

■ GEBERIT

Know- how

Kundenmagazin
Dezember 2017

Installateur 4.0

Sprudelnde Ideenvielfalt.

Herausgeber

Geberit Vertriebs GmbH
Theuerbachstraße 1
88630 Pfullendorf
T +49 75 52 934 – 0
F +49 75 52 934 – 300
sales.de@geberit.com
→ www.geberit.de

Verantwortlich für den Herausgeber

Clemens Rapp

Objektleitung

Thomas Brückle

Konzeption und Redaktion

Johannes Neisinger, Volker Röttger,
Katharina Schulz, Christina Tober

Technik Telefon

T +49 75 52 934 – 10 11
F +49 75 52 934 – 866
technik-telefon@geberit.com

Illustrationen

Erik de Jong (Titelbild, Seiten 10 – 14)

Gestaltung

Nantscheff + Haller
Agentur für Marketing, Beratung
und Werbung GmbH, Ulm

Druck

AZ Druck und Datentechnik GmbH,
Kempten

Sicher dabei! 2018: Novelliertes Bauordnungs- recht und Bauvertrags- recht einfach verstehen **Ab Seite 6**

Inhalt

Editorial	4
News	5
Veranstaltung Sicher dabei! 2018	6
Installateur 4.0	10
Seminarprogramm	16
Intelligente Dachentwässerung	20
Technologie & Innovation: Bauphysikalisches Labor	26
Mehrwertverkauf	30
Referenz: WOHNIDEE-Suite	36
Referenz: Monteurhotel in Mannheim	40
Technologie & Innovation: Duschrinne Geberit CleanLine	44
Was macht eigentlich?	46
Technik und Tipps: BIM-Plugin	47

Sehr geehrte Kundinnen und Kunden,

aktuelle Änderungen im Bauordnungs- und Bauvertragsrecht bedeuten unter anderem, dass Fachplaner und Fachhandwerk mehr Verantwortung übernehmen – zum Beispiel für die Risiken im Brand- und Schallschutz oder in der Trinkwasserhygiene.

Die Veranstaltungsreihe „Sicher dabei! 2018“ bringt Ihnen alle wichtigen rechtlichen Änderungen einfach und verständlich nahe. Wir zeigen Ihnen, mit welchen Lösungen Sie aktive Risikominimierung für alle Baubeteiligten umsetzen können. Meine Empfehlung: Investieren Sie nur drei Stunden Ihrer Zeit und sichern Sie sich die Teilnahme an einer der 26 „Sicher dabei! 2018“-Veranstaltungen in ganz Deutschland.

Fit für die Herausforderungen von morgen machen wir Sie auch mit unserem Seminarprogramm, das dieser Ausgabe des Geberit Kundenmagazins beiliegt. Sanitärtechnik, Planung mit Software-Systemen, Beratung, Unternehmensführung und Persönlichkeitsentwicklung: Suchen Sie sich aus, was für Ihre Zukunft nützlich ist.

Mit der fernerer Zukunft des Sanitärinstallateurs befasst sich der Beitrag unseres Gastautors Andreas Steinle, Geschäftsführer der Zukunftsinstitut Workshop GmbH. Nicht nur technologische Kompetenz, auch soziale Intelligenz und Kreativität könnten immer wichtiger werden. Vom „Internet der Dinge“ bis zum Eigenheim als Energieerzeuger sieht Steinle für den Installateur auf ganz neuen Feldern Chancen, als ITler, als Philosoph oder als Energiemanager zum Beispiel.

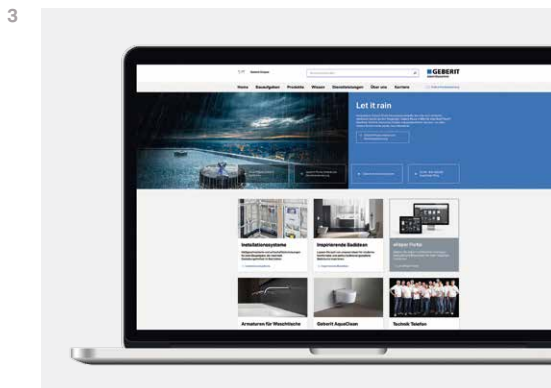
Werfen Sie mit uns einen Blick in die nahe und ferne Zukunft der Sanitärbranche. Wir wünschen Ihnen viel Spaß und spannende Perspektiven!

Clemens Rapp



Clemens Rapp

Geschäftsführer Geberit Vertriebs GmbH



1

Praktische Arbeitshilfe: fünf neue Baustelleneinweisungen

Ab sofort stehen bei Geberit fünf neue Baustelleneinweisungen online zur Verfügung. Praktische Arbeitshilfen mit Maßen, Montagehinweisen, Werkzeuganweisungen und mehr gibt es jetzt auch für die Unterdruck-Dachentwässerung Geberit Pluvia, die Rohrleitungssysteme Geberit Silent-db20, Silent-PP und PE sowie das Installationssystem Geberit Duofix. Damit finden Installateure insgesamt 14 Baustelleneinweisungen bei Geberit.

→ www.geberit.de/unterlagen

2

Immer im Bilde: Geberit auf Instagram

Geberit ist jetzt auch auf Instagram präsent. Hier gibt es aktuelle Fotos, die mit Leidenschaft für Design und Funktion Lust auf das Thema Bad machen. Dazu veröffentlicht Geberit aktuelle Inspirationen zu spannenden Events und zeigt die Menschen, die Geberit ausmachen.

→ www.instagram.com/geberit_de

3

Geberit.de: neues Design, neue Gliederung mit Bauaufgaben

In großzügigem neuen Design und mit neuen Funktionen und Inhalten präsentiert sich der komplett überarbeitete Internetauftritt von Geberit. Mit dem Gliederungspunkt „Bauaufgaben“ ist es für Installateure, Planer, Architekten und Endkunden jetzt noch einfacher, die passenden Produkte und Lösungen zu finden, die genau zu ihren aktuellen Projekten passen. So will das Unternehmen Kunden und Interessenten noch schneller zu den Informationen führen, die für sie relevant sind, und zugleich Begeisterung für alle Themen rund um Bad und Sanitär wecken.

→ www.geberit.de/quick-guide

Januar

15. – 21. Januar 2018

imm – Pur Architects Köln:
Halle 4.2, Gang C Nr. 053 und Nr. 051

26. – 28. Januar 2018

Home² Hamburg:
Halle B6, Stand B6.211

Februar

3. – 7. Februar 2018

Intergastra Stuttgart:
Noch nicht bekannt

20. – 23. Februar 2018

Bautec Berlin:
Halle 25 SHK, Stand 114

März

6. – 9. März 2018

SHK Essen:
Technik-Stand (Geberit) Halle 6, Stand 6C37, Design-Stand (Keramag) Halle 12, Stand 12B11

9. – 13. März 2018

Internorga Hamburg:
Noch nicht bekannt

April

10. – 13. April 2018

IFH Intherm Nürnberg:
Technik-Stand (Geberit) Halle 7A, Stand 7A.301, Design-Stand (Keramag) Halle 7A, Stand 7A.305



Sicher dabei! 2018

Novelliertes Bauordnungsrecht und Bauvertragsrecht
einfach verstehen



Sie haben Besseres zu tun, als sich tagelang mit dem novellierten Bauvertragsrecht zu beschäftigen? Gut. Es geht auch in einem Bruchteil der Zeit.

Jetzt informieren
und anmelden
→ www.geberit.de/sicherdabei





↑ Baurechtsexperte und Rechtsanwalt Thomas Herrig gibt einen kompakten, leicht verständlichen Überblick über die wichtigen baurechtlichen Änderungen und beantwortet Ihre Fragen.



← Geberit Experten erklären die Anforderungen an Ihre Bauaufgaben und zeigen Lösungen, mit denen Sie Ihre Risiken minimieren.



↑ Moderatorin Dr. Gesine Herzberger führt durch das Programm und leitet die Diskussion.

In der Baupraxis müssen Installateure, Fachplaner und Architekten bei einer Vielzahl rechtlicher und normativer Rahmenbedingungen auf dem Laufenden sein. Ob es um die Änderungen im Bauordnungsrecht oder die Novelle des Bauvertragsrechts geht: Nicht jeder hat die Zeit, sich tagelang durch die umfangreichen Gesetzes- und Verordnungstexte zu kämpfen. Deshalb hat Geberit alles, was jetzt für die Sanitärbranche wichtig ist, in die Veranstaltungsreihe „Sicher dabei! 2018“ gepackt. In drei Stunden erfahren Sie, was Sie jetzt beachten müssen und wie Sie auch in Zukunft immer auf der sicheren Seite sind.

Als Fachmann immer auf dem Laufenden

Als ausgewiesene Fachleute stehen Installateure, Fachplaner und Architekten in der Verantwortung, sich über aktuelle Gesetze, Normen, Regelwerke und Vorschriften auf dem Laufenden zu halten. Das ist neben dem Alltagsgeschäft oft kaum zu schaffen: Die umfangreiche Musterbauordnung, die Landesbauordnungen, die Musterverwaltungsvorschrift Technische Baubestimmungen (MVV TB), Muster-Leitungsanlagen-Richtlinie (MLAR), Muster-Hochhaus-Richtlinie (MHHR) oder DIN- und EN-Normen. Wer hier den Überblick behalten will, der braucht viel Zeit – oder einen Partner, der ihm die Vorarbeit abnimmt und genau das in komprimierter Form zusammenfasst, was für die Baupraxis relevant ist.

In drei Stunden den Durchblick

Entlang des Bauablaufs thematisiert „Sicher dabei! 2018“ die wichtigen Änderungen, nimmt Bezug auf Ihre Bauaufgaben und bietet praxisbezogene Lösungen insbesondere zu den haftungsrelevanten Themen Brandschutz, Schallschutz und Trinkwasserhygiene. Sparen Sie sich das tagelange Studium umfangreicher Texte, denn diese Arbeit hat Geberit bereits für Sie geleistet.

Guter Rat vom Baurechtsanwalt

Baurechtsanwalt Thomas Herrig vermittelt die juristischen Hintergründe zu den neuen und modifizierten Gesetzen. Er referiert, wie sich das modifizierte Musterbaurecht mit den EU-Verordnungen oder dem Zivilrecht verträgt, und erläutert, wo sich aus den Novellierungen Verbesserungen für Handwerk und Planung ergeben.

Lösungen für die Baupraxis

Die Moderation von Dr. Gesine Herzberger, leitende Redakteurin des B2B-Portals marconomy.de, stellt den Bezug zur Praxis mit präzisen Fragestellungen her. Geberit Experten zeigen themen- und bauaufgabenspezifische Möglichkeiten, um Rechtsrisiken auch in Zukunft zu minimieren.

In der anschließenden Podiumsdiskussion werden Ihre Fragen von den Experten beantwortet. ←



Brandschutz: geprüfte Produkte und Nachweis der Verwendung.



Abwasserhydraulik: Spitzenbelastungen und geringer werdende Spülmengen sicher bewältigen.



Sanitärraumplanung: unterschiedliche Bauaufgaben und -anforderungen für alle Baubeteiligten sicher planen und erfüllen.



Schallschutz: unterschiedlichen Schallschutzanforderungen problemlos gerecht werden.



Trinkwasserhygiene: die neuesten Erkenntnisse zur Einhaltung des bestimmungsgemäßen Betriebs.

Jetzt informieren und anmelden

→ www.geberit.de/sicherdabei

„Sicher dabei! 2018“: Schwerpunktthemen im Kundenmagazin

Die Themen der Veranstaltung „Sicher dabei! 2018“ begleiten wir im neuen Jahr mit Beiträgen im Geberit Kundenmagazin Know-how. In jeder Ausgabe werden wir Ihnen vertiefende Informationen zu einem Schwerpunktthema liefern.

- Brandschutz in Ausgabe 1/2018
- Schallschutz/Abwasserhydraulik in Ausgabe 2/2018
- Hygienische Trinkwasserinstallation in Ausgabe 3/2018
- Sanitärraumplanung in Ausgabe 4/2018

Ihre Herausforderungen 2018

Erfahren Sie bei der Veranstaltung „Sicher dabei! 2018“ alles, was für Installateure, Fachplaner und Architekten ab dem neuen Jahr wichtig ist.

- Welche rechtlichen Neuerungen sind für Ihre Projekte relevant?
- Was ist wichtig für die Vertragsgestaltung zwischen den Baubeteiligten?
- Welche Änderungen ergeben sich für die Planung und Umsetzung Ihrer Projekte?
- Wie weisen Sie in Zukunft die Verwendungsfähigkeit von Produkten nach?
- Wie minimieren Sie Ihr Haftungsrisiko?

→ www.geberit.de/sicherdabei





16:51

Berlin

☀️

19 °C

M D M D F S S

☁️ ☀️ ☁️ ☀️ ☁️ ☁️

In Berlin ist es heute klar bis Wolken mit 19 Grad im Schatten. Heute ist der Höchstwert bei 22 Grad und der Tiefstwert bei 12 Grad.

Installateur 4.0

Von Andreas Steinle, Zukunftsinstitut Workshop GmbH

Die Welt von morgen wird einen Technologiesprung machen – in einer Dimension, wie das noch nie zuvor in der Menschheitsgeschichte passiert ist. Das Internet der Dinge und künstliche Intelligenz werden die Art und Weise, wie wir leben und arbeiten, radikal verändern.

Die nächste Generation von Installateuren wird Programmierkenntnisse benötigen und viel mehr mit dem Kopf als mit den Händen arbeiten. Sie wird auch viel stärker aus Frauen bestehen, denn der Job wird gerade auch für das weibliche Geschlecht interessant. Es geht um ein höheres Maß an technologischer, aber vor allem sozialer Kompetenz. Das Job-Profil wird anspruchsvoller, analytischer und kreativer. Willkommen in der Zukunft, die heute beginnt – und doch ganz anders wird als gemeinhin gedacht.

Die Zukunft, die nicht kommt

Schließen Sie bitte einmal kurz die Augen und versetzen Sie sich gedanklich 25 Jahre in die Zukunft. An welchem Ort befinden Sie sich? Wie sieht es dort aus? Was hören Sie? Was riechen Sie? Die meisten Menschen, denen man diese Aufgabe stellt, wännen sich irgendwo in der Natur. Viele befinden sich in einem Haus am See. Sie hören Vögelgezwitscher, backen einen Kuchen oder mähen den Rasen. Oder entspannen in einer freistehenden Badewanne mit Blick nach draußen. Die wenigsten befinden sich in einer Megacity aus Stahl und Beton. Keiner ist umgeben von Robotern, die einen Drink servieren. Niemand bewegt sich in einer virtuellen Welt.

Paradoxerweise sind letztere Bilder jene, die bei Google auftauchen, wenn man nach dem Begriff „Zukunft“ sucht. Städte unter Wasser oder im All. Wolkenkratzer, durch deren Schluchten Flugautos kreisen. Auch in den meisten Artikeln zur Zukunft tauchen Roboter auf, die in trauriger Eintracht mit den Menschen leben. Aber Hand aufs Herz: Wer will das? Morgens neben einer Stahlkonstruktion aufwachen, die mit einer fleischähnlichen Hülle umspannt ist? Die Zukunft wird nur zu einem gewissen Teil durch die technischen Möglichkeiten vorangetrieben. Sehr viel größere Bedeutung hat die soziale Akzeptanz. Wenn keiner einen Roboter als Lebenspartner ehelichen möchte, wird es dafür auch keinen Markt und damit keine Verbreitung geben.

Gerade die menschenähnlichen Roboter sind ein „Running Gag“ der Zukunftsforschung. Sie sind angeblich immer kurz davor, sich durchzusetzen – seit Jahrzehnten. Aus der psychologischen Forschung wissen wir jedoch: Je ähnlicher sie uns werden, desto mehr gruseln



↑ Der Installateur als Energiemanager: Künftig könnte jedes Haus zum hoch vernetzten Energieproduzenten werden.

wir uns vor ihnen. Das heißt nicht, dass es in Zukunft keine intelligenten Maschinen geben wird. Im Gegenteil: Sie werden sich rasant verbreiten. Aber eben nicht in menschenähnlicher Gestalt, sondern als autonom fahrende Autos oder Liefer-Drohnen. Wir werden umgeben sein von maschineller Intelligenz, aber sie hält sich diskret im Hintergrund – verschwindet in natürlichen Oberflächen oder in der Cloud.

Ein Spiegel wird auch in Zukunft wie ein Spiegel aussehen. Aber wir können ihn mittels Sprachbefehl auffordern, die Hintergrundbeleuchtung anzuschalten. Nachdem in der ersten Evolutionsstufe des Internets die Welt der Informationen erfasst wurde, wird nun die Welt der physischen Objekte miteinander vernetzt. Das heißt: Jedes Ding, ob Stuhl oder Fenster, wird mit einem Sensor oder Computerchip ausgestattet und bildet so das Internet der Dinge. Eine ganz praktische Anwendung wird dann sein, dass wir unseren Schlüssel oder die verlegte Brille googeln können. Oder wenn eine Konferenz stattfindet und die Teilnehmer von ihren Stühlen aufstehen, melden die Sensoren in den Stühlen dem Catering, das Essen zu servieren. In Verbindung mit künstlicher Intelligenz, die aus dem Körpergewicht der Konferenzteilnehmer die erforderliche Speisemenge errechnet, wird nur genau so viel gekocht wie benötigt. Das vermeidet die heute üblichen Lebensmittelabfälle.

Megatrend Digitalisierung: Installateure als IT-Fachkräfte

Die Verbreitung des Internets der Dinge und der Künstlichen Intelligenz wird jeden Lebensbereich – und damit auch jedes Berufsbild – verändern. Davon sind die Installateure nicht ausgenommen. Viele Befürchtungen

gehen dahin, dass ein Großteil der Menschen ihren Job verlieren, wenn Algorithmen die Arbeit übernehmen. Eine Studie der Universität Oxford kommt zu dem Ergebnis, dass 47 Prozent der Jobs in den USA in den nächsten 10 bis 20 Jahren durch Automatisierung wegfallen könnten. Übertragen auf Deutschland sollen es 42 Prozent (= 18 Millionen Arbeitnehmer) sein.

Dass Algorithmen juristische Vertragstexte schneller durcharbeiten können, ist leicht nachvollziehbar. Doch wie sieht es mit der Installation von Trinkwasserinstallationen oder Heizungsanlagen aus? Von der Agentur für Arbeit in Kooperation mit der ARD und dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung gibt es den Job Futuromaten (job-futuromat.ard.de). Er basiert auf den berufskundlichen Informationen für etwa 4.000 Einzelberufe und gibt eine Antwort auf die Frage: „Kann ein Roboter meinen Job machen?“ Für den Beruf „Installateur- und Heizungsbauermeister/-in“ kommt als Ergebnis: „54 % der Tätigkeiten in diesem Beruf könnten schon heute Maschinen übernehmen.“

Auf den ersten Blick erscheint es im Handwerk kaum vorstellbar, dass so viele Tätigkeiten automatisiert werden könnten. Wahrscheinlich hätte aber auch keiner geglaubt, dass Häuser einmal mit dem 3D-Drucker ausgedruckt werden. Kürzlich hat dieses Kunststück die

russische Firma Apis Cor vollbracht und ein Haus in nur 24 Stunden errichtet – zu einem Bruchteil der sonst üblichen Kosten. Die Spezialmaschine für den Druckprozess passt auf einen Lastwagen und kommt direkt auf der Baustelle zum Einsatz. Der Bauindustrie steht durch die Digitalisierung eine Revolution bevor.

Die Potenziale sind enorm. Es gibt nur wenige Wirtschaftszweige, die digital so hinterherinken wie die Bauindustrie. Es scheint zuweilen, als sei die Zeit stehen geblieben. Während die Produktivität am Bau in den vergangenen zehn Jahren in Deutschland gerade einmal um 4 Prozent zugelegt hat, ist sie im verarbeitenden Gewerbe mit 34 Prozent rund achtmal so schnell gewachsen. Geplant und gebaut wird oft noch wie vor 50 Jahren: mit Zollstock und Senkblei, nach Augenmaß und auf Zuruf. Was häufig zu Abstimmungsproblemen führt, wenn der Fliesenleger nicht ins Bad gelangt, weil dort der Elektriker noch Anschlüsse legt oder weil der Estrich noch feucht ist.

Studien haben ergeben, dass ein Handwerker nur knapp ein Drittel seiner Zeit mit der handwerklichen Umsetzung verbringt. Den Rest verschwendet er mit der Suche nach Material oder mit Umräumen und Transportieren. Dies müsste nicht sein, wenn sich alle Beteiligten – vom Tiefbauer bis zum Sanitärinstallateur – auf die Anforderun-

↓ Das Jobprofil des Installateurs wird anspruchsvoller, analytischer und kreativer – und auch für das weibliche Geschlecht immer interessanter.



gen digital vernetzten Planens und Bauens einlassen. In Skandinavien ist das computergestützte Bauen, das sogenannte Building Information Modeling (BIM), bereits Standard. Die Bauzeiten lassen sich dadurch um gut ein Drittel und die Kosten um ein Viertel reduzieren.

Beim Building Information Modeling entwirft der Planer zunächst ein detailliertes dreidimensionales Objekt am Rechner. Dabei wird nicht nur das Material fürs Bad festgelegt, sondern auch dessen Eigenschaften, die Maße, der Preis, die Bestellung, der Liefertermin und der Ablauf der Montage. Alle Beteiligten haben Zugriff auf diese Daten, so dass die Gewerke sich darauf einstellen können. Erst wenn sie auf ihrem Tablet überall grüne Häkchen sehen, beginnt das reale Bauen. In Dänemark ist für alle öffentlichen Bauvorhaben mit einem Volumen von mehr als 670.000 Euro die BIM-Methode vorgeschrieben, in Norwegen für jedes staatliche Projekt.

Für die nächste Generation Installateure wird es auch hierzulande selbstverständlich sein, vernetzt zu planen und zu bauen. Das Tablet wird dabei zum wichtigsten Werkzeug. Unseren Kindern wird es mittelalterlich vorkommen, ohne Software-Unterstützung ein Bad oder eine Heizung zu installieren. Die Baupläne und Montageanleitungen werden sie sich mittels Datenbrille direkt vors Auge einspielen lassen, um beide Hände frei zu haben. Echtzeit-Analysen mittels künstlicher Intelligenz

werden sie unter Berücksichtigung der persönlichen Konzentrations- und Leistungsfähigkeit auf potenzielle Montagefehler hinweisen.

Was heute nach exotischer Zukunft klingt, ist morgen alltägliche Realität. Die kommende Generation Installateure wird ihre Software teils auch selber programmieren. Denn unabhängig von der Berufswahl wird jedes Kind künftig in der Schule Programmieren als Pflichtfach haben. Während wir in Deutschland immer noch darüber diskutieren, ob Computer an Schulen sinnvoll sind, steht in Großbritannien seit 2014 das Fach Computing bereits ab der Grundschule verpflichtend auf dem Lehrplan. Die britische Regierung will damit die neue Generation auf die Zukunft vorbereiten.

Megatrend Neo-Ökologie: Installateure als Green-Tech-Pioniere

Die Vernetzung der Welt findet noch auf zwei weiteren Ebenen statt, die das Berufsbild des Installateurs dramatisch verändern. Das Internet verschmilzt mit der Energiebranche und dem Transportwesen. So wie heute jeder Informationen über eine Homepage, Facebook oder Twitter im Internet verbreitet, könnte künftig jede Privatperson Strom in ein Internet der Energie einspeisen und damit handeln. Jedes Gebäude eignet sich als Kraftwerk zur umweltfreundlichen Energiegewinnung, zum Beispiel durch eine Photovoltaikanlage.

↓ Das Morgen ist hochtechnologisch – und führt uns doch zugleich zurück zur Natur.



Der US-Ökonom Jeremy Rifkin, der auch die deutsche Regierung berät, bezeichnet diese Entwicklung als dritte industrielle Revolution. Sie ist entscheidend dafür, dass Wirtschaft und Wohlstand auch in Zukunft noch wachsen. Vor allem ist sie notwendig, um dem Klimawandel und der einhergehenden Erderwärmung etwas entgegenzusetzen. Die Folgen des Klimawandels zeigen sich schon heute in einer Zunahme von Extremwittersituationen mit Dürren und Überschwemmungen. Eng damit verknüpft sind auch künftige Flüchtlingsströme. Für die nächste Generation wird Umwelt- und Klimapolitik zum bestimmenden Thema werden.

Schon heute verfügt eine wachsende Zahl von Privathaushalten über Solarwärmekollektoren und Photovoltaikanlagen. Der große Sprung wird darin liegen, dass in Zukunft JEDES Haus seine Energie selbst herstellt und mittels Energiespeicherung die Infrastruktur für das neue Zeitalter der Elektromobilität bildet. Mangelnde Reichweite stellt dann nämlich kein Problem mehr dar, wenn jedes Haus zur potenziellen Stromtankstelle wird. Angesteuert von autonom fahrenden Autos, die mit der Information versorgt werden, welches Haus gerade einen Energieüberschuss hat und diesen zu welchem Preis anbietet. Was heißt das für die Installateure von morgen?

In Zukunft geht es nicht mehr darum, eine Heizung einzubauen, sondern die Schnittstellen für ein intelligentes Energie-Management zu organisieren. Installateure werden damit zu Beratern: Welche Technik passt zum individuellen Mobilitätsverhalten? Welche Möglichkeiten gibt es, sich der Energie-Kooperative aus der Nachbarschaft anzuschließen? Welche Software eignet sich, um gewinnbringend am Energiehandel teilzunehmen? Hinzu kommen neue technische Alternativen zur Energiegewinnung: die Mikrobiogasanlage, die mit Speiseresten und Grünmüll betrieben wird; die Algenfassade, die als Bioreaktor fungiert ... Es wird in Zukunft viele Formen des Energy-Farmings geben.

Das Morgen ist hochtechnologisch – und führt uns doch zugleich zurück zur Natur. Weil wir lernen, wie Sonne und Wind zusammenwirken. Weil wir erkennen, dass wir Klima und Umwelt schützen müssen, wenn wir selber bei unserem Streben nach Wohlstand nicht draufgehen wollen. Mit der Entscheidung, wie wir künftig bauen, leben und wohnen, treffen wir auch eine Entscheidung über die Zukunft dieses Planeten. Und es gibt keinen Planeten B. Womöglich sind die Installateure von morgen auch Philosophen. Beziehungsweise: Philosophinnen. ←



Andreas Steinle

Andreas Steinle berät mit Herzblut und Leidenschaft Unternehmen in Fragestellungen zur Verbesserung ihrer Zukunftsfitness. Ihm geht es um die praktische Umsetzung von Trends in Business-Innovationen. Das ist auch der Kern der 2014 von ihm gegründeten Zukunftsinstitut Workshop GmbH, der Schwestergesellschaft des Zukunftsinstituts.

Sein Karriereweg führte ihn vom Hamburger Trendbüro nach Frankfurt zum Zukunftsinstitut mit Zwischenhalt in New York, wo er im Rahmen seiner internationalen Trendrecherchen arbeitete und lebte. Als Innovationsberater wurde er 2016 in den internationalen „Curiosity Council“ des Chemie- und Pharmaunternehmens Merck berufen. Sein besonderes Interesse gilt dem gesellschaftlichen Wandel und wie er sich in Konsum- und Kommunikationstrends ausdrückt.

Steinle arbeitet seit Jahren mit Geberit zusammen, zum Beispiel mit der Trendstudie zum Einfluss von Megatrends auf Körperbewusstsein und Hygiene, im Workshop „Hotelbad der Zukunft“ sowie bei der Architektenveranstaltung ArcDate.

Er ist Autor mehrerer Bücher und Studien.

→ www.zukunftsinstitut-workshop.de

Fit für an- spruchsvolle Kunden

Der Sanitärprofi in der Wissensgesellschaft



Die Sanitärbranche verändert sich rasant. Neue Techniken, neue Ansprüche, neue Lebensgewohnheiten erfordern auch immer neue Antworten von Ihnen als Sanitärprofi. Mit seinem Seminarprogramm möchte Geberit einen Beitrag leisten, damit Sie Ihre Kunden nicht nur zufriedenstellen, sondern zum Trendsetter werden können.

„Technisches Know-how und Management-Kompetenzen, Verständnis für die Welt der Einrichtung vor der Wand und die Bedeutung der Technik dahinter: Mit unserem Seminarprogramm machen wir unsere Kunden fit für die Sanitärwelten von morgen.“

Meinolf Bürgermann,
Leiter Kundens Schulung



Lebensqualität und Energieeinsparung, zukunftsweisender Komfort und Sicherheit: Die Kunden erwarten heute viel vom Sanitärprofi. Wissen ist daher der entscheidende Wettbewerbsvorteil – auch in der Sanitärbranche. Grund genug für Geberit, sein erfolgreiches Seminarprogramm für Installateure und Planer, Handel und Architekten weiter auszubauen und mit den Kompetenzen des Keramag BäderForums zusammenzuführen. Noch mehr Angebote für technisches und gestalterisches Know-how vor und hinter der Wand und neue Angebote für Verkauf und Management helfen Ihnen, im Wettbewerb erfolgreich zu bestehen und für jede Marktsituation gut vorbereitet zu sein.

Was können Sie künftig von den Geberit Seminaren erwarten? Was erwarten Sie und Ihre Branchenkollegen eigentlich von Geberit? Auf der folgenden Doppelseite kommen Trainer und Teilnehmer zu Wort und geben Ihnen Einblicke und Einsichten aus erster Hand. Alle Seminarangebote, Veranstaltungsorte und Termine finden Sie in der Seminarbroschüre „Mehrwert durch Wissen“, die dieser Ausgabe des Kundenmagazins beiliegt.

Termine

Januar

16. – 17. Januar 2018

Fachseminar F7:

Trinkwasseranlagen hygienebewusst planen, GIZ Langenfeld

18. Januar 2018

Fachseminar F9:

Trinkwasseranlagen hygienebewusst errichten und betreiben, GIZ Langenfeld

30. – 31. Januar 2018

Fachseminar F3:

Entwässerungstechnik ganzheitlich im Griff, GIZ Pfullendorf

Februar

20. Februar 2018

Praxis-Intensiv-Seminar P5:

Keramag Sanitärkeramik, BäderForum Ratingen

21. Februar 2018

Praxis-Intensiv-Seminar P1:

Mehr Wertschöpfung mit Geberit Installationswänden, GIZ Langenfeld

22. Februar 2018

Praxis-Intensiv-Seminar P2:

Lösungen für alle Anwendungsbereiche im Service, GIZ Langenfeld

März

13. – 14. März 2018

Management-Training M1:

Zeitmanagement, BäderForum Ratingen

14. – 15. März 2018

Fachseminar F1:

Sanitärinstallation mit System, GIZ Pfullendorf

21. – 22. März 2018

Fachseminar F14:

Das Bad ohne Altersbeschränkung, GIZ Langenfeld und BäderForum Ratingen

„Unser Anliegen ist es, Bewusstsein zu schaffen für die aktuellen Normen und Regelwerke. In der Theorie zeigen wir, wie Brandschutzprodukte richtig einzusetzen sind – im praktischen Brandversuch erleben die Teilnehmer, wie sie funktionieren.“

Tamás Takács, Fachreferent Geberit,
Trainer F2 „Sichere Sanitärinstallation“



F2

Fachforum „Sichere Sanitärinstallation“

Inhalt

Sicherheit zeitgemäß definieren und einrichten: Anhand lebensechter Demonstrationen und eines echten Brandversuchs verstehen, worauf es im Brand- und Schallschutz wirklich ankommt.

→ www.geberit.de/f2-fachseminar



M1

Seminar Zeitmanagement

Inhalt

Kleine und große Zeitdiebe dingfest machen. Zeitfressende Gewohnheiten erkennen und ablegen. Dem eigenen inneren Kompass folgen und der Fremdsteuerung durch Druck von außen entkommen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie mehr Zeit gewinnen für alles, was Ihnen beruflich und privat wichtig ist.

→ www.geberit.de/m1-managementtraining

„Statt ein weiteres Kalender-Seminar anzubieten, möchte ich die Teilnehmer sensibilisieren: Warum tue ich etwas, und warum jetzt sofort? Wie kann ich Synergien nutzen? Wo liegen meine persönlichen Prioritäten? Der erste Schritt dahin ist, seine Selbstwahrnehmung zu verbessern.“

Jochen Hüsken, Ziel Zwei Coaching, Trainer M1 Zeitmanagement

Was bringen die Geberit Seminare eigentlich für den Alltag, was nehmen unsere Kunden mit? Das wollten wir genauer wissen und haben mit Teilnehmern des Fachforums „Sichere Sanitärinstallation“ gesprochen.

„Es ist immer wieder beeindruckend, was Feuer so anrichtet“, berichtet Gerhard Stickel vom Ingenieurbüro Grammer in Rottenburg. Als Fachplaner sei man immer in der Haftung. Da war es hoch spannend, beim Live-Brandversuch das Brandverhalten und die Funktionsweise von Brandschutzvorrichtungen anschaulich nachzuvollziehen. Stickel hebt den hohen Praxisbezug der Veranstaltung hervor und lobt das ausgewogene Verhältnis von Theorie und Praxis. „In der Runde der Seminarteilnehmer hatte keiner einen schweren Kopf, alle waren bis zum Schluss mit Interesse dabei“, so seine Beobachtung.

Seine Erwartungen voll erfüllt sah auch Norbert Reihls. „Ich liebe Überraschungen und freue mich, etwas Neues zu sehen“, erzählt der Diplomingenieur, der bei der Ed. Züblin AG in der Beschaffung tätig ist. „Bei dem, was man im Brandversuch und im Akustiklabor zu sehen und zu hören bekommt, kann man sich die graue Theorie fast



„Mir ist es wichtig, Sanitärprofis gewerkeübergreifend zusammenzubringen. Am Beispiel Geberit CleanLine zeigt sich, wie Lösungen funktionieren, die allen Baubeteiligten die Arbeit erleichtern. In einem Mix aus Theorie und Praxis machen wir Produkte für die Teilnehmer erlebbar.“

Christian Gebert, Produktmanager Sanitärsysteme

F11

Fachforum „Bodenebene Duschen“

Inhalt

Gemeinsam mit Sopro beleuchten wir die Schnittstelle von Sanitär- und Fliesenfachhandwerk bei Einbau und Abdichtung bodenebener Duschen. Vertiefen Sie Ihr Wissen rund um Normen und Regelwerke und erleben Sie den Einbau einer sicheren und gewerkeübergreifenden Entwässerungslösung.

→ www.geberit.de/f11-fachseminar



„Im Prinzip bringen wir im Seminar ‚Bodenebene Duschen‘ erstmals Sanitärprofis und Fliesenleger zusammen. Neben Grundwissen zu Abdichtungen auf unterschiedlichen Estrichsystemen sowie zu Normen und Regelwerken wollen wir das Verständnis zwischen den Gewerken verbessern. Bei neuen Badtrends – z. B. Schwallduschen – wird eine enge Abstimmung zwischen Installateur und Fliesenleger immer wichtiger, damit am Ende alles passt.“

Rainer Stroh, Gruppenleiter Sopro Anwendungstechnik,
Trainer F11 „Bodenebene Duschen“

sparen“. Zu hören, wie 25 Dezibel wirklich klingen, zu erfahren, welche Welten lärmtechnisch zwischen verschiedenen Rohrsystemen liegen, sich vorzustellen, dass Bewohner wegen einer falschen Schallschutzplanung für alle Zeiten ein Geräuschproblem in ihrem Lebensumfeld haben, das sei sehr spannend und lehrreich, so Reihls.

In der Baupraxis hat sein Unternehmen häufig mit Brandchutzabschnitten zu tun. „Falsche Einbauten sind da nur mit hohem Aufwand zu korrigieren und daher unbedingt zu vermeiden.“ Den Praxisbezug für den Baustellenalltag sieht auch Teilnehmer Stickel. „Hier bekomme ich Infos, die ich gebrauchen kann, und Unterstützung, wo ich im Zweifelsfall die richtigen Informationen finde.“ Begeistert hat ihn das Angebot des Referenten an alle Teilnehmer, ihn jederzeit anzurufen, wenn es Fragen in der Praxis gibt. ←

Termine

April

17. – 18. April 2018

Fachseminar F7:

Trinkwasseranlagen hygienebewusst planen, Raum Esslingen

24. April 2018

Praxis-Intensiv-Seminar P1:

Mehr Wertschöpfung mit Geberit Installationswänden, GIZ Langenfeld

25. April 2018

Praxis-Intensiv-Seminar P2:

Lösungen für alle Anwendungsbereiche im Service, GIZ Langenfeld

Mai

8. Mai 2018

Fachseminar F11:

Bodenebene Duschen fachgerecht entwässern und abdichten, GIZ Pfullendorf

9. Mai 2018

Praxis-Intensiv-Seminar P5:

Keramag Sanitärkeramik, BäderForum Ratingen

17. Mai 2018

Fachseminar F9:

Trinkwasseranlagen hygienebewusst errichten und betreiben, Raum Bremen

Juni

12. Juni 2018

Praxis-Intensiv-Seminar P1:

Mehr Wertschöpfung mit Geberit Installationswänden, GIZ Pfullendorf

13. Juni 2018

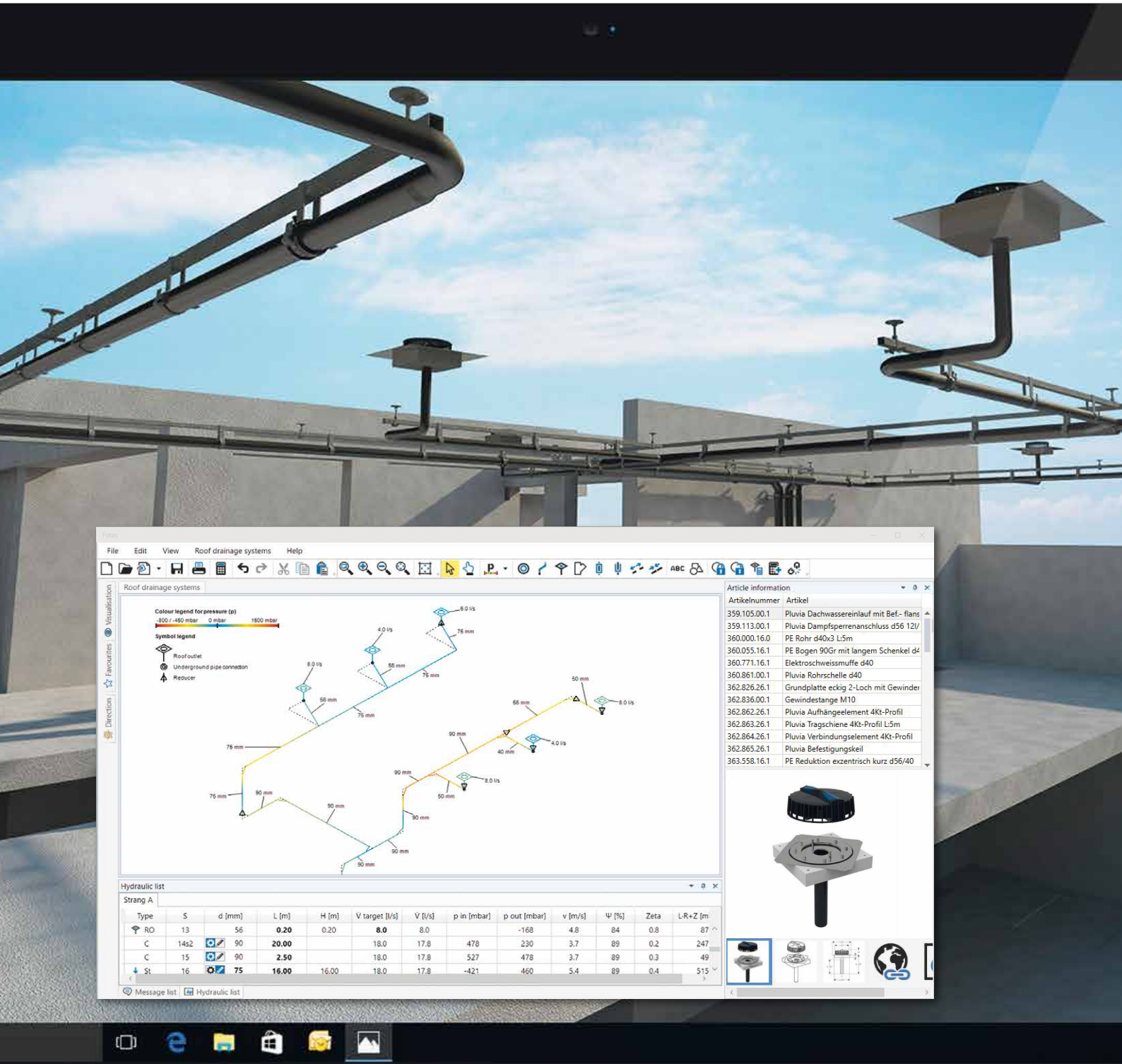
Praxis-Intensiv-Seminar P2:

Lösungen für alle Anwendungsbereiche im Service, GIZ Pfullendorf

Offene Seminartermine

Offene Termine finden Sie unter
→ www.geberit.de/seminare

Intelligente Dachentwässerung



Roof drainage systems

Colour legend for pressure (p)
 -200 / -450 mbar 0 mbar 1500 mbar

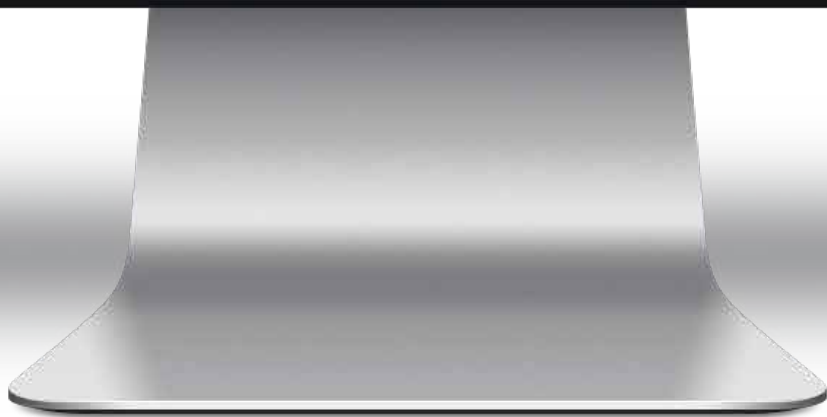
Symbol legend
 Roof outlet
 Underground pipe connection
 Reducer

Article information

Artikelnummer	Artikel
359.105.00.1	Pluvia Dachwassereinlauf mit Bef. flans
359.113.00.1	Pluvia Dampfsperrenanschluss d56 12/
360.000.16.0	PE Rohr d40x3 L5m
360.055.16.1	PE Bogen 90Gr mit langem Schenkel d4
360.771.16.1	Elektroschweissmuffe d40
360.861.00.1	Pluvia Rohrschelle d40
362.826.26.1	Grundplatte eckig 2-Loch mit Gewinder
362.836.00.1	Gewindestange M10
362.862.26.1	Pluvia Aufhängeelement 4Kt-Profil
362.863.26.1	Pluvia Tragschiene 4Kt-Profil L5m
362.864.26.1	Pluvia Verbindungselement 4Kt-Profil
362.865.26.1	Pluvia Befestigungskleim
363.558.16.1	PE Reduktion exzentrisch kurz d56/40

Hydraulic list

Type	S	d [mm]	L [m]	H [m]	V target [l/s]	V [l/s]	p in [mbar]	p out [mbar]	v [m/s]	Ψ [%]	Zeta	L-R+Z [m]
RO	13	56	0.20	0.20	8.0	8.0			4.8	84	0.8	87
C	1462	90	20.00		18.0	17.8	478	230	3.7	89	0.2	247
C	15	90	2.50		18.0	17.8	527	478	3.7	89	0.3	49
St	16	75	16.00	16.00	18.0	17.8	-421	460	5.4	89	0.4	515



Der Regen kann kommen

Neue Geberit Pluvia Einläufe für die Dachentwässerung



Anschauliche 3D-Darstellungen erleichtern die Planung und die Abstimmungen im Verlauf des Bauprozesses. In Geberit ProPlanner lassen sich detaillierte Materiallisten und Kalkulationen erstellen.

10:01
05.10.17

Die hocheffiziente Unterdruck-Dachentwässerung Geberit Pluvia spielt ihre Vorteile vor allem bei größeren Projekten mit groß dimensionierten Dachflächen aus. Hoch sind daher auch die Anforderungen an die Planung. Geberit bietet Planern und Installateuren daher umfassende Services, die für den Projekterfolg entscheidend sind.

Dachentwässerungen müssen durchdacht geplant werden, um Gewerkekollisionen und Abstimmungsprobleme im Bauablauf auszuschließen. Darum unterstützt Geberit Planer und planende Installateure – von der ersten Idee und der Planungsphase über die Ausschreibungs- und Angebotsphase bis zu dem Abschluss der Bauausführung und dem sicheren Betrieb danach.

Mit ProPlanner und BIM schneller ans Projektziel

Mit der Software ProPlanner stellt Geberit ein Tool zur Verfügung, mit dem sich alle Komponenten der Installation inklusive der Unterdruck-Dachentwässerung Geberit Pluvia planen lassen. Weil die Zukunft bei großen Projekten im Building Information Modelling (BIM) liegt, stellt Geberit ein Plugin für Geberit Pluvia speziell für Autodesk® Revit® 2016 zum kostenlosen Download bereit. Mit dem Plugin sind hydraulische Berechnungen direkt in Autodesk® Revit® 2016 möglich.

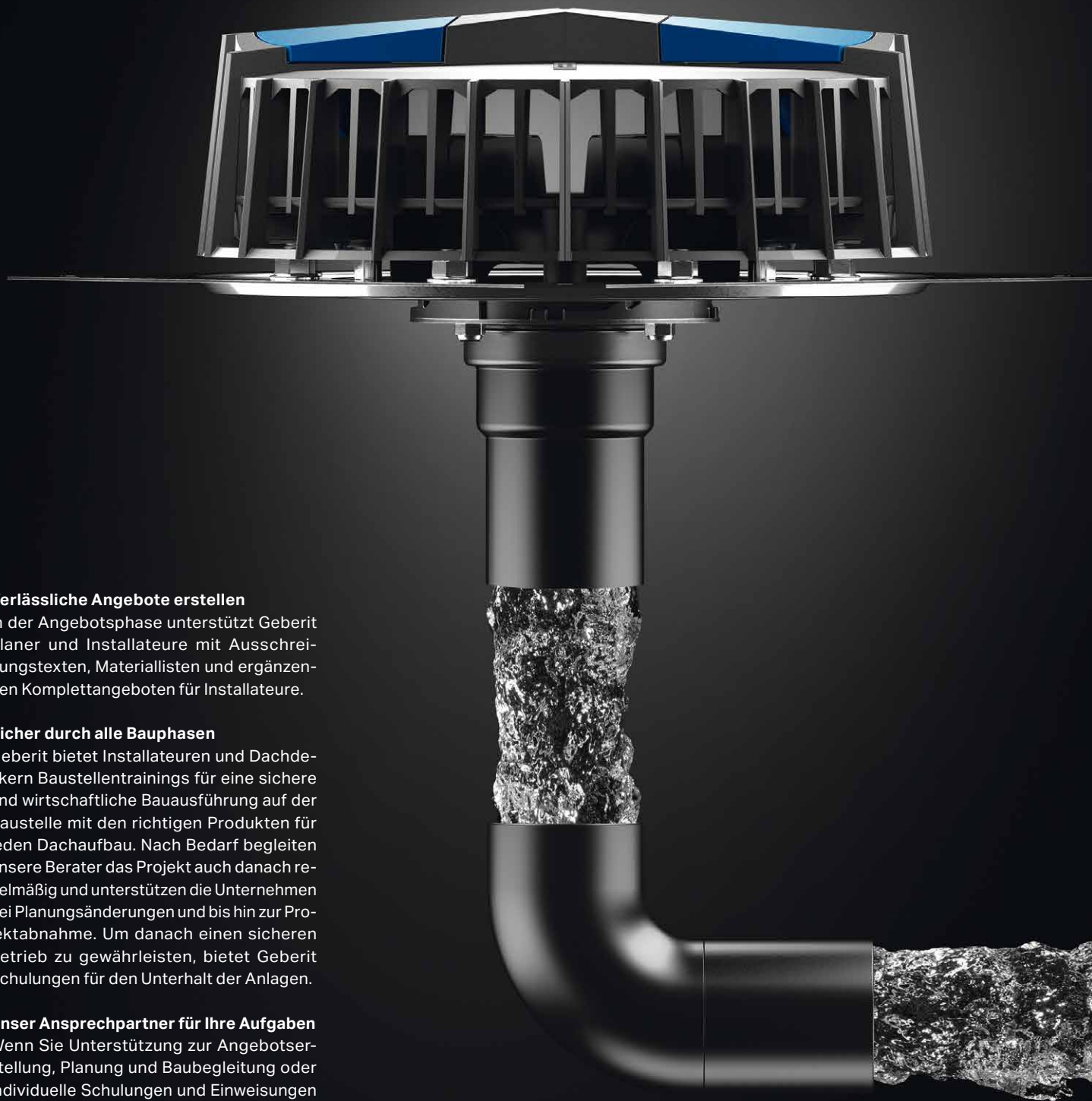
Was heißt hier BIM?

Building Information Modelling, kurz BIM, ist eine ganzheitliche Planungsmethode, bei der Bauwerke mit einem digitalen Modell mit allen relevanten Informationen abgebildet werden – über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Mit der Methode haben Baubeteiligte und Betreiber eines Bauwerks immer den gleichen Informationsstand. Typische Konfliktfelder wie Gewerkekollisionen oder Abstimmungsprobleme lassen sich so von vornherein ausschließen.

-
- www.geberit.de/bim
 - www.geberit.de/plugin
 - www.geberit.de/proplanner
-

Intelligente Dachentwässerung

↓ Die neuen Geberit Pluvia Dachwassereinläufe verfügen über einen Drehriegelverschluss zur einfachen Montage und Wartung.



Verlässliche Angebote erstellen

In der Angebotsphase unterstützt Geberit Planer und Installateure mit Ausschreibungstexten, Materiallisten und ergänzenden Komplettangeboten für Installateure.

Sicher durch alle Bauphasen

Geberit bietet Installateuren und Dachdeckern Baustellentrainings für eine sichere und wirtschaftliche Bauausführung auf der Baustelle mit den richtigen Produkten für jeden Dachaufbau. Nach Bedarf begleiten unsere Berater das Projekt auch danach regelmäßig und unterstützen die Unternehmen bei Planungsänderungen und bis hin zur Projektabschlussnahme. Um danach einen sicheren Betrieb zu gewährleisten, bietet Geberit Schulungen für den Unterhalt der Anlagen.

Unser Ansprechpartner für Ihre Aufgaben

Wenn Sie Unterstützung zur Angebotserstellung, Planung und Baubegleitung oder individuelle Schulungen und Einweisungen wünschen, sprechen Sie mit Ihrem Geberit Berater.

Lösungen für fast jedes Dach

Durch den modularen Aufbau und die vielen Varianten des Geberit Pluvia Dacheinlaufs eignet sich das System für fast alle Einbausituationen. Wo komplexe Dachstrukturen oder anspruchsvolle Geometrien eine besondere Herausforderung darstellen, entwickeln die Pluvia Spezialisten von Geberit maßgeschneiderte Lösungen.



↑ Betondach mit Bitumen-Dachabdichtung



↑ Betondach mit Abdichtungsfolie



↑ Betondach, gedämmt, mit Bitumen-Dachabdichtung und Bitumen-Dampfsperre



↑ Betondach, gedämmt, mit Abdichtungsfolie und Folien-Dampfsperre



↑ Betondach, gedämmt, mit Abdichtungsfolie und Bitumen-Dampfsperre



↑ Leichtbaudach, gedämmt, mit Abdichtungsfolie und Folien-Dampfsperre



↑ Leichtbaudach, gedämmt, mit Bitumen-Dachabdichtung und Bitumen-Dampfsperre



↑ Dachrinne aus Stahl



↑ Begehbares Betondach mit Bitumen-Abdichtung

Bei der Errichtung von acht neuen Lagerhallen für den erfolgreichen Spielzeughersteller Playmobil war eine effiziente Lösung für die Entwässerung der weitläufigen Dachflächen gefragt. Mit Geberit Pluvia konnte die Aufgabe wirtschaftlich und raumsparend gelöst werden.

Mehr Spielraum für die Playmobil-Logistiker

Acht Lagerhallen auf rund 180.000 m² Grund: Der Erfolg des Spielzeugherstellers Playmobil machte eine erhebliche Erweiterung der Logistikkapazitäten erforderlich. Für die Dachentwässerung des neuen Logistikzentrums im fränkischen Herrieden setzte der Planer Wolfgang Schirmer vom gleichnamigen Ingenieurbüro aus Sugenheim auf die hoch effiziente und leistungsfähige Dachentwässerung Geberit Pluvia, die er bereits bei anderen Objekten des Playmobil-Herstellers Geobra Brandstätter erfolgreich eingesetzt hatte. Aufgabe war es, Überlastungen der weit gespannten Flachdächer bei Starkregen sicher auszuschließen.

Hohe Leistung dank Unterdruck

Die Geberit Pluvia Einläufe sorgen für eine komplette Wasserfüllung der Rohre ohne Lufteintritt, der entstehende Unterdruck saugt das Wasser ab, statt es ablaufen zu lassen. Insgesamt 2.900 Liter Regenwasser schafft das System – pro Sekunde! Nur 128 Dachwassereinläufe, 96 Notüberläufe sowie rund 2,5 Kilometer PE-Rohrleitungen genügte, um Regen von den Dachflächen von rund 80.000 m² jederzeit zuverlässig abzuführen.

Raumsparend: nur zwei Leitungsstränge je Halle

Zwei Rohrleitungsstränge pro Halle nehmen das Regenwasser aus allen Dachwassereinläufen auf und leiten es ebenfalls durch zwei Fallrohre nach unten ab. Um die Wassermenge sicher aufzunehmen, die sich in einem Strang von Einlauf zu Einlauf addiert, verbreitern sich die Durchmesser der senkrechten Leitungen von anfänglich DN70 bis DN300 am Ende. Durch die Planung mit Geberit Pluvia sinkt der Platzbedarf für die Installationen der Dachentwässerung deutlich, und das Volumen der Hallen kann besser genutzt werden.

Schneller Arbeitsfortschritt durch Montagehilfen

Mit 15 Monteuren und einem Dachbauer stellte der auf das Objektgeschäft spezialisierte Installationsfachbetrieb Güther einen schnellen Arbeitsfortschritt auf der Baustelle sicher. Geberit Pluvia Dachwassereinläufe gibt es für so gut wie jeden Dachaufbau. Der Dachspezialist sorgte zusätzlich dafür, dass ein Dampfsperrenabschluss das Eindringen von Feuchtigkeit in die Dachdämmung auf Trapezdachblechen zuverlässig verhindert. Die speziellen Geberit Pluvia Befestigungsschienen erleichtern den Einbau der stumpf geschweißten waagerechten PE-Rohrleitungen, da sie bis zu einer Dimension von DN200 alleine mit dem Hammer ohne anstrengendes Schrauben über Kopf fixiert werden können. ←



↑ Weniger Dachwasser-Einläufe, Raumersparnis durch weniger und ausschließlich senkrecht und waagrecht verlegte Rohrleitungen, schnelle Montage: Bei Großprojekten wie dem Playmobil-Logistikzentrum machen sich die Vorteile von Geberit Pluvia bezahlt.

↓ Laubfang und fein gerasterte Funktionsscheibe halten Laub und Schmutz vom Entwässerungssystem fern.





Das Geberit Pluvia Dachentwässerungssystem

- Dachentwässerung mit Unterdruck
- Hohe Materialersparnis und schnellere Installation
- Bessere Raumausnutzung und Gestaltungsfreiheit
- Reduzierter Wartungsaufwand
- Einfache und sichere Planung

Die Geberit Pluvia Dachwassereinläufe

- Mit 12 oder 25 l/s
 - Jeder Einlauf wird werkseitig auf seine Dichtheit geprüft
 - Clevere Gehäusegeometrie verhindert ein Einströmen von Luft
 - Verwendung auch als Notüberlauf möglich
 - Drehriegelverschluss zur einfachen Montage
-



← Durch die Unterdruck-Dachentwässerung können Leitungen waagrecht ohne Gefälle und damit platzsparend verlegt werden.



→ www.geberit.de/pluvia

Mehr erfahren:



↑ Die Broschüre „Geberit Pluvia“ zum Herunterladen und Bestellen finden Sie unter:

→ www.geberit.de/unterlagen

Technologie & Innovation

Einzigartiges Kompetenz- zentrum

20 Jahre Bauphysikalisches Labor
in Rapperswil-Jona



← Der Laserscanner macht die Schallausbreitung in Räumen genau nachvollziehbar.



↑ Oliver Wolff, Leiter der Bauphysik bei Geberit, misst mit dem Laserscanner die Vibrationen einer Falleitung.

Ein Labor für praxisnahe Versuche und Messungen im Bereich Statik und Akustik – so umschrieb Geberit das neue Bauphysikalische Labor anlässlich der Eröffnung im Oktober 1997.

Das Bauphysikalische Labor (BauLab) am Standort Rapperswil-Jona ist mit seinen zahlreichen Messräumen und technischen Einrichtungen in der Sanitärbranche herausragend. Dies war erst recht der Fall, als es vor 20 Jahren eröffnet wurde. „Der Bau dieses Labors war eine sehr weitsichtige Investition und hat maßgeblich dazu beigetragen, dass Geberit heute als einer der Innovationsführer auf dem Gebiet der Sanitärtechnik wahrgenommen wird“, urteilt Oliver Wolff, Leiter Bauphysik.

Nur nachts oder am Wochenende

Geberit verfügte schon 1997, als das BauLab eröffnet wurde, über ein beachtliches Know-how auf den Gebieten der Bauakustik und der Statik. Das belegt allein die Tatsache, dass im gleichen Jahr die Markteinführung des hoch schalldämmenden Abwassersystems Silent-db20 erfolgte. Die zahlreichen Schallmessungen zur Entwicklung dieses Systems wurden in Messstationen durchgeführt, die sich in kleinen und engen Nebenräumen des Hauptgebäudes in Rapperswil-Jona befanden. Die Versuche konnten nur nachts oder an Wochenenden durchgeführt werden, wenn die Produktionsanlagen im Werk stillstanden. Zudem mussten auch die Heizung und die Ladestationen der Gabelstapler abgeschaltet werden, um die Geräuschpegel im Gebäude auf das erforderliche Niveau zu senken.



↑ Mit dieser akustischen Kamera der neuesten Generation können versteckte Geräuschquellen – beispielsweise in einer Abwasserleitung – exakt lokalisiert werden.

Das BauLab heute – Akustik

Das Bauphysikalische Labor (BauLab) verfügt auf vier Stockwerken über insgesamt 19 Räume für akustische Messungen. Dies ermöglicht die Durchführung von realitätsnahen Prüfungen, welche die Gesamtheit eines Gebäudes berücksichtigen und dabei die vertikale, horizontale und diagonale Ausbreitung des Schalls erfassen. Die Infrastruktur dieser 19 Räume umfasst unter anderem:

- Armaturenprüfstand mit Messraum, in dem nahezu absolute Stille herrscht. Ein längerer Aufenthalt ist für Menschen nur schwer erträglich und zum Glück nicht notwendig. Die ultrasensiblen Mikrofone leiten ihre Signale diskret aus dem Raum
- Prüfstand für die Norm EN 14366. Abwasser-Fallstränge müssen heute in immer mehr Ländern diese Norm erfüllen
- Pluvia Dachentwässerungsanlage für Messzwecke, die über einen geschlossenen Wasserkreislauf betrieben wird
- Möglichkeit, marktspezifische Bausituationen zu simulieren. 2010 wurden im BauLab zehn Badraumsituationen nach länderspezifischen Kriterien aufgebaut, sechs Jahre später waren es bereits 90. Für den Aufbau dieser Situationen werden sämtliche Baumaterialien aus den entsprechenden Ländern importiert
- Schallprüfstände für Duschwannen
- Messgeräte der neuesten Generation: akustische Kamera, Laserscanning, Vibrometrie, Multikanal-Systeme, Kunstkopf für psychoakustische Schallanalysen und vieles mehr



Bauph.- Labor / Statik

← Auf einem neuen Prüfstand kann die Belastbarkeit von Sanitärkeramiken aller Art untersucht werden.

Besucher aus aller Welt

Das neue Laborgebäude wurde auf einer offenen grünen Wiese errichtet, mehrere hundert Meter vom Hauptgebäude entfernt. Der größte Teil des vierstöckigen Baus wurde von der Umgebung akustisch entkoppelt, damit weder Verkehrslärm noch andere Außengeräusche die Schallmessungen beeinträchtigen. Ferner wurde das Gebäude so konstruiert, dass räumliche Veränderungen jederzeit und nahezu uneingeschränkt vorgenommen werden können. Die Investitionen für den Neubau und erste Infrastrukturen beliefen sich auf mehr als 4 Mio. Franken.

Kaum hatte das BauLab seinen Testbetrieb aufgenommen, kamen auch schon die ersten Besucher: Kunden und Fachleute aus aller Welt, Mitarbeitende, Studenten und andere mehr. „Seit etlichen Jahren liegt die jährliche Besucherzahl bei etwa 4.000“, sagt Paul Bürgi, der seit 14 Jahren im BauLab als Fachspezialist für Akustik tätig ist. „Auch wenn wir uns über das große Interesse an unserer Arbeit freuen, stellen die Besucherführungen für die laufenden Tests und Schallmessungen eher eine Behinderung dar.“ Hinderlich ist auch die Bautätigkeit, die mit dem Wachstum der Stadt Rapperswil-Jona in den letzten 20 Jahren immer näher an das Laborgebäude herangerückt ist. Aus diesem Grund ist es absehbar, dass gewisse Schallmessungen künftig wieder vermehrt abends und nachts durchgeführt werden müssen.

Seit 20 Jahren unfallfrei

Von solchen Umweltfaktoren unbeeinflusst sind die statischen Versuche und Messungen, für die das BauLab ebenfalls konzipiert ist. So verfügt das Labor unter anderem über einen fünf Meter hohen, sieben Meter breiten und rund sieben Tonnen schweren Kraftrahmen, mit dem die Belastbarkeit von raumhohen Installationswänden gemessen werden kann. Ferner werden in den Laborräumen auch standardisierte Belastungsprüfungen durchgeführt. So wurden die allermeisten Komponenten der bewährten und erfolgreichen Installationssysteme von Geberit hier auf Herz und Nieren getestet.

Das Arbeiten mit hohen Gewichten und Belastungen erfordert viel Umsicht und einen kühlen Kopf. „Es kann vorkommen, dass ein Dübel aus der Wand reißt, wenn 400 kg auf einem Installationsrahmen lasten“, erzählt René Gmür, der seit 18 Jahren als Fachspezialist die Statiktests durchführt. „Deshalb kommt die Sicherheit immer zuerst. Das zahlt sich aus – wir hatten in den 20 Jahren, seit es das BauLab gibt, keinen einzigen Arbeitsunfall.“



↑ Ein Geberit Duofix Installationselement wird mit 400 kg belastet. Die dabei auftretenden Verformungen werden dank dem Laserlicht gut messbar.



↑ René Gmür, Statikspezialist im BauLab, testet das seitliche Belastungsvermögen einer Urinaltrennwand.

Das BauLab heute – Statik

Für statische Messungen verfügt das BauLab über mehrere, zum Teil stockwerkübergreifende Räume und Infrastrukturen:

- 5,4 m × 6,7 m großer Kraftrahmen. Innerhalb der extrem starren und verwindungssteifen Konstruktion dieses Rahmens kann die Belastung von raumhohen Wänden simuliert und gemessen werden
- Computergesteuerter und völlig eingehauster Druckprüfstand für Keramiken. Hier kann eine Belastung von bis zu 500 kg simuliert werden
- 3D-Roboterarm für Statikprüfungen von Installationssystemen
- Mobile Krane zur hydraulisch gesteuerten Absenkung von Gewichten
- Laserlichtquellen für Statikprüfungen

Standen bis vor kurzem vor allem die Installationssysteme von Geberit im Fokus der statischen Tests und Messungen, werden heute im BauLab auch Waschtisch-, Bidet- und WC-Keramiken auf ihre Belastbarkeit geprüft. Die Statikspezialisten haben zu diesem Zweck einen neuen Prüfstand gebaut. Überhaupt verfügt das BauLab sowohl auf dem Gebiet der Akustik als auch der Statik über modernste Messtechnik. „Wir investieren Jahr für Jahr in unsere Messtechnik und sind diesbezüglich auf dem neuesten Stand der Technik“, bestätigt Oliver Wolff. ←

Badsanierung: Mehr drin, als man denkt!

Kunden mit Zusatzangeboten
Mehrwert bieten



← Bei Janssen Sanitär + Heizung e.K. fühlt sich jeder Gast willkommen. Mit ihrer herzlichen Art sorgen Stefanie und Wolfgang Wurster für eine lockere Stimmung im Beratungsgespräch.

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 Potenzial für SHK-Betriebe. Denn Kunden, die heute in eine neue Badausstattung investieren, wollen sich darin in den nächsten 20 Jahren wohlfühlen. Für Wolfgang und Stefanie Wurster, Geschäftsführer von Janssen Sanitär + Heizung e. K. in Heidelberg, sind Kundenverständnis und Fingerspitzengefühl die wichtigsten Faktoren für einen nachhaltigen 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

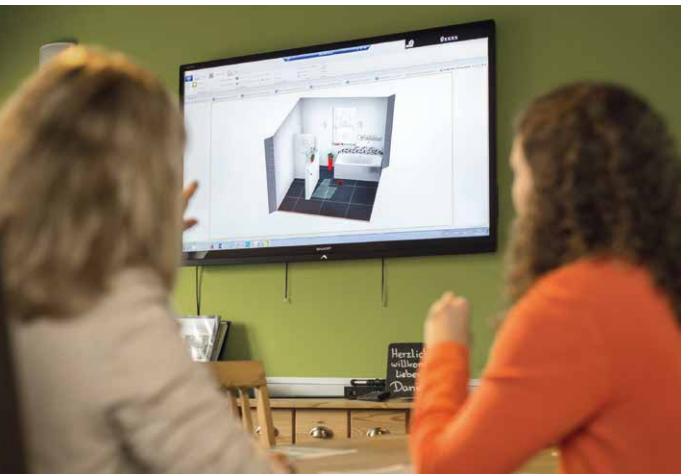
„Viele unserer Kunden sind zwischen 50 und 60 Jahre alt und finanziell gut aufgestellt, wenn sie über eine Modernisierung oder Komplettsanierung ihres Badezimmers nachdenken. In erster Linie muss ihr Bad zwar im Alltag praktisch sein, darf aber durchaus komfortabel eingerichtet und schick werden. Ein 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 Weise, wie das Unternehmen an eine Sanierungsanfrage herangeht. „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.

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 auch zu schätzen. Entsprechend erstellen wir ein Gesamtangebot, in dem Produktpreise und Handwerkerleistungen aufsummiert sind. Eine Badsanierung gibt es bei uns ab circa 25.000 Euro. Der Vorteil für uns liegt darin, dass wir mit unseren Kunden nicht über Einzelpreise, etwa von Dusche, Waschtisch oder WC, verhandeln, sondern den Komplettservice betrachten. Je nach Auftrag sind 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 stattdessen auf Vertrauen und Zuverlässigkeit als fairer Partner für die Kunden.

Badräume 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-Real-

ty-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 wohllich 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 und Wolfgang Wurster nehmen sich im Beratungsgespräch viel Zeit, um auf die individuellen Wünsche des Kunden einzugehen – damit aus Badezimmern echte Wohlräume werden.



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 Probe liegen 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. ←

Janssen Sanitär + Heizung e. K.

1962 gründeten die Eheleute Janssen das Handwerksunternehmen Janssen Sanitär + Heizung e. K. 2002 übernahmen Wolfgang und Stefanie Wurster den Familienbetrieb und bauen ihn seither erfolgreich aus. Als Partner für Wärme und Wasser ist das Unternehmen mit seinen 30 Mitarbeitern fest in der Region Heidelberg verwurzelt.

→ www.janssen24.de

Mehrwertverkauf

Kunden begeistern

Mit Design und Funktion aus einer Hand

Bodenebene Duschen
Clevere Lösungen für komfortable Duschen.

Betätigungsplatten und Geruchsabsaugung
Schicke Badezimmer, frische Luft.

Dusch-WCs
Mit besonders sanftem und gründlichem Duschstrahl.

Spültechnik, Betätigungsplatten und Geruchsabsaugung
Sanitärtechnik und Designs, die perfekt zusammenpassen.



**Spiegel und
Spiegelschränke**
Klare Sicht, clevere
Beleuchtungskon-
zepte, intelligenter
Stauraum.

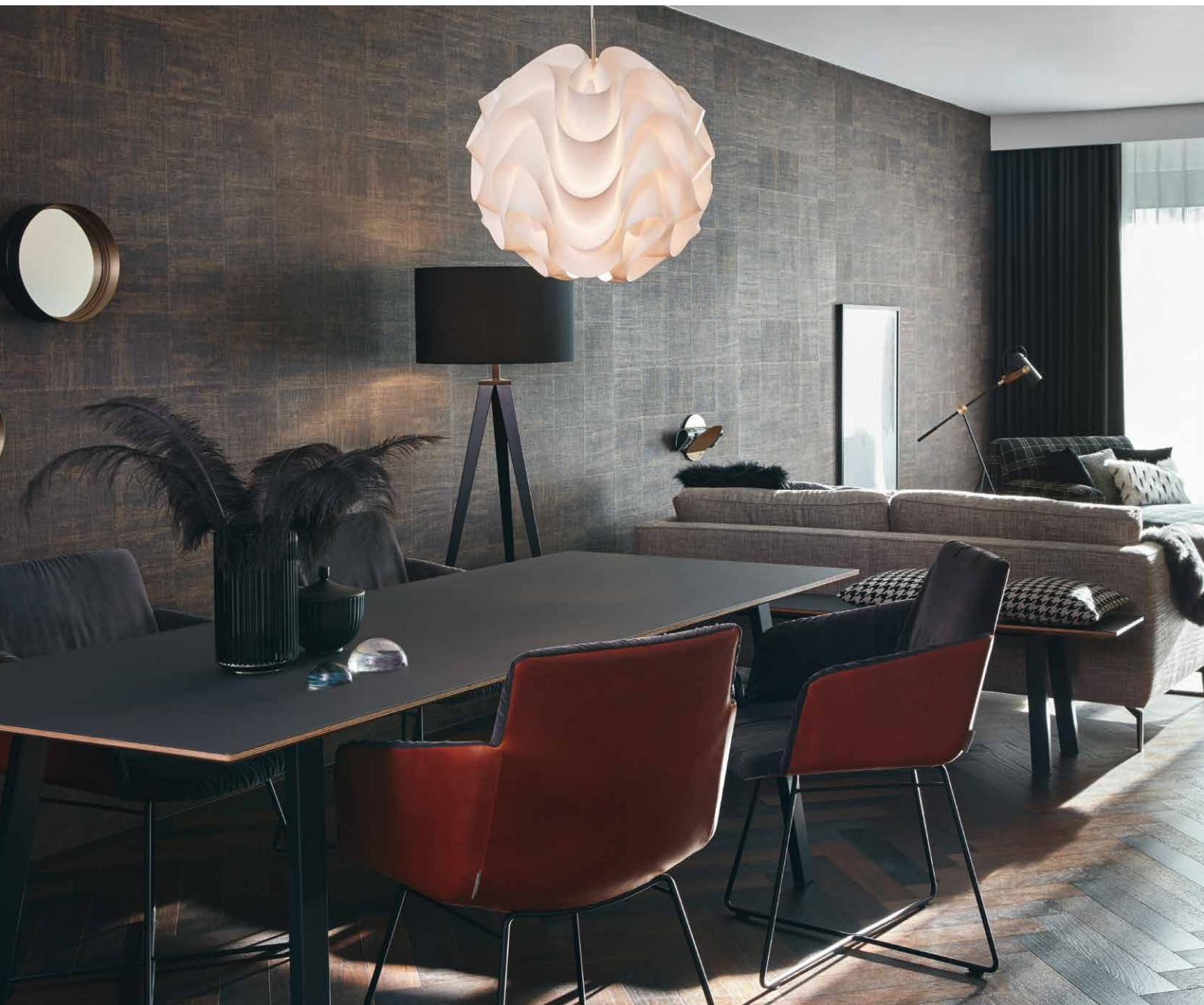
**Durchdachte
Badmöbel**
Großzügiger Stau-
raum, platzsparend
untergebracht.

Spülrandlose WCs
Keine Chance für
versteckte Ablage-
rungen.

**Hygienische und
haltbare Keramiken**
Design und Qualität für
jeden Einrichtungsstil.

Mit Produkten von Geberit und Keramag bieten Sie Ihren Kunden Badausstattungen, Einrichtungen und Wohlfühl-Funktionen, die sie begeistern. Sanitärtechnik und Design passen zusammen und lassen sich so zusammenstellen, dass jeder Kunde sein Traumbad verwirklichen kann. Wir unterstützen Sie dabei, Ihren Kunden nicht nur mehr Produkte, sondern auch mehr Wert und mehr Lebensqualität zu verkaufen. Zum Beispiel mit dem Bad-Journal, das auf über 400 Seiten Inspirationen, Ideen und Informationen rund ums Bad liefert. Nutzen Sie das Bad-Journal im Verkaufsgespräch. Es hilft Ihren Kunden, schneller zu einem Badstil und einer Ausstattung zu finden, in denen sie sich wohlfühlen und die für viele Jahre Bestand haben.

→ www.geberit.de/badjournal



Gentlemen willkommen

„Classic Monochrom“ in der WOHNIDEE-Suite
im Radisson Blu Hotel in Frankfurt am Main



← Klassischer Charakter in warmen dunklen Farben, gepaart mit dem Komfort von heute: die WOHNIDEE-Suite „Classic Monochrome“ im Radisson Blu Hotel Frankfurt.

Der erste Eindruck: Ob hier schon James Bond seinen berühmten Martini geschlürft hat? Der zweite Eindruck: In der WOHNIDEE-Suite „Classic Monochrome“ trifft der Stil einer eleganten Epoche auf Ideen mit Zukunft, die begeistern.



↑ Versenkbarer Fernseher: moderner Komfort in klassischem Ambiente.



↑ Stilvoller Arbeitsplatz mit inspirierendem Blick über die Frankfurter City.

Hätte Sean Connery als James Bond in der „Classic Monochrome“-Suite im Frankfurter Radisson Blue Hotel Station gemacht, er hätte sich auf Antrieb wohlgefühlt. Dunkle, aber warme Farben in Schwarz-, Braun- und Grau-Nuancen bestimmen das Ambiente. Mid-Century-Anleihen mit Holz und Messing, Federdekos oder filigrane Beimöbel bestimmen den Stil. Mit runden Formen und Glanzeffekten brechen Accessoires wie Spiegel, Leuchten, Couchtisch oder Zeitschriftenhalter den maskulinen Grundcharakter der Einrichtung und bilden den passenden Rahmen für einen stilvollen Cocktail zu zweit.

Stilvoll bis ins Detail: das Gästebad

Im separaten Gästebad schaffen Hahnentritt-Muster an der Wand Mid-Century-Atmosphäre. Sogar die Lichtschalter sind passend in Schwarz-Weiß gehalten. Das klassischrunde Aufsatzbecken Keramag Preciosa steht in spannendem Kontrast zum geometrisch klaren, rechteckigen Keramag Xenos² Wand-WC.



↑ Viel Raum für zwei: Keramag Xenos² Waschtisch mit passendem Unterschrank, der im Sitzen Beinfreiheit gewährt.

Fließender Übergang zum Wellness-Bereich

Der Wellness-Bereich folgt dem Wohn- und Schlafbereich optisch. Er öffnet sich mit einer Glasfront, die sich formal an das gegenüberliegende, offene Regal auf der Rückseite der Stirnwand zum Bett anlehnt. Wer sich mehr Privatsphäre wünscht, der zieht einfach einen dunklen Vorhang vor die Front. Das Bad selbst greift mit Hahnentritt-Muster und dem Kontrast von dunklen und hellen Fliesen den Mid-Century-Charakter der „Classic Monochrome“-Suite auf. Dazu passen die Retro-Glühlampen, die trotz klassischer Optik energiesparend sind. Sie geben einen Hinweis, wohin die Reise im Bad geht: zurück in die Zukunft.

Bewegungsfreiheit und Komfort auf höchstem Niveau

Bereits durch seine Abmessungen unterscheidet sich der Wellnessbereich der „Classic Monochrome“-Suite von den Hotelbädern, wie sie Mitte des 20. Jahrhunderts üblich waren. Er bietet Bewegungsfreiheit

und Komfort auf hohem Niveau. Waschtisch und Unterschrank aus der Xenos² Badserie von Keramag erstrecken sich über eine Breite von zwei Metern, der Unterschrank ist flach gehalten und bietet daher auch im Sitzen Beinfreiheit. Zusätzlichen Stauraum bieten anschließende Seitenschränke. Matte und glänzende Oberflächen bilden angenehme Kontraste. Für eine stilvolle Entwässerung der mit Rauchglas abgetrennten Dusche sorgt die Duschrinne Geberit CleanLine in Edelstahl, deren innovatives Konzept die Reinigung wesentlich erleichtert. Die Kopfbrause in Blütenform ist eine Sonderanfertigung des Kludi-Modells Fizz. Die frei stehende Wanne Keramag Mattis aus dem haptisch angenehmen Mineralwerkstoff Resin Stone wird zusammen mit der schwarzen Kludi-Armatur Balance zu einem echten Highlight im Bad. Dahinter sorgt eine puristisch schwarze Wandheizung für die richtigen Wohlfühl-Temperaturen. Ein weißer Handtuchwärmer umschließt sie wie die Schleife einer Geschenk-Verpackung.

Geberit AquaClean Mera: James Bonds genialer Techniker Q lässt grüßen

Die Rolle als Highlight muss sich die Wanne allerdings mit dem Dusch-WC Geberit AquaClean Mera teilen, das in einem abgetrennten WC-Raum auf die Gäste wartet. Automatisch öffnender und schließender WC-Deckel, sanftes Orientierungslicht, ein besonders sanfter WhirlSpray-Duschstrahl, Ladydusche, Föhn und eine Geruchsabsaugung: Bei der technischen Ausstattung des Dusch-WCs hätte James Bond wohl vermutet, dass sein genialer Techniker Q die Finger im Spiel hatte. Dazu passend gibt es ein Wandpaneel und die berührungslöse Spülauslösung Geberit Sigma80 für eine komfortable und einfache Bedienung. ←

→ Entspannung pur: frei stehende Wanne mit attraktiver bodenstehender Armatur von der Firma Kludi.



↑ Nicht nur technisch ein Highlight: Geberit AquaClean Mera für höchsten Komfort.



↓ Stil bis ins Detail: Steckdosen und Schalter greifen das Schwarz-Weiß-Design des Hahentritt-Musters an der Wand auf.



„Classic Monochrome“-Suite im Radisson Blu Hotel in Frankfurt am Main

Bauherr: Radisson Blu Hotel Frankfurt am Main

Ausführender Betrieb: S + H Stelzig GmbH, Nürnberg

Architekt: JOI-Design Innenarchitekten GmbH

Installierte Geberit Produkte:

Wellness-Bereich

→ Waschtisch, Badmöbel, Lichtspiegel: Keramag Xenos²

→ Dusche: Geberit CleanLine20 Duschrinne

→ Wanne: Keramag Mattis

→ WC: Dusch-WC Geberit AquaClean Mera, Betätigungsplatte Geberit Sigma80, WC-Element Geberit Duofix

Gäste-WC

→ Waschtisch: Aufsatzschale Keramag Preciosa

→ WC: Wand-WC Keramag Xenos², Betätigungsplatte Geberit Sigma80, WC-Element Geberit Duofix

→ Lichtspiegel: Keramag Option

→ www.radissonblu.com

→ www.stelzig-haustechnik.de

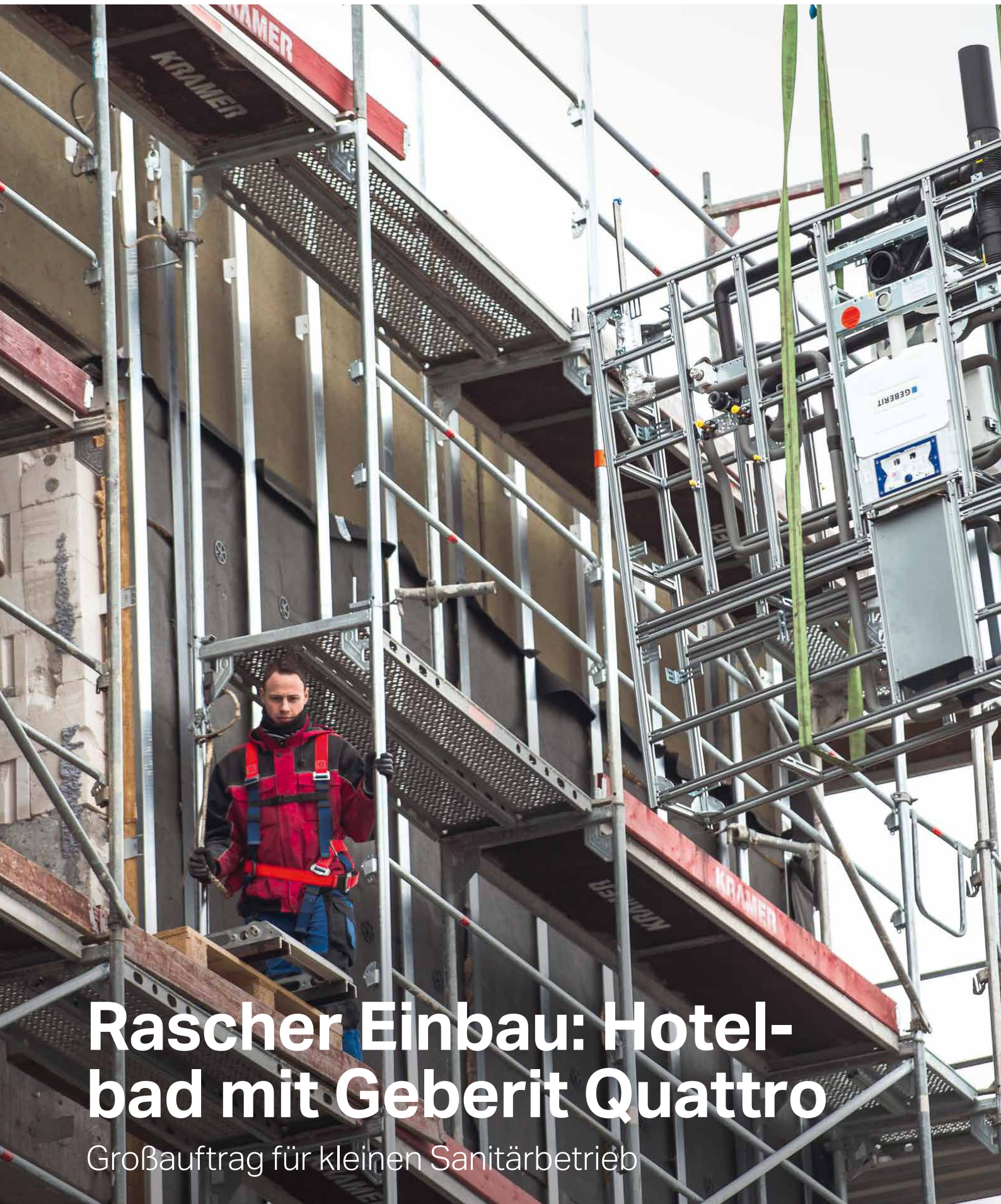
→ www.JOI-Design.com

Baufaufgabe:



Hotels und Gastronomie

→ www.geberit.de/baufaufgaben



Rascher Einbau: Hotel- bad mit Geberit Quattro

Großauftrag für kleinen Sanitärbetrieb



← Gut gesichert nimmt ein Installateur des Sanitärbetriebs Weigner das Komplettsystem Geberit Quattro in der 4. Etage in Empfang.



↑ Mit einem Kran werden die Geberit Sanitärwände in das Monteurlotel gehoben.

Der Umbau eines Bürogebäudes zu einer Unterkunft für Monteure war für den Sanitärinstallateur Daniel Weigner eine echte Herausforderung. Mit nur vier Installateuren und einem engem Zeitplan waren die Startbedingungen schwierig. In einem knappen halben Jahr mussten Sanitärinstalltionen für 85 Bäder eingebaut sein – hohe Anforderungen an Brand- und Schallschutz inklusive. Geberit Quattro lieferte die Vorteile zur fristgerechten Ausführung.

Im neuen Monteurhotel in der Dannstadter Straße in Mannheim entstehen auf fünf Etagen 85 möblierte Zimmer mit Bad. Je zwei Bäder grenzen aneinander und teilen eine gemeinsame Installationswand, in der sich die gesamte Sanitärtechnik verbirgt. „Das Bauprojekt erschien uns zu Beginn fast eine Nummer zu groß. Wir brauchten eine Lösung, mit der wir auf der Baustelle zeitsparend arbeiten können und nicht zu viele Mitarbeiter binden. Die Qualität durfte darunter aber nicht leiden. Die industrielle Vorfertigung der GIS Installationsysteme bei Geberit hat uns die Arbeit sehr erleichtert“, erklärt Daniel Weigner seine Motivation, den Bauauftrag anzunehmen.

Geberit Quattro – geprüftes Komplettsystem aus einer Hand

Geberit Quattro ist ein Komplettsystem für Installationschächte und -wände, das je nach Bauanforderung die Installationssysteme Geberit GIS oder Duofix Systemwand, die Trinkwasser- und Heizungssysteme Geberit Mepla, Mapress oder PushFit sowie die schallopptimierten Abwassersysteme Geberit Silent-db20, Silent-PP oder Silent-Pro zu einem Komplettsystem kombiniert. Es kann individuell auf die jeweiligen Anforderungen der Bauaufgabe zugeschnitten werden und ist somit flexibel einsetzbar. Das Komplettsystem erfüllt die vier bauordnungsrechtlichen Grundanforderungen Schallschutz, Brandschutz, Feuchtigkeitsschutz und Statik – daher der Name „Quattro“. Geberit Quattro ist als Komplettsystem geprüft, das heißt, es wird lediglich eine Übereinstimmungserklärung für das Komplettsystem benötigt anstatt einzelner Nachweise für alle verwendeten Kompo-

nenten. Das vereinfacht und beschleunigt den Bauablauf. Geberit Quattro erfüllt die Brandschutzprüfung und die Verwendungsnachweise (abP) F30 und F90 für Installationswände sowie die allgemeine bauaufsichtliche Zulassung (abZ) I 30 und I 90 für feuerwiderstandsfähige Installationschächte.

Zeitsparende Installation dank Vorfertigung

Um den zeitlichen Aufwand auf der Baustelle möglichst gering zu halten und den Auftrag auch mit wenig Manpower in der vorgesehenen Zeit umzusetzen, entschied sich Weigner für die industrielle Vorfertigung der Sanitärwände. Im Geberit Werk in Lichtenstein (Sachsen) wurden die Geberit GIS Installationswände für das Monteurhotel maßgeschneidert als Geberit Quattro mit den Komponenten Geberit Mapress Edelstahl sowie Geberit Silent-db20 vorgefertigt. Auch die Unterputz-Spülkästen und Anschlüsse für WC, Dusche und Waschtisch waren bereits ab Werk in die Systemwand integriert. „Wir haben einen sehr hohen Grad der Vorfertigung gewählt. Die Installationswände hatten mit einem Format von 2,5 x 2 Meter die größtmögliche Breite und Höhe, die für das Monteurhotel möglich war“, fasst Weigner zusammen. Die Anlieferung der anschlussfertigen, zertifizierten Komplettsysteme erfolgte an zwei festgelegten Lieferterminen. Per Kran wurden die Installationswände in das Gebäude gehoben und sicher verstaut. Nach und nach konnten die Installateure anschließend die Sanitärwände an die dafür vorgesehenen Stellen bringen, an Wand und Boden befestigen und die jeweiligen Hauptstränge und Leitungen miteinander verbinden. „Durch die industrielle Vorfertigung konnten wir in nur zwei Monaten die



← Die industriell vorgefertigten Sanitärwände Geberit Quattro für die 85 Hotelbäder werden an zwei Liefertagen per LKW auf die Baustelle geliefert.

↓ Eine Installationswand von Geberit enthält neben den gemeinsam genutzten Trinkwasser- und Abwasserrohren auch die Anschlüsse für je zwei Duschen, Waschtische und WCs.



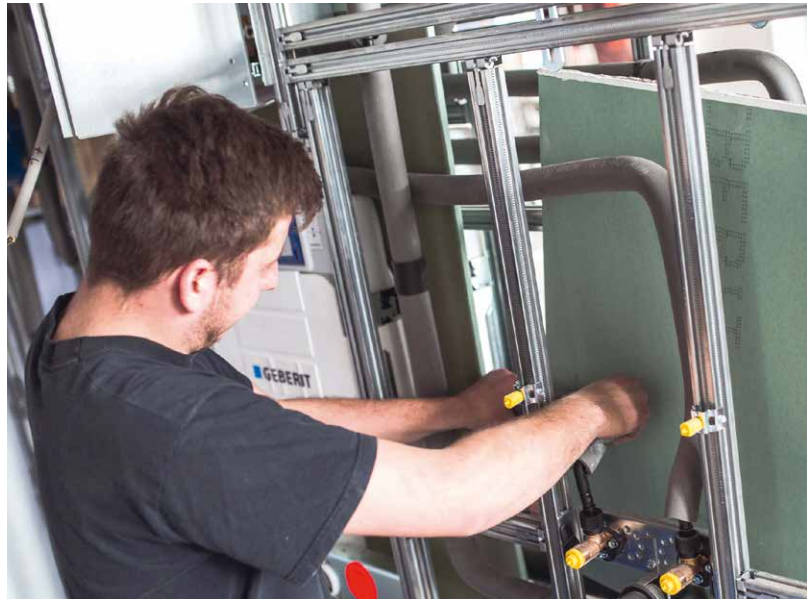
Sanitärinstallationen in den 85 Zimmern einbauen. Mit der Montage aller Einzelteile vor Ort hätten wir etwa vier bis fünf Monate gebraucht“, erklärt Daniel Weigner die Zeitersparnis für seinen Betrieb.

Brandschutzanforderungen übertroffen

Ursprünglich sollten die Trennwände im Badezimmer die Brandschutzanforderung F30 erfüllen. Im Monteurhotel erfüllen die Geberit Installationswände für je zwei aneinandergrenzende Badezimmer mit Geberit Quattro sogar die Feuerwiderstandsklasse F90 und sind somit feuerbeständig über eine Dauer von mindestens 90 Minuten. Das kommt daher, dass die Systemwände auf beiden Seiten beplankt und dazwischen mit Steinwolle gefüllt sind, wodurch sie besonders isoliert sind. Angenehmer Nebeneffekt der Geberit Installationswände in den Badezimmern: Die Bäder auf beiden Seiten nutzen dieselben Trink- und Abwasserrohre. Das spart Platz im Vergleich zur Installation einer vollständigen Systemwand pro Badezimmer. Hotelgäste kommen so in den Genuss größerer Duschen als ursprünglich vorgesehen.

Starker Partner Geberit

Mit Geberit hat Daniel Weigner einen passenden Partner für das Bauprojekt gefunden, um mit effizient eingesetzter Manpower den Auftrag erfolgreich umzusetzen. Dank der industriellen Vorfertigung der Sanitärwände mit Geberit GIS und dem Komplettsystem Geberit Quattro, gelang die Installation sogar schneller als geplant. ←



↑ Die Installateure fügen GIS Paneele zwischen gegenüberliegenden Montageelementen ein.

Monteurhotel Mannheim

Bauherr: Ahmet Dedeoglu

Ausführender Betrieb: Weigner Wasser Wärme Luft, Ludwigshafen

Installierte Geberit Produkte:

- GIS – IV als Quattro F90
- GIS
- Silent-dB20
- Mapress Edelstahl

→ www.wegner-shk.de

→ www.geberit.de/quattro

Baufaufgabe:



Hotels und Gastronomie

→ www.geberit.de/baufaufgaben

Mehr erfahren:



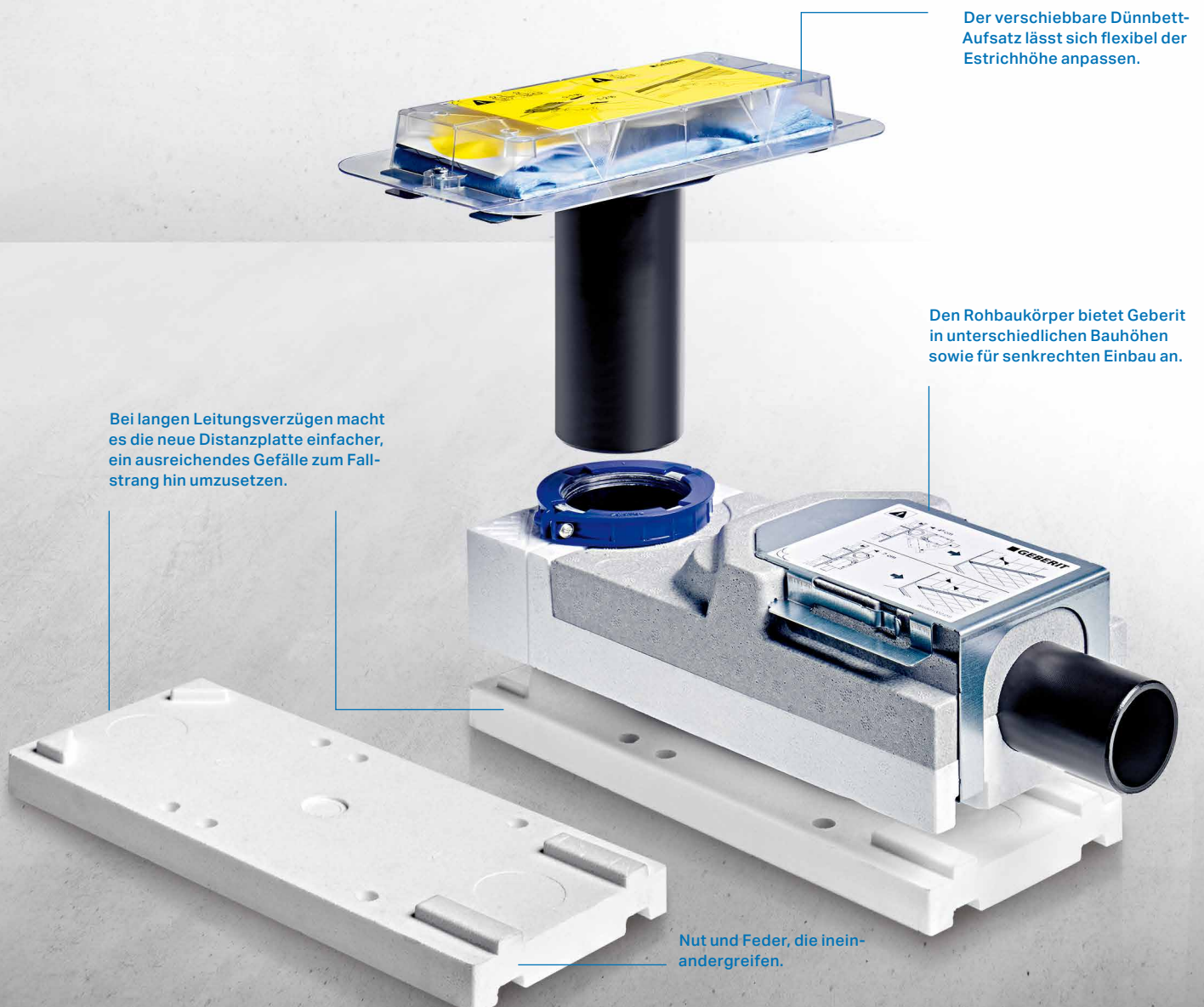
↑ Die Produktlinienbrochure „Geberit Installationssysteme“ zum Herunterladen und Bestellen finden Sie unter:

→ www.geberit.de/unterlagen

Aus Kundenwünschen werden Produkte

Warum Geberit den Installateuren genau zuhört

Wie kann man gute Produkte und Lösungen noch besser machen? Durch Forschung und Entwicklung einerseits. Und andererseits durch gutes Zuhören. Bei Geberit fließen viele Ideen und Wünsche unserer Kunden direkt in die Produkte ein. Ein gutes Beispiel ist das neue Zubehör für die beliebte Duschrinne Geberit CleanLine.





Oft haben Kunden die besten Ideen: Fachgespräch zwischen einem Installateur und einem Geberit Techniker bei einer Praxiserprobung.



Der Grundkörper der Geberit CleanLine Duschrinne ist schalldämmend eingebettet mit einem Geruchsverschluss und einer Siphonierhöhe von 50 mm oder 30 mm. Beim Einbau müssen die Installateure lediglich darauf achten, dass die Anschlussleitung zum Fallstrang ein ausreichendes Gefälle aufweist. Doch was, wenn etwa im Neubau oder bei umfassenden Modernisierungen eine ausreichende Aufbauhöhe des Fußbodens sowieso eingepplant ist?

Aufbauhöhe flexibel der Bausituation anpassen

Damit das Wasser zuverlässig und schnell abgeleitet werden kann, muss bei längeren Anschlussleitungen ein ausreichendes Gefälle gewährleistet sein. Bei größeren Distanzen zum Fallstrang konnte das nicht immer sichergestellt werden. Doch findige Installateure wussten sich zu helfen: Sie

haben einfach Bretter unter den Grundkörper gelegt. Parallel wurde der Wunsch nach einer flexibleren Einbauhöhe auch direkt an Geberit herangetragen. Geberit hat auf diesen Bedarf reagiert und dafür ein geprüftes System entwickelt: die neue Distanzplatte, die perfekt unter den Grundkörper passt.

Neue Distanzplatte im Lieferumfang enthalten

Die neue Distanzplatte ist ab sofort im Lieferumfang der Geberit CleanLine mit 50 mm Siphonierhöhe enthalten, sie muss nicht extra geordert werden und es fallen auch keine Zusatzkosten an. Wird sie nicht gebraucht, kann sie einfach entsorgt werden. Ebenfalls bereits im Lieferumfang eingeschlossen sind längere Befestigungsschrauben, die für den höheren Aufbau passen. So profitieren künftig alle von den Ideen der Sanitärprofis. ←

→ www.geberit.de/duschen

Mehr erfahren:



↑ Die Geberit Produktlinienbroschüre „Bodenebene Duschen“ zum Herunterladen und Bestellen finden Sie unter:

→ www.geberit.de/unterlagen

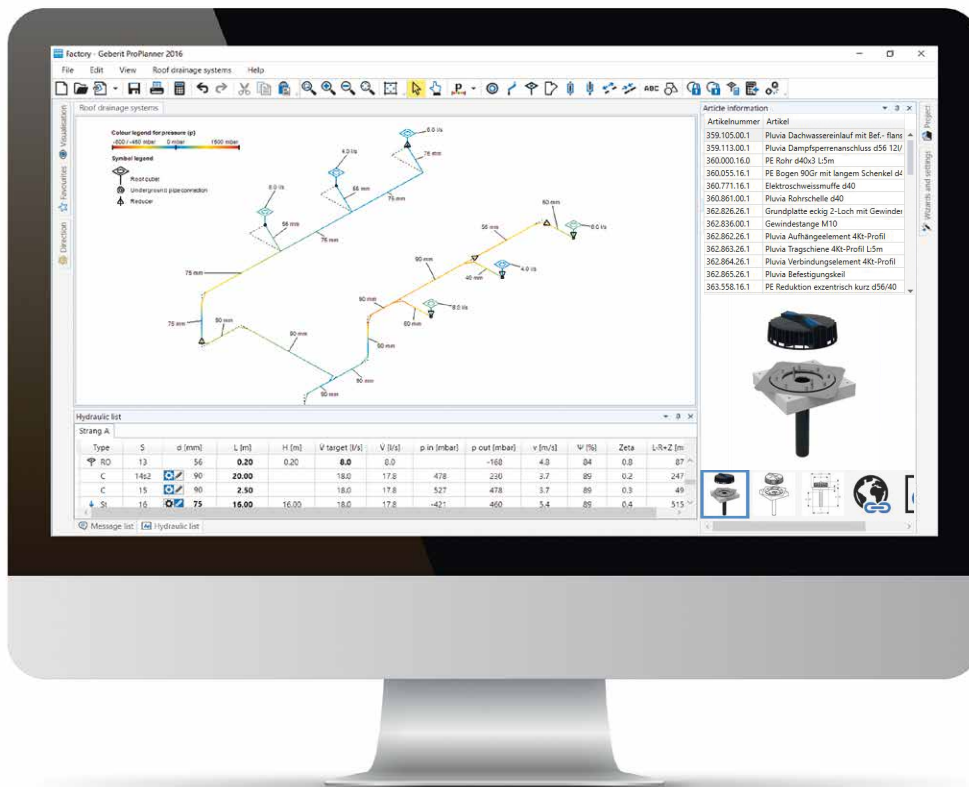
Herr Herborn, was machen Sie da eigentlich?

Ich habe gerade ein spannendes Beratungsgespräch mit Endkunden zum Thema Geberit AquaClean Dusch-WCs geführt. Im Rahmen eines Pop-up Hotel-Events bringt Geberit interessierten Verbrauchern einen Nachmittag lang unter dem Motto „Daily Dose Of Spa“ tägliche Wohlfühl-Momente nahe. Es hat Spaß gemacht, als Moderator durch ein Programm zu führen, in dem die Gäste Spa-Tipps für zuhause und eine Menge Neues für die kleinen Verwöhn-Momente im Alltag mitnehmen können. Und es ist spannend, ihnen die Idee einer ganz besonderen Art der Körperpflege nahezubringen und sie von den Vorzügen des AquaClean Dusch-WCs zu überzeugen – im exklusiven Rahmen eines Hotels, das Privatsphäre bietet und Lust macht, die Reinigung mit Wasser selbst auszuprobieren. Ihre Begeisterung war ansteckend – siehe die spontanen Kommentare auf dem Spiegel hinter mir! Als Regionalverkaufsleiter freue ich mich auf weitere Maßnahmen und Events, mit denen ich für unsere Kunden in den Vorverkauf gehen kann!



Geberit Pluvia-Plugin

Unterdruck-Dachentwässerung direkt in Autodesk® Revit® planen



Die hydraulische Berechnung der Geberit Pluvia Unterdruck-Dachentwässerung können Sie direkt in Autodesk Revit vornehmen. Geberit stellt Ihnen dafür ein speziell entwickeltes Pluvia-Plugin zur Verfügung.

Das Autodesk® Revit®-Plugin bescheinigt mit einem hydraulischen Nachweis die Dimensionierung der Dachentwässerungsanlage. Es arbeitet analog zur hydraulischen Berechnung im Planungsmodul Dachentwässerung des Geberit ProPlanner. Mit dem Plugin ersparen Sie sich den Wechsel zwischen unterschiedlichen Softwarelösungen und können Ihre BIM-Planung auf einer Plattform vornehmen.

Funktionsumfang des Autodesk® Revit®-Plugin

- Plugin mit benutzerfreundlichem Ribbon für Autodesk® Revit® 2016 und Autodesk® Revit® 2017
- Hydraulische Berechnung direkt in Autodesk® Revit®
- Automatische Dimensionierung der geplanten Dachentwässerungsanlage
- Hydraulischer Nachweis inklusive Stückliste als PDF-Download

Lizenzierung

Für den Einsatz des Geberit Pluvia-Plugins benötigen Sie eine gültige Geberit ProPlanner Lizenz. Die Lizenzdatei können Sie ganz einfach aus der Geberit ProPlanner Software exportieren unter dem Menüpunkt „Hilfe – Lizenzverwaltung – Lizenzdaten“.

Sollten Sie noch nicht über eine Geberit ProPlanner Lizenz verfügen, können wir sie Ihnen per E-Mail zusenden.

Hier geht es zum Online-Bestellformular für den Download-Link des Geberit Pluvia-Plugin für Autodesk® Revit®:

→ www.geberit.de/plugin

Geberit Dachentwässerung Pluvia

■ GEBERIT

Let it rain.



4 0254161309192

Urheberrechtlich geschützt. Nachdruck oder
Veröffentlichung, auch durch elektronische Medien,
auch auszugsweise nur mit Genehmigung Geberit
Vertriebs GmbH, Pfullendorf. → 959-459 00.112.17175.5

Dachentwässerung auf höchstem Niveau.



**KNOW
HOW
INSTALLED**

Geberit hat neue Pluvia Dachwassereinläufe in kompakterer Bauweise und ergonomischen Design entwickelt. Die clevere Plattformstrategie reduziert die Anzahl der Sortimentsteile erheblich und vereinfacht damit die Lagerhaltung für Verarbeiter und Händler. Der neue Drehriegelverschluss erleichtert die Montage und Wartung. Für die einfache und schnelle Planung stellt Geberit BIM Daten für Autodesk®-Revit® sowie ein Plugin für die hydraulische Berechnung bereit.

→ www.geberit.de/pluvia