Zusammenarbeit darf nun vorgestellt werden: In Anlehnung an klassische Ideal Standard Designs aus den 1960er und 1970er Jahren entwickelten Ludovica und Roberto Palomba eine stilvolle neue Farbpalette. Diese greift Vergangenes auf und trägt es, dank modernem Finish, in die heutige Zeit.
Prägend für die neue Farbpalette sind matte Farben. Diese erzeugen eine dezente, unaufdringliche Lebendigkeit im Badezimmer. Matt gehaltenes Kaschmir, Salbeigrün oder Granatapfel setzen neue Akzente und bilden zugleich eine Hommage an die lange Geschichte von Ideal Standard.
Gänzlich neu entwickelte Farben ergänzen sich perfekt mit beliebten, modernen Materialien wie Marmor und Stein. Puderblau oder Nerz schaffen inspirierende neue Farbwelten, Alpinweiß oder Schwarzglanz verleihen Keramiken elegante Zurückhaltung.



Als erste Keramik ist nun die Ipalyss-Serie in den neuen Farben erhältlich. Die Ipalyss-Waschtische vereinen extrem filigranes, dünnwandiges Design mit einem Höchstmaß an Widerstandsfähigkeit und eignen sich daher für eine Vielzahl an anspruchsvollen Umgebungen. Ermöglicht wird dies durch den besonderen, neu entwickelten Werkstoff Diamatec – eine Kombination aus feingemahlenem Aluminiumoxid und Schamotte.

HÜPPE
SHOWER AND SOUL

HÜPPE Select+
Badezimmer sind planbar. Das Leben nicht.



Bäder zum Wohlfühlen!

ARNOLD LAMMERING

Fachhandel: Sanitär · Heizung · Fliesen

DIE NUMMER 1 IN DER REGION

Unsere Bad- und Fliesen-Ausstellungen:

***Unsere Ausstellungen sind für Sie geöffnet:**

Mo. - Fr. 09.00 bis 18.00 Uhr
Sa. 09.00 bis 12.00 Uhr

26605 Aurich
Jadestraße 3a
Tel. 04941 / 99443-0

49716 Meppen
Am Baggerwerk 1
Tel. 05931 / 404-0

26506 Norden
Emsstraße 2
Tel. 04931 / 97585-0

48465 Schüttorf
Industriestraße 15
Tel. 05923 / 9655-0

26316 Varel
Emil-Heeder-Straße 1
Tel. 04451 / 96109-0

7556 BS Hengelo (NL)
Höltersweg 81
Tel. 0031 742 505 432

WASSERFILTER DER NEUSTEN GENERATION

KOMFORTABLER IN DER MONTAGE,
NEU IM DESIGN

comfort by sanibel

VORTEILE FÜR DICH, DAS FACHHANDWERK
FÜR MEHR INSTALLATIONS-KOMFORT

- Schnelle Montage dank Drehflanschsystem
- Perfekter Wartungskomfort
- Ohne Adapter zum Vollautomaten nachrüstbar

VORTEILE FÜR DEINE KUNDEN
FÜR MEHR SICHERHEIT UND VERTRAUEN

- Sauberes Wasser ohne Schmutzpartikel
- Individuell einstellbarer Wasserdruck
- 5 Jahre Garantie

DIN DVGW CERT

FUNKTIONEN

Das comfort-System mit den rückspülbaren Filtern RF und WF sowie den Modellen HWS und WFD mit Druckminderer bietet verlässliche Sicherheit beim Wasserdruck. Sauberes Wasser ohne Schmutzpartikel. Reduzierter Wasserverbrauch durch individuell einstellbaren Spardruck. Schnelle Montage und perfekter Wartungskomfort.

NEUES SYSTEM MIT SANDWICH-TECHNIK:

- DREHFLANSCHSYSTEM
- WASSERENTHÄRTUNGSANLAGE SWC PRO S
- LECKAGESCHUTZMODUL SAFE-T CONNECT
- WASSERFILTER HWS / RF
  OPTIONAL MIT RÜCKSPÜLAUTOMATIK RSA

1. **DOPPELMANOMETER, PATENTIERT** Anzeige des Ein- und Ausgangsdruck oder des Differenzdrucks
2. **FLANSCHSYSTEM, DREHBAR** es wird kein Adapter mehr benötigt, zur waagerechten oder senkrechten Montage
3. **UV-SCHUTZABDECKUNG, ERODIERT** verbesserter Schutz durch verclipste UV-Schutzabdeckung
4. **DRUCKMINDERER, INNENLIEGEND** Drehring zur einfachen Einstellung des Betriebsdrucks
5. **WARTUNGSANZEIGE, INTEGRIERT** für den empfohlenen Zeitpunkt der nächsten Rückspülung
6. **RÜCKSPÜLUNG, IMPELLER-TECHNIK** gleicht einer Hochdruckreinigung durch innenliegende Düsenfunktion

AUSBAU ZUM VOLLAUTOMATEN ohne zusätzliche Adapter zum Vollautomaten nachrüstbar:
7. Leckageschutzmodul SAFE-T CONNECT
8. Rückspülautomatik RSA

CONNECT STEUERBAR VIA APP

made in germany

MEHR INFORMATIONEN ZUM ERWEITERTEN SORTIMENT IN DER BROSCHÜRE WASSERAUFBEREITUNG 2019/2020

comfort-by-sanibel.de

© www.stemberg-media.net

BAD+ FLIESEN*Träume*

460 Badeinrichtungen auf 6.000 m²

700 verschiedene Fliesen, Dekore und Bordüren

www.lammering.de
E-Mail: info@lammering.de

Weitere Niederlassungen/Abhollager in: Bad Zwischenahn, Käthe-Kruse-Str. 15 • **Cloppenburg**, Emsteker Str. 67 • **Emden**, Dortmunder Str. 16-18 **Emsdetten**, Märkischer Weg 7 • **Gronau**, Düppelstr. 3 • **Hardenberg (NL)**, Koningsspil 14 • **Ibbenbüren**, Gustav-Deiters-Str. 1 • **Jever**, Am Hillernsen Hamm 89 **Leer**, Bremer Str. 72 • **Lingen**, Am Hundesand 3 • **Nordhorn**, Westfalenstr. 19 • **Papenburg**, Industriehafen Süd 16 • **Rheine**, Hafenbahn 1

***Um größere Wartezeiten zu vermeiden, bitten wir Sie, für ein Beratungsgespräch vorab einen Termin zu vereinbaren.**