

KNOW -HOW

KUNDEN-
MAGAZIN
DEZEMBER 2018

AUS KERAMAG WIRD GEBERIT
**INSTALLATIONS-
TECHNIK UND
BADAUSSTATTUNG
AUS EINER HAND**

MEGATREND URBANISIERUNG
**DIE ZUKUNFT
DES WOHNENS**

ZUM TITELBILD

Die Verbindung von Sanitärtechnik und funktionalem Design unter der Marke Geberit bringt für alle am Bau Beteiligten spürbare Erleichterungen, das erwartet Thomas Brückle, Bereichsleiter Marketing der Geberit Vertriebs GmbH.

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

BILDER

Hunger & Simmeth GmbH (Titel, Seiten 4, 12/13)

www.cabinspacey.de (Seiten 18/19 oben)

Fotograf, Philipp Obkircher (Seiten 18/19 unten)

SchwörerHaus (Seiten 4, 21 unten)

Ben Huggler (Seiten 44/45)

schmidstudios, Stefan Schmid (Seiten 4, 46 – 49)

David Franck Photographie (Seiten 4, 50/51)

© Victor J. Papanek Foundation; Schenkung von

Nicolette Papanek (Seite 52)

© Vitra Design Museum, Foto: Thomas Dix

(Seite 53 oben)

© Vitra Design Museum, Design: Daniel Streat,

Visual Fields (Seite 53 links)

Jörg Heikhaus (Seiten 54/55)

Frank Müller, Imspot mediaproduction

(Seiten 32/33)

Sándor Kotyrba (Seiten 34 – 37)

GettyImages, martinwimmer (Seiten 14/15)

GettyImages, Compassionate Eye Foundation/

Steven Errico (Seite 16)

iStock, yehor (Seite 17 oben)

iStock, JohnnyGreig (Seite 17 unten)

GESTALTUNG

Nantscheff + Haller

Agentur für Marketing, Beratung
und Werbung GmbH, Ulm

DRUCK

AZ Druck und Datentechnik GmbH,
Kempten

22 KOMPETENZ SANITÄRRÄUM- PLANUNG

54 GEWINNSPIEL KUNST UND BAD

- 03 Editorial
- 04 Macher der Ausgabe
- 05 News / Termine
- 06 Geberit NeuheitenTreff 2019
- 12 Geberit ONE
- 14 Wohntrends
- 22 Kompetenz Sanitärraumplanung
- 27 Kleine Bäder
- 28 Lichtkonzepte
- 32 Referenz
- 34 Geberit Mapress
- 38 Verkaufsaktion
Geberit AquaClean
- 40 Blogger@AquaCleanSpace
- 44 Referenz
- 46 Seminarprogramm
- 50 wirsindhandwerk.de
- 52 Politics of Design
- 54 Gewinnspiel Kunst und Bad
- 56 Baustellen-Helfer
- 58 Was macht eigentlich?
- 59 Technik-Tipp



Clemens Rapp
Geschäftsführer Geberit Vertriebs GmbH

SEHR GEEHRTE KUNDINNEN UND KUNDEN, 2019 VOLLZIEHEN WIR DEN MARKENWECHSEL VON KERAMAG ZU GEBERIT.

Damit vereint unser Unternehmen bewährte Installationsstechnik hinter der Wand und funktionales Design davor unter dem Dach einer starken Marke. Geberit bietet dann aus einer Hand alles, was moderne Bäder leisten können.

Erleben Sie im kommenden Jahr, welche Perspektiven das Zusammenspiel von Technik und Design für das Bad von heute und morgen bietet. Wir präsentieren Ihnen die Produktinnovationen auf dem Geberit NeuheitenTreff 2019. Seien Sie gespannt auf Lösungen, die größere Gestaltungsfreiheit und Mehrwerte für alle am Bau Baubeteiligten bieten.

Zum Schwerpunktthema Sanitärraumplanung finden Sie in dieser Ausgabe Lösungen für jede Badgröße, Tipps für die Badausstattung sowie Beleuchtungskonzepte.

Freuen Sie sich auf das Bad der Zukunft – ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Clemens Rapp



Franca Wacker

Die Architektin Franca Wacker hat maßgeblich die FlyingSpaces von Schwörer-Haus mit entwickelt. Als Referentin bei unserem Event Blogger@AquaCleanSpace hat sie den Teilnehmern die Grundidee nahegebracht, die den flexiblen 50-Quadratmeter-Wohneinheiten zugrunde liegt: ohne Überfluss, aber mit vollem Komfort.

www.schworerhaus.de



Meinolf Bürgermann

Als Leiter Kundens Schulung ist Meinolf Bürgermann für den Seminarbereich bei Geberit verantwortlich. Er erläutert, warum die Weiterbildung gerade in Zeiten voller Auftragsbücher so wichtig ist und was es in seinem Bereich Neues für Sie gibt.

www.geberit.de/seminare



Thomas Brückle

Im Interview berichtet Thomas Brückle, Bereichsleiter Marketing der Geberit Vertriebs GmbH, was es mit dem Markenwechsel von Keramag auf sich hat und welche Mehrwerte die Kunden dabei haben.

www.geberit.de/markenwechsel

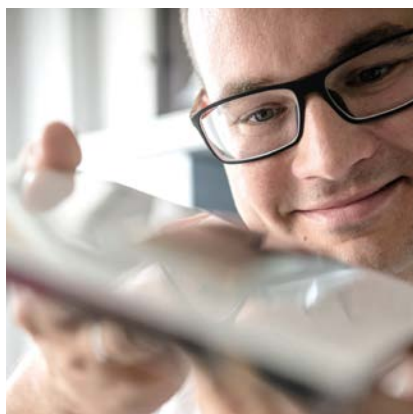
PROFIS FÜR GEBERIT KNOW-HOW

PERSPEKTIVEN FÜR BADWELTEN

Wir sind Handwerk, Firma Julmi

Der Geschäftsführer des Sanitärfachbetriebs Julmi GmbH war einer der Ersten, die das Angebot von Geberit zum Test der Handwerker-Plattform wirsindhandwerk.de genutzt haben. Er erzählt uns mehr über seine Erfahrungen und Erwartungen.

www.wsh.de/julmi-gmbh

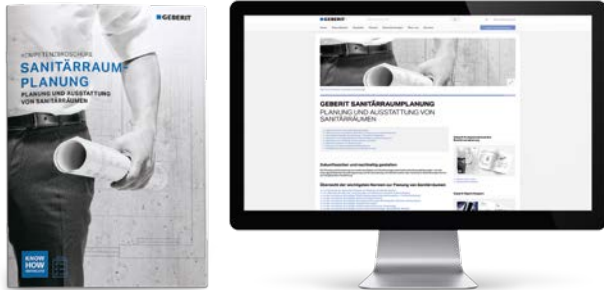




GEBERIT PROAPP: MIT PRODUKTERKENNER FÜR URINALSTEUERUNGEN

Geberit hat die ProApp für Smartphones weiterentwickelt und den Produkterkenner auf Urinalsteuerungen erweitert. Die neue ProApp kann damit auch Urinalsteuerungen ab 1983 identifizieren. Der Nutzer gibt lediglich typische Produktmerkmale ein. Einmal identifiziert, können alle Ersatzteile oder Umbausets direkt in der App aufgerufen werden. Die Geberit ProApp gibt es im App Store und im GooglePlay Store für Android.

www.geberit.de/proapp



GEBERIT SANITÄRRaumPLANUNG: KOMPETENZ AUF 184 SEITEN

Die neue Geberit Kompetenzbroschüre Sanitärraumplanung ist eine umfangreiche praktische Arbeitshilfe zur Planung von Sanitäräumen aller Art. Sie stellt die wichtigen Normen und Regelwerke vor und beschreibt Bauaufgaben vom Ein- und Mehrfamilienhaus über öffentliche Gebäude bis zum barrierefreien Bereich. Exemplarische Einrichtungsbeispiele schaffen Transparenz und unterstützen Installateure und Planer.

www.geberit.de/sanitaerraumplanung

JANUAR

14. – 19. JANUAR 2019

BAU

München, Halle A4, Stand 331

25. – 27. JANUAR 2019

home²

Hamburg, Halle B6, Stand B6.211

29. + 30. JANUAR 2019

F6 Trinkwasseranlagen hygienebewusst planen, Wasserhygieneschulung (nach VDI/BTGA/ZVSHK 6023-1)

Technikum, Olpe

31. JANUAR 2019

F7 Trinkwasseranlagen hygienebewusst planen, Update-Schulung

Technikum, Olpe

31. JANUAR – 1. FEBRUAR 2019

F3 Entwässerungstechnik ganzheitlich im Griff

GIZ Pfullendorf

FEBRUAR

5. FEBRUAR 2019

P1 Mehr Wertschöpfung mit Geberit Installationswänden

GIZ Langenfeld

6. FEBRUAR 2019

P2 Lösungen für alle Anwendungsbereiche im Service

GIZ Langenfeld

MÄRZ

11. – 15. MÄRZ 2019

ISH

Frankfurt, Technik-Stand: Halle 4.0 / Stand B06 / 06, Design-Stand: Halle 3.1 / Stand B11

15. – 19. MÄRZ 2019

Internorga

Hamburg, Halle B5, Stand B5.316

OFFENE SEMINARTERMINE

Offene Termine finden Sie unter

www.geberit.de/seminare

NEUE PERSPEKTIVEN

WILLKOMMEN IN DEN BADWELTEN VON HEUTE UND MORGEN

Was passiert, wenn bewährte Technik und funktionales Design konsequent zusammengeführt werden? Erleben Sie beim Geberit NeuheitenTreff 2019, mit welchen Lösungen Sie die Wünsche Ihrer Kunden künftig noch besser erfüllen und echte Mehrwerte für Funktion und Design im Bad bieten.

**GEBERIT
NEUHEITEN-
TREFF 2019**

Jetzt anmelden

[www.geberit.de/
neuheitentreff](http://www.geberit.de/neuheitentreff)



„Können WC-Spülungen
mehr als nur spülen?“



„Gibt es bodenebene Duschen,
die noch einfacher zu installie-
ren sind?“



„Kann ein WC noch einfacher
zu reinigen sein?“



„Kann eine Badserie fast alle
Einrichtungswünsche erfüllen?“



„Gibt es raumsparende Badmö-
bel mit Stauraum, der Ordnung
nach individuellen Wünschen
schafft?“

GEBERIT NEUHEITEN- TREFF 2019



Badserie Smyle: attraktive und umfangreiche Komplettbad-Serie.



↑
Betätigungsplatte Twinline30: modernes Design für alte Spülkästen.



↑
Dusch-WC AquaClean Sela: Komfort in elegantem Design.



Lernen Sie die Geberit Neuheiten 2019 kennen. Und erleben Sie, welche Perspektiven das Zusammenspiel von Technik und Design für das Bad von heute und morgen bietet.

←

Alle Sigma UP-Spülkästen: ergänzend mit Geruchsabsaugung und Einwurfschacht.



Betätigungsplatte Sigma50: edle Oberflächen mit schlanker Formgebung.

NEUHEITENTREFF 2019

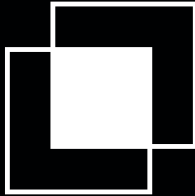
16:30 Uhr Einlass

17:00 Uhr Start der Veranstaltung mit Impulsvorträgen, Exponaterundgang und Catering

ca. 19:30 Uhr Verabschiedung



Die Verbindung von bewährter Technik und funktionalem Design eröffnet neue Möglichkeiten für das Bad der Zukunft.



DAS BESTE
AUS ZWEI WELTEN
WIRD EINS.

**01.04.2019
AUS KERAMAG
WIRD GEBERIT**

WAS ENDKUNDEN IM BAD WIRKLICH WÜNSCHEN

Die Endkundenaussagen verschiedener großer Badstudien* zeigen deutlich, was den Deutschen im Bad wirklich wichtig ist: 96 Prozent der Befragten wünschen sich ein Badezimmer, das leicht zu reinigen ist. Auf Funktion und Komfort legen 90 Prozent großen Wert. Eine designorientierte Ausstattung nennen dagegen nur 36 Prozent als wichtiges Kriterium.

KLARE ORIENTIERUNG UND ENTSCHEIDUNGSHILFE

Die Endkunden sehen sich heute mit einer nahezu unüberschaubaren Vielfalt von Sanitärkeramiken konfrontiert. Die Preisbildung findet in vielen Fällen über das Design statt. Die Ergebnisse der Studie und die eigene Marktbeobachtung waren für Geberit Anlass, über andere Produktmerkmale und Funktionen nachzudenken, die dem Verbraucher klare Orientierung und Entscheidungshilfen geben.

ECHTE MEHRWERTE FÜR DEN BADNUTZER

Was macht Badausstattungen besonders reinigungsfreundlich? Welche neuen Funktionen bieten dem Badnutzer echte Mehrwerte im Alltag? Wie kann alles Überflüssige einfach aus dem Bad verschwinden?

INNOVATIVE LÖSUNGEN FÜR DIE KUNDENBEDÜRFNISSE VON HEUTE UND MORGEN

Antworten auf diese und weitere Fragen geben wir Ihnen beim Geberit Neuheiten-Treff 2019, mit dem wir wieder in ganz Deutschland Station machen. Wir zeigen Ihnen, wie durch die einzigartige Verbindung von Technik und funktionalem Design innovative Lösungen für die Kundenbedürfnisse von heute und morgen entstehen. Erleben Sie, welche neuen Möglichkeiten sich daraus für die Badgestaltung ergeben und wie die Installation einfacher wird. Erfahren Sie mehr über ein WC-System, das den Fokus auf Reinigungsfreundlichkeit und komfortable Funktionen setzt und dabei einfach wie nie zu installieren ist.

Wir laden Sie ein, die Geberit Neuheiten 2019 zu erleben.

www.geberit.de/neuheitentreff

* GfK-Studie 2012 und Forsa-Umfrage 2016/2017

AUS KERAMAG WIRD GEBERIT

DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN WIRD EINS

Unter dem Dach einer starken Marke vereint Geberit alles, was moderne Bäder heute leisten können: Technik und Know-how, die Profis überzeugen, sowie Design und Funktion, die Endverbraucher begeistern. Wir haben nachgefragt bei Thomas Brückle, Bereichsleiter Marketing der Geberit Vertriebs GmbH, was der Markenwechsel von Keramag zu Geberit für die Kunden konkret bedeutet.

Interview mit Thomas Brückle
Bereichsleiter Marketing der Geberit Vertriebs GmbH

Herr Brückle, aus Keramag wird Geberit. Was sind die Gründe, künftig auch Sanitärkeramik und Badausstattung unter der Marke Geberit anzusiedeln?

Wenn wir die Kernkompetenzen vor und hinter der Wand zusammenbringen, kann Geberit integrierte Badezimmerprodukte und -services entwickeln, die neue Standards setzen und innovative, zuverlässige Lösungen bieten. Zum Beispiel bei Funktion und Design sowie für eine einfache Planung, Installation und Wartung. Als Konsequenz aus diesen Zielen führen wir die Marken zusammen. Die Marke Geberit besitzt bereits eine einzigartige Position und Identität im Markt und bietet damit beste Voraussetzungen, unsere Kunden künftig noch besser zu bedienen.

Welche konkreten Vorteile hat der Schritt für die Kunden?

Unsere Kunden profitieren auf verschiedenen Ebenen. Zunächst finden sie dank einer klar aufgebauten Kommunikationsstruktur schneller, was sie suchen, und müssen nicht mehr auf unterschiedliche Unterlagen, Quellen und Ansprechpartner zurückgreifen. Einheitliche, klare Argumente unterstützen unsere Kunden dabei, noch überzeugender zu verkaufen. Der vertraute Verkaufsberater bleibt erhalten, egal ob er von Geberit oder ehemals Keramag ist. Wir haben alle Mitarbeiter umfangreich geschult, damit sie umfassende Beratung vor und hinter der Wand aus einer Hand bieten können. Die Qualität, den Service, die Ersatzteil- und Nachkaufgarantien, die unsere Kunden bei Installations- und Badsystemen, Versorgung und Entwässerung gewohnt sind, gibt es jetzt auch für Sanitärkeramiken

THOMAS BRÜCKLE

Thomas Brückle erwarb nach einem Studium der Physik an der Universität Ulm seinen MBA an der University of Applied Sciences in Neu-Ulm und der University of Waikato in Hamilton, New Zealand. Nach ersten Stationen auf Agenturseite arbeitete er mehrere Jahre in der Unternehmenskommunikation eines internationalen Automobilzulieferers. Seit 2006 ist er Bereichsleiter Marketing bei der Geberit Vertriebs GmbH. Thomas Brückle ist seit 1998 an verschiedenen Hochschulen Gastdozent für Marketing.

MEHR ERFAHREN

www.geberit.de/markenwechsel

und Badeinrichtung. Einer der wichtigsten Vorteile ist, dass die Kunden künftig Installationstechnik und Badausstattung aus einer Hand bekommen und dass die beiden Welten perfekt zusammenspielen.

Wie wird sich das auf Produkte und Systeme auswirken?

Innovation durch die einzigartige Verbindung von sanitärtechnischem Know-how mit ästhetischer und funktionaler Badausstattung liegt in der DNA der Marke Geberit. Was mit dem Unterputz-Spülkasten begann, können wir in der neuen Konstellation weitaus konsequenter umsetzen: integrierte Lösungen, die echte Mehrwerte für den Kunden und alle am Bau Beteiligten bieten. Aktuelle Beispiele sind die Duschfläche Setaplano oder die Urinale Selva und Preda. Auch in Details bringen wir Verbesserungen auf den Weg. Derzeit optimieren wir zum Beispiel Verpackungen der Sanitärkeramik für einen optimalen Schutz beim Transport und im Lager.



Müssen sich die Kunden auf weitere Veränderungen einstellen?

Wir möchten, dass der Markenwechsel für die Kunden reibungslos verläuft. Das Preisniveau der bestehenden Produktsortimente halten wir stabil. Bei den Artikelnummern ändert sich ebenfalls nichts. So haben wir bereits vor zwei Jahren bei der Einführung der neuen Komplettbadserie Acanto begonnen, die neuen Produkte mit Geberit Artikelnummern einzuführen. Bei bestehenden Badserien bleiben bis auf wenige Ausnahmen die bisherigen Artikelnummern erhalten, um keinen Mehraufwand bei unseren Kunden zu generieren. Das gilt für die komplette Wertschöpfungskette.

Wann stellen Sie die Kommunikation um?

Auch hier haben wir zuerst an unsere Kunden gedacht. Kataloge und Preislisten, also alle wertschöpfungsrelevanten Daten, werden bereits Ende dieses Jahres unter der gemeinsamen Marke Geberit veröffentlicht. Die Ausschreibungstexte haben wir bereits vor kurzem angepasst, weil im

Objektgeschäft von längeren Vorlaufzeiten auszugehen ist. Alle weiteren Kommunikationsmittel und -kanäle wie unsere Websites werden pünktlich zum Markenwechsel am 1. April 2019 geändert. Ab diesem Zeitpunkt werden die bisherigen Keramag Produkte einheitlich das Geberit Logo tragen.

Welche Erwartungen verbinden Sie persönlich mit den erweiterten Kompetenzen unter dem Dach der neuen Geberit?

Ich erwarte spürbare Erleichterungen für alle am Bauprozess beteiligten Personen. Denn mehr Kompetenzen seitens Geberit bedeuten gleichzeitig weniger Komplexität beim Kunden. Und gerade am Bau sehe ich in Sachen Einfachheit noch Luft nach oben. Die neue Geberit steht für bedingungslose Professionalität und für Freude an der Zusammenarbeit. Diesem Ziel gilt mein Engagement – darauf freue ich mich!

MEGATREND URBANISIERUNG

LEBEN IN DER STADT VON MORGEN





Mit Urban Gardening oder Urban Farming halten Natur und Landwirtschaft wieder Einzug in die wachsenden Megastädte.



Städte sind wichtige Treiber für die Entwicklungen in einer globalisierten Welt. Neue Formen der Vernetzung und Mobilität machen den Trend der Urbanisierung, den das Zukunftsinstitut als einen der aktuellen Megatrends weltweit definiert hat, zu einer neuen Lebens- und Denkweise.

Die Gestaltung und Organisation innerstädtisch-urbaner Räume mit hoher Bevölkerungs-, Bebauungs-, Infrastruktur- und Mobilitätsdichte hat Einfluss auf die Lebensqualität der Stadtbewohner und der Menschen in der Region. Städte bringen neue Wohnkonzepte und Lebensformen hervor, die das Zukunftsinstitut als Subtrends der Urbanisierung beschreibt.

CO-LIVING: GEMEINSAM STATT ALLEIN

Communities, Nachbarschafts-Netzwerke und neue Gemeinschaftsformen nehmen zu. Nicht nur Studierende leben in WGs, auch Ältere oder Berufstätige finden sich in temporären oder auf Dauer angelegten Wohngemeinschaften zusammen. In Mehrgenerationenhäusern leben Menschen verschiedener Altersgruppen zusammen.

RURAL CITY: ZURÜCK ZUR NATUR

Das Streben nach Gemeinschaft und der Wunsch nach naturnahen, beschaulichen und stressfreien Lebensräumen spiegelt sich im Trend Rural City wider. Stadtentwickler, aber auch die Bürger selbst erschaffen laut Zukunftsinstitut hybride Orte, zum



↑

Neue Wohnformen versuchen, Leben und Arbeiten wieder näher zusammenzubringen.

Beispiel im Urban Gardening, mit gemeinschaftlich genutzten Grünflächen oder Nachbarschaftsinitiativen zur Selbstversorgung mit frischen Gemüsen. So entstehen Inseln ländlicher Idylle und gemeinsamer Identität mitten in den Städten.

URBAN FARMING: LEBENSMITTEL NAHE AM VERBRAUCHER ERZEUGEN

Die Landwirtschaft bringt das Urban Farming in die Stadt zurück. Teile der Lebensmittelproduktion werden zum Beispiel mit Technologien wie dem Vertical Farming, dem senkrechten Anbau von Lebensmitteln in mehrstöckigen Gebäuden, nahe am Verbraucher angesiedelt. Kurze Wege, mehr Frische oder die teilweise Selbstversorgung von Gastronomiebetrieben können hier Triebfedern sein.

URBAN MANUFACTURING: LOKALE WERTSCHÖPFUNG

Auch produzierende Betriebe siedeln sich wieder in den Städten an. Beim Urban Manufacturing stehen ein steigendes Bewusstsein für lokale Wertschöpfung und der Wunsch nach Individualität und Qualität im Vordergrund. Ob Lifestyle-Objekte, Bekleidung, Delikatessen oder Möbel, die Städte werden mit Geschäftsmodellen jenseits der Nische wieder als Produktionsstandorte zurückerobert.

MICRO HOUSING: WIE VIEL PLATZ BRAUCHT LEBENSQUALITÄT?

Ein brennendes Thema für das Leben in verdichteten städtischen Bereichen ist der Wohnraum. Ein Extrembeispiel ist Tokio: Hier stehen jedem Bewohner nur durchschnittlich 19 Quadratmeter zur Verfügung. Auch in weniger verdichteten Großstädten sind neue Konzepte gefragt. Ganz unterschiedliche Antworten auf die Frage „Wie viel Platz braucht Lebensqualität?“ finden die Tiny Houses. →



→

Co-Living: Nicht nur Jüngere erproben neue Formen des gemeinschaftlichen Zusammenlebens.



ZUKUNFT AUF KLEINEM RAUM

Tiny-House-Konzepte befassen sich nicht nur mit lebenswertem Wohnen, sondern auch mit weiteren zukunftsrelevanten Fragestellungen. So wird in vielen Konzepten Green Tech eingesetzt, um das Wohnen der Zukunft möglichst energie- und ressourcenschonend und autark zu machen. Durch mobile oder flexible Wohnformen sollen Leben und Arbeiten näher zusammengebracht werden, um Wege und Zeitaufwände zu verkleinern. Und natürlich spielt bezahlbarer Wohnraum für alle in der Stadt eine wichtige Rolle.

←

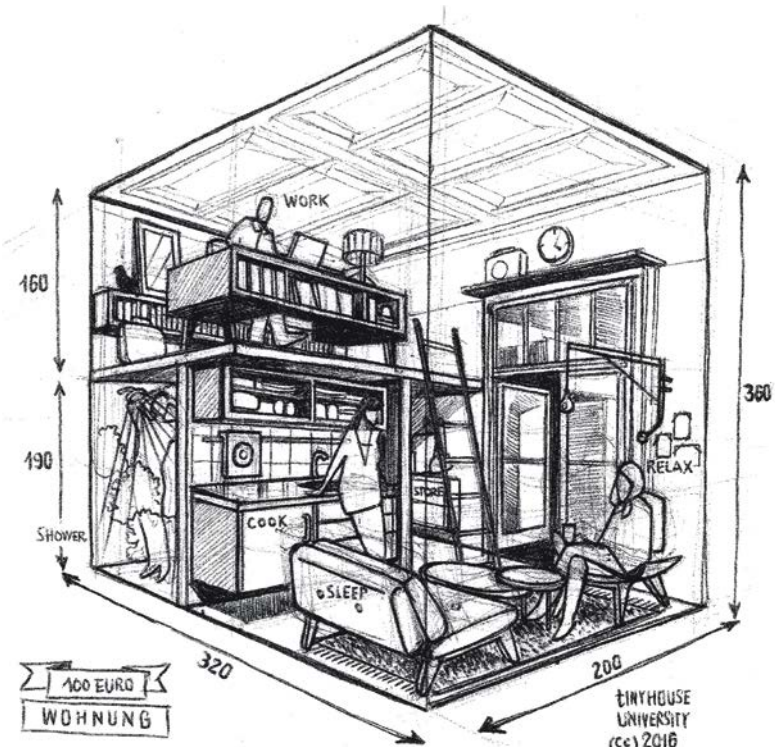
Das Team von Cabin Spacey will Minimal-Häuser mit 25 Quadratmetern auf die Dächer der Stadt bringen.

Mit dem Projekt „100-Euro-Wohnung“ möchte die Tiny House University Berlin herausfinden, wie weit sich Wohnfläche reduzieren lässt, um ein Leben für alle in teuren Großstädten möglich zu machen.

↓

WOHNEN FÜR 100 EURO

Der Architekt Van Bo Le-Mentzel vom Berliner Kollektiv Tiny House University (TinyU) treibt den Wohnminimalismus auf die Spitze. Die TinyU gibt Kurse, in denen die Teilnehmer ihr eigenes Minihaus für weniger als 10.000 Euro bauen können. In der Konzeptstudie „100-Euro-Wohnung“ verfolgt Le-Mentzel das Ziel, Wohnraum für 100 Euro im Monat möglich zu machen. Ein fahrbares Minihaus mit einer Grundfläche von 2 x 3,20 Metern bringt auf zwei Ebenen einen Schlaf- und Arbeitsplatz, Wohnraum, Kochnische und Bad unter. In weiteren Konzepten finden auf ähnlich kleinen Grundrissen zusätzlich öffentliche Duschen, WCs und Minikiosk, Räume für Food-sharing oder Gemeinschaftsräume Platz. Die Idee dahinter: Durch unterschiedliche Mini-Wohneinheiten sollen Co-Being-Spaces möglich werden, die aus vielen unterschiedlichen Minihäusern in wechselnden Konstellationen bestehen und in denen gemeinsam gekocht, gegessen, gespielt und gearbeitet wird.



Bisher ungenutzte Flachdachflächen bieten Stellplätze für Minimal-Häuser und können zur Verdichtung städtischer Ballungsräume genutzt werden.



LEBEN AUF ZEIT ÜBER DEN DÄCHERN DER STADT

„Eine aufwendige Wohnungssuche, lange Wartezeiten und eine Mindestmietdauer passen nicht in eine Zeit zunehmender Mobilität und Flexibilität“, erklärt der Architekt Simon Becker, der zusammen mit Andreas Rauch, ebenfalls Architekt, das Projekt Cabin Spacey ins Leben gerufen hat. Für ihr Konzept des ortsunabhängigen Wohnens sehen die beiden vielseitige Zielgruppen: digitale Nomaden, Pärchen in einer Fernbeziehung, Großeltern, die sich mehr Zeit in der Nähe von Kindern und Enkeln wünschen. Fernziel ist ein Mietsystem, das dem Carsharing ähnelt. Platz für ihr Projekt haben die beiden auf den Dächern der Stadt gefunden. Allein in Berlin gibt es Raum für 55.000 Wohnungen auf ungenutzten Dächern, zum Beispiel auf Industriebauten oder Parkhäusern. Auf 25 Quadratmetern soll Cabin Spacey einiges bieten: große Fensterflächen und Dachliegefenster für helle Räume, Schlaf- und Wohnzimmer für zwei, eine Lounge-Area mit Gästebett. Der Esstisch bietet Platz für vier, die Küche moderne Induktionstechnik. Im Bad sind eine bodenebene Dusche, ein Keramag Aufsatzwaschtisch und ein spülrandloses, reinigungsfreundliches Keramag Wand-WC eingebaut. Photovoltaikanlage und Wärmepumpe sorgen für minimalen Energieverbrauch. So gut wie alle Funktionen im Haus werden über ein iPad gesteuert. →



Die 100-Euro-Wohnung von Van Bo Le-Mentzel besitzt eine Deckenhöhe von 3,60 Metern und zitiert mit ihren Fenstern Berliner Altbauten.



FLYINGSPACES: DIE MOBILE IMMOBILIE

Den FlyingSpaces von SchwörerHaus liegt die Idee einer mobilen Immobilie zugrunde. Mit einer Grundfläche bis 50 Quadratmeter sind sie fast schon ein Riese im Vergleich zu den Tiny Houses. Die komplett vorgefertigten Wohneinheiten können wieder an den Haken genommen und an einen neuen Aufstellort umgesetzt werden, denn sie benötigen im Unterschied zum klassischen Hausbau weder Bodenplatte noch Keller. Stattdessen ruhen sie schwebend auf Punktfundamenten.

VIELSEITIG EINSETZBARES WOHNKONZEPT

Laut Hersteller sind die FlyingSpaces vielseitig einsetzbar, zum Beispiel als Wohnung für Singles oder Paare, die ein kleines Restgrundstück nutzen können, als Anbau an bestehende Häuser oder als Dachaufsatz. Auch als Ferienhaus, Büro- oder Seminarraum werden sie genutzt und durch Stapeln und Gruppieren zu Multifunktionsbauten für Kindertagesstätten, Mehrzweckwohnanlagen und viele weitere Einsatzbereiche. Potenzial sieht Schwörer Haus auch für Mehrgenerationenprojekte, wenn zum Beispiel ein Elternteil nach dem Auszug der Kinder in einem zu groß gewordenen Einfamilienhaus lebt. Statt in eine kleinere Wohnung umzuziehen, kann man ein FlyingSpace auf dem eigenen Grundstück aufstellen lassen, während die Kinder mit ihrer Familie ins größere Haupthaus ziehen.



↑

Erstaunlich, wie viel Wohnqualität man auf 50 Quadratmetern unterbringen kann.



↑

Die FlyingSpaces ruhen schwebend auf Punktfundamenten statt einer festen Bodenplatte und bleiben daher transportabel.

GRUNDKONSTRUKTION FOLGT DEM MEGATREND NEO-ÖKOLOGIE

Bei der Nutzung als Wohnraum bieten die FlyingSpaces ihren Bewohnern auf kleinem Raum hohe Lebensqualität. Laut Architektin Franca Wacker beginnt dies bereits bei der Grundkonstruktion, die zum Beispiel dem Megatrend der Neo-Ökologie folgt. Gesunde Baustoffe, eine geprüfte Wohnqualität und Holzbauweise prägen das Haus. Bei der Herstellung kommen klimaschonende Produktionsprozesse zum Einsatz, die Gebäude können energieeffizient beheizt und klimatisiert werden. Die Raumaufteilung im Innern lässt sich bedarfsgerecht und individuell planen.

MUSTERGÜLTIGE EINRICHTUNG MIT DER ZEITSCHRIFT WOHNIDEE

Die Projektleiterin Renate Rocznik von der Zeitschrift WOHNIDEE hat ein FlyingSpace-Musterhaus konzipiert und ausgestattet. Möbel und Einrichtungsgegenstände wurden intelligent und multifunktional platziert, um ein gutes Wohngefühl auf begrenztem Raum zu erzielen. „Filigrane, leichte und kleine Möbel lassen Freiräume entstehen“, erklärt Renate Rocznik. Alles folgt der Devise „Weniger ist mehr“ – auch im Badezimmer, das den Rahmen für das Geberit Blogger-Event Blogger@AquaClean-Spaces bildete; mehr dazu ab Seite 40. Zu besichtigen ist dieser FlyingSpace im UngerPark Werder/Havel.



GEBERIT BADAUSSTATTUNG IM WOHNIDEE-FLYINGSPACE:

- Dusch-WC Geberit AquaClean Mera
- Handwaschbecken Keramag Acanto
- Waschtisch Keramag Acanto Slim
- Badmöbel Keramag Acanto Lava matt, Glasfront
- Duschtwässerung Geberit CleanLine Duschrinne

WELLNESS-ZONE AUF KLEINEM RAUM

Das Dusch-WC Geberit AquaClean sieht Architektin Franca Wacker als gelungenes Beispiel dafür, wie man den Alltagsgegenstand WC-Keramik in ein Wellness-Objekt verwandeln kann – ohne zusätzlichen Platzbedarf. Das Handwaschbecken besitzt eine sehr geringe Tiefe durch die seitlich versetzte Hahnlochbank. Für Intimsphäre sorgt eine getönte Glasschiebetür. Sie dient zugleich als Abtrennung für den barrierefrei bodengleichen Duschbereich, der über eine Geberit CleanLine Duschrinne entwässert wird. Ein „Slim“-Waschtisch der Keramag Acanto Komplettbadserie gibt dem Waschplatz optische Leichtigkeit. Der Waschtisch-Unterschrank wird mit Seitenschränken ergänzt, die sich über die gesamte Wandlänge ziehen. So entsteht genügend Stauraum für Kosmetikartikel und Badtextilien. Das Fenster über dem Waschtisch versorgt das Bad mit viel Tageslicht. „Durch großflächige Werkstoffplatten wird das lästige Putzen von Fliesenfugen vermieden – und entsprechende Motive lassen das Bad größer erscheinen“, erläutert Franca Wacker abschließend.



Franca Wacker
Architektin SchwörerHaus

SANITÄRRaumPLANUNG IM GESCHOSSWOHNUNGSBAU:
LÖSUNGEN FÜR JEDE BADGRÖSSE

WIE VIEL BAD DARF'S DENN SEIN?

Bei der Badplanung im Geschosswohnungsbau treffen in der Regel zwei Interessen aufeinander: Investoren, Hausbesitzer und Wohnbaugesellschaften möchten möglichst platzsparend und wirtschaftlich bauen, Mieter oder Käufer wünschen sich ein großzügiges Bad mit modernen Funktionen. Mit einer guten Planung lassen sich Lösungen finden, die allen Beteiligten gerecht werden. Mit der Kompetenzbroschüre „Sanitärplanung“ bietet Geberit Installateuren und Planern eine gute Grundlage dafür.

REGELWERK: VDI 6000, BLATT 1

Die Grundlagen und Regelwerke für die Sanitärplanung im Geschosswohnungsbau liefert vor allem die Richtlinienreihe VDI 6000 „Ausstattung von und mit Sanitärräumen“, Blatt 1 „Wohnungen“. VDI 6000, Blatt 1 befasst sich mit der Planung, Bemessung und Ausstattung von Sanitärräumen, darunter Bad und Gäste-WC. Sie gibt konkrete Empfehlungen für Mindest-Bewegungsflächen an verschiedenen Sanitärgegenständen. Darüber hinaus definiert sie Ausstattungsklassen, die eine gute Grundlage für die Planung liefern und den angestrebten Komfortstandard des geplanten Bauprojekts berücksichtigen.

Keramag iCon xs unterstützt eine klare Raumarchitektur in kleinen Bädern.



Die VDI 6000 definiert in Blatt 1 drei verschiedene Ausstattungsklassen für Bäder. Diese Definitionen bilden die Grundlage für die Badeeinrichtungen, die wir Ihnen auf den Folgeseiten beispielhaft vorstellen. Nachfolgend eine Kurzdefinition der drei Ausstattungsklassen:

EINFACHE AUSSTATTUNG

Der Mindeststandard, der zum Beispiel für den öffentlich geförderten Mietwohnungsbau eingehalten werden sollte.

GEHOBENE AUSSTATTUNG

Der normale, überwiegend akzeptierte Standard zum Beispiel für die Bäder in frei finanzierten Mietwohnungen oder Eigentumswohnungen.

KOMFORTABLE AUSSTATTUNG

Eine Komfort-Badausstattung baut auf der gehobenen Ausstattung auf und wird beispielsweise durch individuelle Wünsche und Anforderungen des Nutzers oder Eigentümers ergänzt.



Schlanke Waschtische von Keramag Renova Nr. 1 Comprimo mit geringer Tiefe eignen sich für die Waschplatz-Gestaltung in schmalen Badezimmern.



KLEINES BAD, EINFACHE AUSSTATTUNG

Auch ein kleines Badezimmer mit einfacher Ausstattung lässt sich so planen, dass es den Bewohnern ein Mindestmaß an Komfort, Bewegungsfreiheit und Intimsphäre bietet. Das Beispiel zeigt eine großzügige Raumgestaltung auf nur 4,4 Quadratmeter. Ein schlanker Waschtisch mit passendem Unterschrank nimmt wenig von der Tiefe des Raums ein. Die Raumspar-Badewanne mit abgeschrägter Seite lässt sich in einem schmalen Raum quer einbauen. Das WC ist an einem halbhoher Raumteiler angebracht und gliedert den Raum großzügig. Für gutes Licht am Waschplatz sorgt ein schlankes Lichtspiegeelement. →



Mit Keramag Renova Nr. 1 Comprimo Eckbadewanne und WC lassen sich kleine Bäder mit einfacher Ausstattung attraktiv planen.

**01.04.2019
AUS KERAMAG
WIRD GEBERIT**

BESTANDTEILE VON BÄDERN MIT EINFACHER AUSSTATTUNG

Sanitärobjekt	Ausstattung	Zubehör
Waschtisch	<ul style="list-style-type: none"> - Keramag Renova Nr. 1 Comprimo 600 x 370 mm - Keramag Renova Nr. 1 Comprimo Waschtisch-unterschrank 550 x 604 x 337 mm 	<ul style="list-style-type: none"> - Keramag Option Lichtspiegeelement
WC	<ul style="list-style-type: none"> - Keramag Renova Nr. 1 Comprimo Tiefspül-WC, Ausladung 480 mm - Keramag Renova Nr. 1 Plan, WC-Sitz mit Deckel - Geberit GIS Montageelement mit Sigma UP-Spülkasten, mit Geruchsabsaugung - Geberit Sigma20 Betätigungsplatte 	<ul style="list-style-type: none"> - WC-Bürste bodenfrei
Badewanne	<ul style="list-style-type: none"> - Keramag Renova Nr. 1 Comprimo Badewanne mit Raumsparereffekt 	<ul style="list-style-type: none"> - Echtglas-Duschabtrennung, auf dem Raumteiler aufgestellt
Vorwand-/Installationssystem	<ul style="list-style-type: none"> - Geberit GIS 	



MITTLERES BAD, GEHOBENE AUSSTATTUNG

Das Beispiel zeigt ein klassisches Badezimmer mit großem Waschtisch und einer Armatur, Dusch-WC und Duschplatz auf einer Fläche von 7,8 Quadratmeter. Die Dusche ist durch eine Echtglas-Duschabtrennung geschützt. Der geschickte Einsatz von Badmöbeln schafft großzügigen Stauraum für täglich benötigte Kosmetikartikel und Badtextilien. Hohen Komfort verspricht der Einsatz eines Dusch-WCs.



Eine bodenebene Dusche mit der Geberit Duschfläche Setaplano und das Dusch-WC Geberit AquaClean Mera im Bad entsprechen gehobenen Ansprüchen an die Ausstattung.

BESTANDTEILE VON BÄDERN MIT GEHOBENER AUSSTATTUNG

Sanitärobjekt	Ausstattung	Zubehör
Waschtisch	<ul style="list-style-type: none"> – Keramag Citterio Waschtisch 900 x 400 mm – Keramag Citterio Waschtischunterschrank 868 x 625 x 461 mm mit Vollauszügen – Keramag Citterio Hochschrank 360 x 1800 x 295 mm 	<ul style="list-style-type: none"> – Keramag Citterio Lichtspiegeelement 884 x 584 x 140 mm – Waschtischarmatur, Hansgrohe Metris S
WC	<ul style="list-style-type: none"> – Geberit AquaClean Mera Dusch-WC – Geberit Betätigungsplatte Sigma60 – Geberit GIS Montageelement mit Sigma UP-Spülkasten, mit Geruchsabsaugung (Geberit Duofresh) 	<ul style="list-style-type: none"> – WC-Bürste bodenfrei
Bodenebene Dusche	<ul style="list-style-type: none"> – Geberit Duschfläche Setaplano 900 x 1000 mm 	<ul style="list-style-type: none"> – Echtglas Duschabtrennung, Koralle – Aufputz-Thermostat mit Schlauch-Kopfbrause, Hansgrohe Metris S
Badewanne	<ul style="list-style-type: none"> – Keramag Supero Badewanne 1800 x 800 mm 	<ul style="list-style-type: none"> – Ummantelung der Wanne sowie deren Sitz und Liegefläche am Fußende wird individuell bauseits erstellt
Vorwand-/Installationssystem	<ul style="list-style-type: none"> – Geberit GIS 	

GROSSES BAD, KOMFORTAUSSTATTUNG

Der großzügige Grundriss mit 13 Quadratmeter macht eine zentrale Ausrichtung der Badbereiche möglich. Im Zentrum stehen die Wanne und der Doppelwaschtisch, der an einer raumhohen Trennwand in der Mitte des Bads angebracht ist. Ein großzügiger Lichtspiegelschrank und ein schlanker Waschtisch-Unterschrank bieten Stauraum. Den Platz hinter der Abtrennung teilen sich ein komfortables Dusch-WC auf der einen Seite sowie eine bodenebene, groß bemessene Walk-in-Dusche, die dem Fenster zugewandt ist. →



Ein großzügiger Waschplatz der Badserie Keramag Xenos² für zwei Personen ist ein Muss in der gehobenen Badausstattung eines großen Badezimmers.

↓



↑

Hinter einem Raumteiler, an dem sich der Doppelwaschtisch der Badserie Keramag Xenos² befindet, verbirgt sich auf der einen Seite die Walk-in-Dusche, auf der anderen Seite das komfortable Dusch-WC.

**01.04.2019
AUS KERAMAG
WIRD GEBERIT**

BESTANDTEILE VON BÄDERN MIT KOMFORTAUSSTATTUNG

Sanitärobjekt	Ausstattung	Zubehör
Waschtisch	<ul style="list-style-type: none"> - Keramag Xenos² Waschtisch 1200 x 480 mm, ohne Hahnloch - Keramag Xenos² Waschtischunterschrank 1174 x 530 x 462 mm 	<ul style="list-style-type: none"> - Keramag Xenos² Lichtspiegeelement 1200 x 710 x 55 mm - Waschtisch-Wandarmatur
WC	<ul style="list-style-type: none"> - Geberit AquaClean Mera Dusch-WC - Geberit Betätigungsplatte Sigma80 - Geberit GIS Montageelement mit Sigma UP-Spülkasten 	<ul style="list-style-type: none"> - WC-Bürste bodenfrei
Bodenebene Dusche	<ul style="list-style-type: none"> - Geberit Duschrinne CleanLine60 - Geberit Wandablauf 	<ul style="list-style-type: none"> - Thermostat Wandarmatur mit Schlauch und Kopfbrause - Badetuchhalter - Haken für Bademäntel
Badewanne	<ul style="list-style-type: none"> - Keramag Xenos² Badewanne 1800 x 800 mm - Geberit Badewannenablauf mit Drehbetätigung und Zulauf 	<ul style="list-style-type: none"> - Ablagefläche an der Stirnseite (bauseits) - Unterputz-Wandarmatur
Vorwand-/Installationssystem	<ul style="list-style-type: none"> - Geberit GIS 	



↑
Schlanke Handwaschbecken mit Unterschrank von Keramag iCon xs bieten auch in kleinen Gästebädern Stauraum.

←
Mit einer cleveren Planung findet auch ein Urinal Platz in einem Gästebad der Badserie Renova Nr. 1 Plan mit gehobener Ausstattung.

GÄSTE-WC, GEHOBENE AUSSTATTUNG

Das Beispiel zeigt, wie auf kleiner Grundfläche von 2,8 Quadratmeter ein großzügig und einladend gestaltetes Gäste-WC entsteht. Das Fenster über der kompletten Raumbreite macht das Gästebad hell und freundlich. Neben einem spülrandlosen WC und einem schlanken Handwaschbecken mit Unterschrank findet ein Urinal mit Deckel Platz. In die Vorwandinstallation integrierte offene Ablagefächer geben zusätzlichen Stauraum und sind ein echter Blickfang.

MEHR ERFAHREN



Weitere Details und Informationen finden Sie in der Kompetenzbroschüre „Sanitärraumplanung“.

www.geberit.de/unterlagen
www.geberit.de/sanitaerraumplanung

BESTANDTEILE VON GÄSTE-WCS GEHOBENER AUSSTATTUNG

Sanitärobjekt	Ausstattung	Zubehör
Waschtisch	– Keramag Renova Nr. 1 Plan Waschtisch 550 x 440 mm – Keramag Renova Nr. 1 Plan Waschtischunterschrank 485 x 463 x 410 mm	– Keramag Option Lichtspiegeelement – Die Ablagen wurden integriert in die raumhohe Vorwandinstallation – Waschtisch-Standarmatur
WC	– Renova Nr. 1 Plan Tiefspül-WC, spülrandlos, wandhängend – Geberit Betätigungsplatte Sigma40 – Geberit Duofix Montageelement mit Sigma UP-Spülkasten, mit Geruchsabsaugung	
Urinal	– Keramag Renova Nr. 1 Plan Urinal mit Deckel – Geberit Urinalsteuerung pneumatisch Typ50	
Vorwand-/Installationssystem	– Geberit Duofix – Geberit Duofix Systemwand	

GÄSTEBÄDER RENOVIEREN

ZUSATZUMSÄTZE IN NUR EINEM TAG

Kleine Gästebäder und Gäste-WCs werden oft stiefmütterlich behandelt. Mit cleveren Lösungen und wenig Personal- und Zeitaufwand können Handwerker hier Zusatzumsätze generieren und zufriedene Kunden gewinnen.

SCHNELLE MODERNISIERUNG STATT KOMPLETTSANIERUNG?

Die Fliesen im Gästebad oder -WC sind wegen geringerer Nutzungsfrequenzen häufig noch gut erhalten, während Spültechnik, Keramiken und Ausstattung nicht mehr zeitgemäß sind. Mit einer Sanierung „vor der Wand“ lassen sich ästhetische und funktionale Verbesserungen realisieren. Die Arbeiten kann in der Regel eine Person in einem Tag durchführen.

REINIGUNGSFREUNDLICH UND ELEGANT: RIMFREE®-KERAMIKEN

Alte WC-Keramiken lassen sich im Handumdrehen durch ein neues Modell ersetzen. Im Trend liegen Rimfree®-Keramiken. In engen Räumen sind zudem Keramiken mit geringer Ausladung sinnvoll.

ELEGANTE SPÜLTECHNIK IN WENIGEN STUNDEN: GEBERIT MONOLITH

Eine elegante Lösung für den Ersatz alter Aufputz-Spülkästen, Druckspüler oder veralteter Unterputz-Spülkästen bieten die Sanitärmodule Geberit Monolith. Die Spültechnik ist hinter einer eleganten

Glasfront verborgen. In der höherwertigen Ausführung ist das Sanitärmodul mit Orientierungslicht und wirkungsvoller Geruchsabsaugung erhältlich. Die Installation ist in wenigen Stunden erledigt, die Anschlüsse für Trinkwasser und Abwasser können weiter genutzt werden.

HANDWASCHBECKEN MIT GERINGER TIEFE ODER ALS ECKLÖSUNG

Als Handwaschbecken eignen sich Modelle für kleine Grundrisse wie Keramag Renova Comprimo oder iCon xs. Sie bieten Raumparlösungen zum Beispiel mit seitlicher Hahnlochbank oder Eck-Waschtischen. Exakt passende Unterschränke oder schlanke Hochschränke in Ecken und Nischen schaffen Stauraum.

FÜR ANSPRUCHSVOLLE: DUSCH-WC IM ZWEITBAD

Der Komfort eines Dusch-WCs passt auch ins renovierte Gästebad. Gut geeignet ist etwa Geberit AquaClean Sela, das alle Grundfunktionen der Intimreinigung auf dem WC in ausgezeichnetem Design unterbringt und für Gäste einfach zu bedienen ist.



↑
Geberit Monolith Sanitärmodule eignen sich gut als attraktiver Ersatz für veraltete Aufputz-Spülkästen oder Druckspüler.



↑
Eck-Handwaschbecken von Keramag Abalona nutzen den begrenzten Platz in sehr kleinen Gäste-WCs und -bädern optimal.

INS RECHTE LICHT GERÜCKT

BADEZIMMER OPTIMAL AUSLEUCHTEN

GEBERIT BETÄTIGUNGS- PLATTE SIGMA80

Farblich einstellbares Licht signalisiert die kleine und große Spülmenge der berührungslosen Betätigungsplatte.

GEBERIT AQUACLEAN MERA

Aktiviert durch die Nahbereichserkennung, sorgt nachts ein sanftes, farblich einstellbares LED-Licht für Orientierung.

GEBERIT MONOLITH PLUS

Orientierungslicht in sieben Farben, das sich per Nutzererkennung automatisch einschaltet.



GEBERIT
LICHTSPIEGEL-
ELEMENT

Perfekte Ausleuchtung am
Waschplatz mit direktem und
indirektem Licht.

LED-
LICHTLEISTEN

Lichtleisten inszenieren den
Waschplatz und spenden gutes
Licht für den Waschtischunter-
schrank.

Licht spielt in der Sanitärraumplanung eine wichtige Rolle. Die Beleuchtung beeinflusst die Stimmung und übernimmt wichtige Funktionen bei den Alltagsroutinen am Waschplatz, unter der Dusche oder in der Wanne. Grundlage für eine gelungene Badbeleuchtung bietet ein Lichtkonzept, das verschiedene Aspekte berücksichtigt.



Beim Geberit AquaClean Mera Dusch-WC sorgt das dezente Licht bei Dunkelheit für Aufmerksamkeit und Orientierung. Mit aktivierter Nahbereichserkennung leuchtet es in einem von sieben wählbaren Farbtönen und fünf Helligkeitsstufen.

DIE LICHTARTEN FÜRS BAD

- Allgemeinbeleuchtung: gleichmäßiges Licht für eine gute Grundausleuchtung des Bads.
- Funktionslicht: gezielte Beleuchtung für bestimmte Bereiche, wie am Waschplatz oder in der Dusche.
- Akzentlicht: Stimmungslicht, das den Raum ästhetisch aufwertet.



Experten unterscheiden im Bad grob zwischen Hauptlicht, Funktions- und Spiegellicht, Akzentlicht und Orientierungslicht. Bei der Erarbeitung eines Lichtkonzepts wird der Fachplaner nach Möglichkeit alle Lichtarten berücksichtigen und den Anforderungen und Wünschen der Kunden entsprechend einsetzen. Als kleine Orientierung kann man die Lichtbereiche wie im Folgenden beschrieben einordnen:

HAUPTLICHT: SICHERE AUSLEUCHTUNG

Das Hauptlicht dient vor allem der sicheren Ausleuchtung des Badraums. In der Regel werden je nach Größe und Schnitt des Bads eine oder mehrere Deckenleuchten dafür eingesetzt.

FUNKTIONS- UND SPIEGELLICHT: FÜR OPTIMALE SICHT AM WASCHPLATZ

Das Funktionslicht wird vor allem am Waschplatz eingesetzt, an dem sich üblicherweise der Spiegel befindet. Zum Rasieren oder Schminken benötigen wir eine ausreichend helle Beleuchtung, die nicht blenden darf. Gut geeignet sind hier Lichtspiegelelemente mit blendfreien Lichtquellen, zum Beispiel links und rechts vom Spiegel oder integriert in die Spiegelfläche. Bei größeren Spiegeln ist die Lichtleiste häufig am oberen Rand mit eingefasst. Spiegelschränke haben den Vorteil, dass sie Stauraum und Lichtquelle in einem sind. Sie bieten verschiedene Lichtvarianten. Vollflächige LED-Blenden an der Unterseite des Spiegelschranks sorgen beispielsweise für eine angenehme indirekte Waschplatzausleuchtung. Wer zur Gesichtspflege mehr Helligkeit benötigt, kann die Direktbeleuchtung am Spiegel einschalten, bei manchen Modellen lässt sich das Licht auch dimmen. Zusätzlichen Komfort bieten die Option Spiegelschränke mit indirekter und direkter LED-Beleuchtung. Verspiegelt sind nicht nur die Türen, sondern auch die Rückwand des Schanks. Sowohl die direkte als auch die indirekte Beleuchtung am unteren Rand wird per Light-Touch-Sensorschalter zugeschaltet und bietet in der Nacht Orientierung.

←

Option Spiegelschränke mit LED-Lichtleiste der Komplettbad-Serie Keramag Acanto dienen als Funktionslicht am Waschplatz und schaffen mit indirekter Beleuchtung zusätzlich eine angenehme Atmosphäre.

AKZENTLICHT: GLANZPUNKT UND STIMMUNGSMACHER

Als Akzentlichter lassen sich zum Beispiel Einbau- und Wandleuchten in Raumnischen einsetzen, die warmes Licht streuen und dem Raum eine besondere Wohlfühlatmosphäre geben. Durch den Einsatz farblich veränderbarer LED-Leuchtmittel kann man das Licht im Bad der aktuellen Stimmung anpassen, mit belebendem Kaltlicht am Morgen oder warmem Entspannungslicht abends. Auch mit Sanitärgegenständen lassen sich Lichtakzente setzen.

ORIENTIERUNGSLICHT: WEGWEISER OHNE BLENDWIRKUNG

Dezente Orientierungslichter weisen nachts den Weg im Bad, ohne dass die Hauptbeleuchtung eingeschaltet werden muss. So wird der Biorhythmus bei einem nächtlichen Toilettengang nicht gestört. Ein gutes Beispiel ist das Orientierungslicht am Dusch-WC Geberit AquaClean Mera, das sich bei aktivierter Nutzererkennung automatisch einschaltet.

Eine LED-Lichtleiste zwischen Waschtisch und Unterschrank der Designserie Xeno² spendet sanftes Licht für eine optimale Ausleuchtung im Auszug.

↓





Im geöffneten Spiegelschrank bleibt der Blick auf den innenliegenden Spiegel frei. Ablagen für Parfum-Flacons sowie Schmink- und Rasierzubehör sind an den Türinnenseiten angebracht. Sie rücken beim Öffnen in bequeme Reichweite des Badnutzers.

MEHR ERFAHREN

www.keramag.de/acanto
www.keramag.de/unterlagen

STAUHAUMWUNDER KERAMAG ACANTO

MEHRWERT IM FAMILIENBAD

Wo Stauraum und viele Extras gefragt sind, ist die Badserie Keramag Acanto die richtige Wahl. Wir haben uns bei einer Altbaurenovierung in Stuttgart umgesehen.

**01.04.2019
AUS KERAMAG
WIRD GEBERIT**

Wer das Badezimmer der Altbauwohnung in Stuttgart betritt, erlebt eine Überraschung: Von „alt“ keine Spur mehr, vielmehr vermitteln ein geräumiger Doppelwaschtisch, eine bodenebene Dusche sowie viele Ablageflächen moderne Eleganz. Bei der Verwandlung in ein komfortables Familienbad spielte die Komplettbad-Serie Keramag Acanto eine zentrale Rolle; nicht zuletzt beschert sie den Mietern den benötigten Stauraum. Ein Dusch-WC in der räumlich separierten Toilette sorgt für zusätzlichen Komfort und wertet das Mietobjekt auf.

STETS GRIFFBEREIT

Während es in vielen Badezimmern an Möglichkeiten fehlt, um die Dinge des täglichen Bedarfs wie Kosmetikartikel, Haartrockner und Handtücher unterzubringen, sind in diesem Familienbad alle Gegenstände immer griffbereit. Das ausgeklügelte Stauraumkonzept der Komplettbad-Serie Acanto hat den Bauherrn und Vermieter Frank Radojewski überzeugt: Für Ordnung sorgen etwa die Trennfächer im Waschtischunterschrank. Kleine Utensilien verschwinden so nicht mehr in den Tiefen des Auszugs, sondern bleiben stets in Reichweite.

BESTE SICHT

Raffinierte Details hält der beleuchtete Spiegelschrank bereit: Schwingen die Türen nach außen, hat der Kunde freie Sicht auf den innenliegenden Spiegel. Die vertikal rechts und links angebrachten LED-Streifen leuchten das Gesicht optimal aus und lassen sich per Soft-Touch-Schalter an der Unter-



↑

Das neue Familienbad misst knapp 7,5 Quadratmeter. Die offene Gestaltung mit bodenebener Dusche lässt es geräumig wirken. Eine Sitzbank und die beleuchtete Ablagenische im Duschbereich setzen besondere Akzente.

seite des Spiegels regulieren. Damit der Blick nicht von den Kosmetikartikeln wie Parfums, Deos und Rasierern gestört wird, sind beim Acanto Spiegelschrank die Ablagen an den Türinnenseiten angebracht. Die Dinge des täglichen Bedarfs sind so immer zur Stelle, wenn man sie braucht, ohne die Sicht zu stören.

PLATZ UND KOMFORT

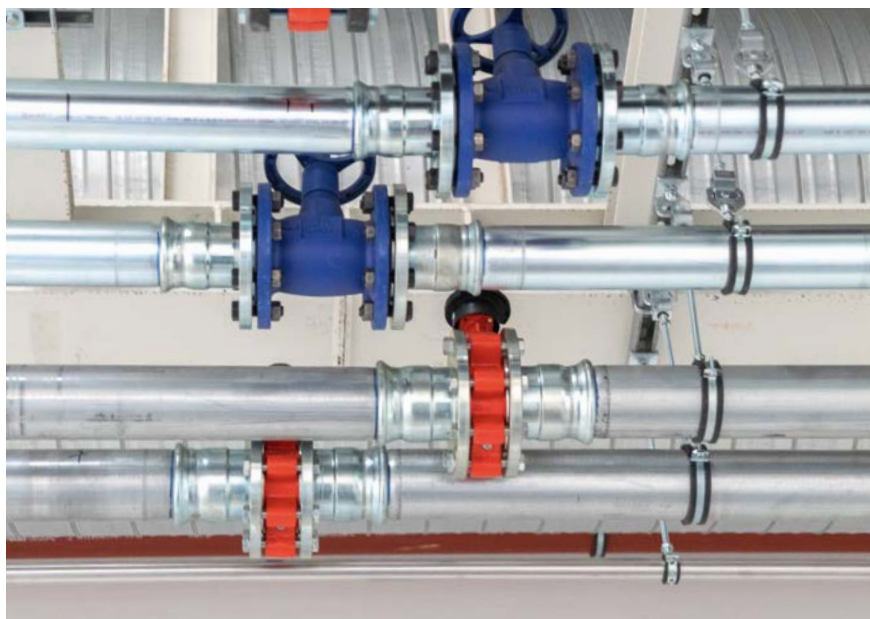
Geräumig ist der neue Duschbereich mit Regendusche und Handbrause. Die bodeneben eingebaute Duschfläche Setaplano von Geberit lässt das Bad mit seinen knapp 7,5 Quadratmeter geräumig wirken. Die Duschfläche ist aus einem speziellen Mineralwerkstoff gefertigt, der auch in nassem Zustand rutschhemmend ist. Die beleuchtete Nische in der Vorwand, auf der Shampoo und Duschgel Platz finden, erzeugt eine stimmungsvolle Atmosphäre.



EIN SYSTEM – SIEBEN ANWENDUNGSBEREICHE

MULTITALENT MAPRESS

Multifunktionale Versorgungssysteme sind am Volkswagen-Produktionsstandort Braunschweig gefragt, denn neben Trinkwasser sollen sechs weitere Medien durch die Leitungen transportiert werden. Die vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten von Geberit Mapress kommen da wie gerufen.



←
 Sieben verschiedene Medien werden im VW-Werk in Braunschweig durch Geberit Mapress Rohrleitungen transportiert.

Die Volkswagen-Gruppe ist als Hersteller von Automobilen weltweit bekannt. Am Produktionsstandort in Braunschweig werden verschiedene Fahrwerkkomponenten wie etwa Lenkungen, Achsen und Batteriesysteme hergestellt. 1938 gegründet, gehört das Werk zu den ältesten Volkswagen-Produktionsstandorten überhaupt. Vor einiger Zeit hatte der Konzern am Standort Braunschweig eine Kapazitätserweiterung beschlossen. Diese wurde nötig, weil man mit der gegenwärtigen Infrastruktur an Wachstumsgrenzen stieß.

PRAKTIKABLES PRESSSYSTEM

In der neu errichteten Produktionshalle wurden Versorgungsleitungen für nicht weniger als sieben verschiedene Medien benötigt – dazu zählen neben Trinkwasser, Erdgas oder Druckluft auch Heiz- und Kühlkreisläufe. Für ein solch breites Anwendungsfeld bietet sich das Geberit Mapress Presssystem als wirtschaftliche Lösung an. Das System wird in vier Werkstoffen mit fünf unterschiedlichen Dichtungen angeboten. Je nach Werkstoff stehen mehr als 13 verschiedene Fitting-Typen und mehr als 3.000 Fittings und Rohre zur Verfügung. „Mit diesem Sortiment lassen sich Versorgungssysteme für nahezu jeden Anwendungsbereich realisieren“, weiß Hans-Jürgen Janssen, Großkundenbetreuer, Geberit Kompetenzzentrum Industrie.

Jörn Tuchen, Installateur bei der EFS Haustechnik GmbH, der Mapress seit Jahren verarbeitet, kann dies nur bestätigen. Und er geht noch einen Schritt weiter. „Das Presssystem unterstützt den Installateur bei seiner Arbeit.“ Besonders schätzt Jörn Tuchen die einfache und schnelle Verarbeitung der Fittings. „Vor der Dichtheitsprüfung kontrollieren wir die Leitungen. Unverpresste Stellen sind dank dem

farbigen Pressindikator mit bloßem Auge auszumachen“, erklärt er. Der Indikator lässt sich erst nach dem Verpressen ablösen; eine zusätzliche Sicherheit bietet der schwarze Konturdichtring.

BAUSTELLENTAUGLICHES WERKZEUG

In der neuen Produktionshalle wurden insgesamt rund 1.200 Meter Rohrleitungen verlegt. Dabei mussten die Installateure immer wieder enge Platzverhältnisse meistern. Auf einer Baustelle an und für sich nichts Ungewöhnliches, für die Installateure dennoch jeweils eine besondere Herausforderung, denn die Qualität der Arbeit darf nicht leiden. Die kompakten Presswerkzeuge von Geberit helfen bei der sicheren Verpressung. Dank rutschfestem Griff liegen sie sicher in der Hand. Das ermöglicht ein ermüdungsarmes Arbeiten und erhöht die Wirtschaftlichkeit auf der Baustelle.

GUTE ZUSAMMENARBEIT

Wenn man Jörn Tuchen nach dem Grund dafür fragt, weshalb er die Zusammenarbeit mit Geberit schätzt, nennt er als Erstes die individuelle Kundenbetreuung durch die Geberit Verkaufsberater sowie die Unterstützung durch das Kompetenzzentrum Industrie: „Vor Ort stand uns immer ein technisch versierter Ansprechpartner von Geberit zur Verfügung, der unsere Fragen beantworten konnte.“ Außerdem verfügt das Versorgungssystem Mapress über die für den Einsatz im Automobilbereich notwendigen Zulassungen und Zertifikate und erfüllt damit die Betriebsmittelvorschriften von VW. So lief für die EFS Haustechnik alles nach Plan, Ende Juni wurden die Installationsarbeiten abgeschlossen.



GEBERIT MAPRESS AUF EINEN BLICK

- Metall-Rohrleitungssystem mit Pressverbindungen
- In 12 Dimensionen zwischen 12 mm und 108 mm verfügbar
- Mehr als 13 verschiedene Fitting-Typen für jede Dimension
- Unterschiedliche Dichtringe für eine Vielzahl von Anwendungen
- Pressindikator zeigt unverpresste Verbindungen
- Schutzkappen schützen unverbaute Rohre und Fittings vor Schmutz

MEHR ERFAHREN



Umfangreiche Informationen zum Einsatz von Geberit Systemen in der Industrie gibt es im „Industrie-Magazin“.

www.geberit.de/industrie
www.geberit.de/unterlagen

↑
Mit dem Geberit Presswerkzeug stellt der Installateur eine dauerhaft dichte Pressverbindung sicher.

→
Die Versorgungsleitungen werden in 10 Meter Höhe direkt unter der Hallendecke mit Rohrschellen fixiert.



GEBERIT AQUACLEAN TEST@HOME ERFOLGREICH ANGELAUFEN

NICHTS IST ÜBERZEUGENDER ALS EIN TEST



**GEBERIT
AQUACLEAN
TEST@HOME**

www.geberit.de/test-home

DIE IDEE

Ein Test sagt mehr als tausend Worte. Daher bieten die teilnehmenden Installateure ihren Kunden die Möglichkeit zu einem kostenlosen mehrtägigen Test von Geberit AquaClean an – zu Hause, in ihren eigenen vier Wänden.

DAS DUSCH-WC

Der Dusch-WC-Aufsatz Geberit AquaClean Tuma Classic lässt sich mit geringem Aufwand ein- und ausbauen, da er auf viele handelsübliche Keramiken passt. Er bietet alle für den Test wichtigen Grundfunktionen und ist einfach zu bedienen.

DAS ZIEL

Wer einmal das Geberit AquaClean Gefühl erlebt hat, möchte es nicht mehr missen – und wird sich in den allermeisten Fällen für den Kauf entscheiden.

Erst testen, dann kaufen: Die Grundidee der Kampagne Geberit AquaClean Test@Home hat Installateure in ganz Deutschland überzeugt. Über 800 Betriebe machen mit und profitieren von dem umfangreichen Erfolgspaket von Geberit.

Das Echo auf den Kampagnenaufwurf zur Geberit AquaClean Test@Home Aktion beschreibt Christina Tober, Geberit Projektleiterin der Kampagne, als überwältigend. Besonders freut sie sich darüber, dass so viele Betriebe dabei sind und das umfangreiche Marketing-Paket von Geberit nutzen, um ihren Kunden die Möglichkeit des Tests zu Hause anzubieten.

KOMMUNIKATION, DIE ANKOMMT

Zusätzlich sorgt Geberit mit breiten Kommunikationsmaßnahmen dafür, dass die Testaktion bei den Endkunden bekannt wird. Zum Auftakt der Aktion haben wir deutschlandweit mit Radiospots auf Test@Home hingewiesen.



„Ich biete meinen Kunden seit Jahren an, AquaClean im eigenen Bad zu testen. Dass neun von zehn Testern heute ihr eigenes AquaClean haben, bestätigt, dass ich richtiglag. Toll, dass Geberit meine Anregung in einer großen Kampagne umsetzt.“

Jörg Wagner
SHK Wagner, Westhofen



„Ich bin seit über 20 Jahren begeisterter Dusch-WC-Nutzer – für mich war klar, dass ich mich sofort bei der Aktion bewerbe. Vier Test-Dusch-WCs in meinem Firmengebäude zeigen, dass ich begeistert bin, und das ist die beste Voraussetzung.“

Tom Herb
Herb GmbH, Friedrichshafen

ONLINE SCHNELLER ZUR TESTAKTION

Online gibt es Bannerwerbung auf Portalen und Webseiten mit hoher Besucherfrequenz. So kommen Interessenten ohne Umwege auf die Webseite www.geberit-aquaclean.de/test-home. Hier finden sie schnell und einfach den teilnehmenden Installateur in ihrer Region.

AUFFORDERUNG ZUM TESTEN IN PRINT ANZEIGEN

Ganzseitige Anzeigen, die Geberit in auflagenstarken Publikumsmagazinen veröffentlicht, erhalten im Aktionszeitraum einen Störer, der gezielt auf die Testmöglichkeit und den Kampagnen-Link hinweist. Parallel platzieren Pressemeldungen das Thema im redaktionellen Teil von Tageszeitungen und Zeitschriften.

WEITERE AKTIONEN SIND IN PLANUNG

„Wer dieses Mal noch nicht dabei war, kann sich auf künftige Aktionen freuen“, sagt Christina Tober. Geberit wird das Thema Dusch-WC weiterhin bei Verbrauchern bekannt machen und die Installateure auch künftig mit attraktiven Verkaufsaktionen unterstützen. Es lohnt sich auf jeden Fall, dranzubleiben.

GEBERIT AQUACLEAN IM FLYINGSPACE

FRISCHE IDEEN AUS DER BLOGOSPHERE

Sechs Influencer, eine außergewöhnliche Location und eine Vielzahl von Ideen rund um das Dusch-WC: Im November haben Blogger ihre Follower zu selbst kreierten, aufmerksamkeitstarken Events rund um das Thema Geberit AquaClean eingeladen.

MEHR ERFAHREN

www.blog.geberit-aquaclean.de

DIE IDEE

Bereits letztes Jahr hat Geberit bekannte Blogger zum Event „Daily Dose of Spa“ eingeladen, in dessen Zentrum die AquaClean Dusch-WCs standen. Die Resonanz und die Reaktionen der Teilnehmer sowie die Ideen, die dabei entstanden, waren ausgezeichnet. Um die Kontakte weiter zu vertiefen, hat Geberit die Blogger zu einem Workshop eingeladen, in dem Ideen für spannende Events entwickelt wurden.

„50 Quadratmeter für ein bis zwei Personen: Für mich stellt das die Grenze zwischen radikalem Minimalismus und Reduktion auf das Wesentliche mit individuellem Komfort dar.“

Franca Wacker

DIE LOCATION

Den Rahmen für das Geberit Blogger-Event bildet das WOHNIDEE-Flying-Space von SchwörerHaus – siehe Seite 20. Das außergewöhnliche Wohnkonzept mit dem von Geberit ausgestatteten Bad war die ideale Projektionsfläche für den Blogger-Workshop. Zur Unterstützung und Inspiration stimmten Referenten und Moderatoren die geladenen Blogger mit unterschiedlichen Ansätzen auf das Thema „Mit vollem Komfort, aber ohne Überfluss im eigenen Zuhause“ ein.



MEGATRENDS

Andreas Steinle, Zukunftsforscher und Geschäftsführer der Zukunftsinstitut Workshop GmbH, erläuterte die aktuellen Megatrends mit Schwerpunkten auf Individualisierung, Mobilität und Konnektivität. Er zeigte, wie sich diese Trends auf unsere Ansprüche und Wünsche für das Wohnen und Leben der Zukunft auswirken. Wie lässt sich die Reduktion auf das Wesentliche ohne Verzicht auf Komfort und emotionale Bedürfnisse umsetzen?

„Das Gefühl, etwas zu haben, für das es sich lohnt, morgens aufzustehen.“

Yvonne Stoffel und Wen Long Qu

FLYINGSPACES

Architektin Franca Wacker, Mitverantwortliche für die Entwicklung der FlyingSpaces, erklärte Konzept und Hintergrund der kleinen Wohneinheiten. Sie machte anschaulich, wie der Anspruch „Ohne Überfluss, aber mit vollem Komfort“ praktisch umgesetzt wurde.

„Je mobiler die Lebensweise, desto wertvoller das Ankommen. Je flexibler der Alltag, desto wichtiger das Innehalten.“

Andreas Steinle

IKIGAI

Die japanische Philosophie Ikigai bedeutet im übertragenen Sinn „das, wofür es sich lohnt, morgens aufzustehen“. Sie bezieht sich vor allem auf vier Lebensbereiche: Leidenschaft – was liebst du? Berufung – was kannst du gut? Beruf – wofür wirst du bezahlt? Beitrag – was kannst du der Welt zurückgeben? Die beiden Referenten Wen Long Qu und Yvonne Stoffel erarbeiteten mit den Teilnehmern, was das Motto des Ikigai mit Minimalismus und Komfort zu tun hat.

AQUACLEAN SPACES

Nicht von ungefähr ist die Idee des Dusch-WCs in Japan sehr verbreitet. Stefan Herborn ist Regionalverkaufsleiter Ausstellungen und Design bei Geberit und begrüßte die Blogger mit der Devise „Mit vollem Komfort, aber ohne Überfluss im eigenen Zuhause“, die bei den Geberit AquaClean Dusch-WCs konsequent umgesetzt wurde.

DIE EVENTS

Jeder der eingeladenen Blogger hat in diesem Jahr seinen ganz eigenen AquaCleanSpace-Event veranstaltet und Influencer oder Follower dazu eingeladen. Die Grundideen zu den Events entstanden in dem gemeinsamen Workshop und wurden von den Teilnehmern weiterentwickelt – siehe Seite 42. Im Zentrum stand dabei das AquaClean Dusch-WC. Jeder Gast hatte die Möglichkeit, sein eigenes „Klo-Selfie“ zu schießen und sein „erstes Mal“ zu kommentieren. Die Events wurden breit kommuniziert, zum Beispiel über die verschiedenen Blogs, den AquaClean Blog und Social Media.



MEET ME AT HOME – PYJAMAPARTY MIT WOHLFÜHLFAKTOR

Endlich mal eine Auszeit von Haushalt, Job und Kindern. Einfach mal eine Oase der Ruhe schaffen und gemeinsam in den bequemsten Sachen über die liebsten Körperpflegeprodukte sprechen. Alle brachten gute Laune und ihre Lieblings-Kosmetika mit. Fräulein Ordnung kümmerte sich um Tee, Kaffee, Prosecco und leckeres Essen – und stellte ihre Lieblings-Körperpflege vor: Geberit AquaClean Mera. Und natürlich durfte jeder die Wellness-Auszeit auf dem Dusch-WC selbst ausprobieren – garantiert ohne Klopfen an der Toilettentür.

Denise Colquhoun
www.fraeulein-ordnung.de



WOHNZIMMER-GIG IM BLOGGER-HAUS

Ein Insidertreffen von Bloggern aus verschiedenen Teilen Deutschlands, die sich über Blogger-relevante Themen und Trends austauschten, neue Dinge kennenlernten und vor allem gemeinsam Spaß hatten. Ein Wohnzimmer-Akustikkonzert im FlyingSpace, das dem Motto „Ohne Überfluss, aber mit vollem Komfort“ gerecht wurde. Das Konzert mit dem Berliner Singer-Songwriter Stephan Noë war per Live-Stream auf den Facebook-Kanälen der Teilnehmer zu sehen und hat viele Follower mitgezogen.

Jens Mahnke + Johannes Eich
www.atomlabor.de + www.schoenhaesslich.de



ERLEBNISSE! ABENTEUER! EXKLUSIVITÄT!

Ein Event für Männer, die wissen, wo es langgeht, im Leben schon einiges gesehen haben und sich auch einen gewissen Luxus leisten können. Zuerst ging es gemeinsam in die Natur, um sich fern von Überfluss so richtig auszupowern – bei einem Survival-Training mit dem Bau eines Lagers, beim Feuermachen ohne Streichhölzer oder bei der Gewinnung von Wasser. Danach ging es stilecht mit Camper ins FlyingSpace zum Frischmachen. Zur Entspannung trug auch die bayerische Band Hoamatbeat bei, die das Wohnzimmer mundartlich gerockt hat. Und das Dusch-WC? Wurde mit einem Gewinnspiel prominent inszeniert: Die beiden lustigsten Klo-Videos der Teilnehmer gewannen ein Geberit AquaClean Tuma und eine Übernachtung für zwei in einem Hotel mit Geberit Dusch-WC.

Bru
www.brusworld.com



WENIGER IST MEHR – SCHÖNES FÜR DICH UND DEIN ZUHAUSE

Unter dem Motto „Weniger ist mehr“ erhielten die ausgewählten Teilnehmerinnen ein Beauty-Coaching. Dabei erfuhren sie, wie man mit wenigen Produkten ein natürliches Tages-Make-up zum Wohlfühlen zaubert. Weil zur Morgenroutine auch der Toilettengang gehört, kam das AquaClean Dusch-WC ins Spiel. Auch hier ging es um Typ-Beratung: Die Gastgeberin stellte die verschiedenen Dusch-WC-Modelle von Geberit unter dem Aspekt „Welcher Dusch-WC-Typ bist du?“ vor. Passend dazu gab danach eine Stilberaterin persönliche Tipps zu Kleidung, Wohn- und Einrichtungsstil.

Monika Ertl
www.vorstadtleben.de



LAGOM: GLÜCKSFORMEL FÜR DIE EIGENEN VIER WÄNDE

Nicht zu wenig, nicht zu viel: Das schwedische Wort „lagom“, das für ein Leben in Balance steht, war das Motto des Events mit anderen Bloggern und Experten. Es wurde eine „How-to“-Anleitung erstellt, wie man das Zuhause nach den eigenen Bedürfnissen einrichtet, zum Beispiel im Badezimmer: Was ist mir und meiner Familie wichtig? Was stört uns? Zu viel Krimskrams, der einfach weggang? Worauf können wir auf gar keinen Fall verzichten, wofür sind wir bereit, Geld auszugeben? Das Geberit AquaClean Dusch-WC kam als perfektes Beispiel für „lagom“ ins Spiel. Alle Teilnehmer arbeiteten aktiv mit – auf Basis der eigenen Erfahrungen sowie der Erkenntnisse aus ihren Communitys und den Themen der Follower.

Ira Hachmann
www.designdots.de





Bis ins letzte Detail durchgestylte Hotellobby mit atemberaubender Aussicht.

BÜRGENSTOCK RESORT: TRADITIONSHOTELLERIE MIT MODERNSTEM BADKOMFORT

WACHGEKÜSST

Mit dem Bürgenstock Resort hoch über dem Vierwaldstättersee erstrahlt ein Stück Tourismusgeschichte in neuem Glanz. Das Angebot für Gäste aus aller Welt ist vielfältig und das Dusch-WC Geberit AquaClean Sela eine feste Größe in allen Suiten.



REFERENZ



Sämtliche Badezimmer verfügen über ein Geberit AquaClean Dusch-WC.

„Der Gedanke, Dusch-WCs in unseren Hotels zu installieren, steht bei mir schon lange im Raum. Bis vor kurzem schien mir die Zeit dafür aber noch nicht reif. In der Hotellerie kann es nicht darum gehen, einen Trend zu lancieren.“

Bruno H. Schöpfer

Generaldirektor Bürgenstock Selection

Die Bürgenstockbahn – die erste elektrische Standseilbahn der Schweiz – meistert die 440 Höhenmeter wie eh und je mit Bravour. Oben wird klar, warum die Ursprünge der Hotellerie auf dem Bürgenstock bis ins Jahr 1873 zurückreichen: Wie ein Adlerhorst „nisten“ die Gebäude über dem Vierwaldstättersee; der Blick schweift von Luzern über die umliegenden Hügelzüge bis hin zu den Alpengipfeln.

VIELFALT VEREINT

Die Hotelanlagen selbst sind – bis auf das klassizistische Palace – nicht wiederzuerkennen. An die prominenteste Lage wurde das Flaggschiff des neuen Resorts positioniert, das Bürgenstock Hotel. In seinem Inneren befindet sich die Bergstation der Standseilbahn. Ein paar Schritte entfernt steht das Medical Wellness Waldhotel, dessen Fassadengestaltung dem ebenfalls vom italienischen Architekten Matteo Thun entworfenen Vigilius Mountain Resort in Südtirol nachempfunden ist.

DER GEMEINSAME NENNER

Das ab Juli 2017 schrittweise eröffnete Bürgenstock Resort bietet Angebote für viele Interessen: Kongressteilnehmer, Entspannungssuchende, Sportliche. Ein verbindendes Element ist das Dusch-WC Geberit AquaClean Sela, das in den drei Hauptgebäuden Palace, Bürgenstock Hotel und Medical Wellness Waldhotel zu finden ist.

BÜRGENSTOCK RESORT

Bauherr: Bürgenstock Selection
Architektur: Rüssli Architekten, Luzern (Bürgenstock Hotel); Lüscher Bucher Theiler Architekten, Luzern (Palace); Matteo Thun, Mailand (Medical Wellness Waldhotel)
Eröffnung: September 2017

GEBERIT KNOW-HOW

Geberit AquaClean Sela
www.geberit.de/referenzen-international

EINE STARKE MARKE FÜR DIE WEITERBILDUNG
DER SANITÄRBRANCHE

WISSEN FÜR TECHNIK, DESIGN UND FUNKTION

Geberit steht heute für Know-how in der Sanitärtechnik und Kompetenz in Design und Funktion für die Badausstattung. Ab 2019 laufen deshalb alle Schulungen für Keramik und Badeinrichtung unter der Marke Geberit.

Die Fokussierung auf die starke, in der Sanitärbranche fest verankerte Marke Geberit vollzieht das Unternehmen in 2019 auch für seine Seminar- und Schulungsangebote. Die etablierten Schulungsstandorte in Pfullendorf, Langenfeld, Ratingen und Lichtenstein bleiben wie bisher bestehen und behalten ihre inhaltliche Ausrichtung. Der Schwerpunkt für „Know-How Installed“ liegt weiterhin in den Geberit Informations Zentren (GIZ) Pfullendorf und Langenfeld sowie am Standort Lichtenstein. Unter dem Slogan „Design meets Function“ steht im BäderForum Ratingen funktionales Design vor der Wand auf dem Programm.





„Am Trinkwasserturm in Langenfeld können wir unseren Teilnehmern die neuesten Techniken und Verfahren der Trinkwasserinstallation vorführen. Wir investieren regelmäßig, um die Anlage immer auf den neuesten Stand der Technik zu bringen.“

Heike Stickan
Fachreferentin für Sanitärtechnik

↑

Als Fachreferentin für Sanitärtechnik stellt Heike Stickan den Teilnehmern der Geberit Schulungen im GIZ Langenfeld unter anderem den Trinkwasserturm vor.



↑

Am Trinkwasserturm im GIZ Langenfeld werden die aktuellen Themen in der Trinkwasserhygiene praxisnah dargestellt.

NEUES VOM TRINKWASSERTURM

Geberit hat den Trinkwasserturm und die Zirkulationsanlage überarbeitet und dem aktuellsten Stand der Technik angepasst. „Eine wichtige Ergänzung haben wir zur Erwärmung von Kaltwasser in der Trinkwasserinstallation vorgenommen“, erklärt Friedrich Stöckl, Fachreferent Kundens Schulung mit Schwerpunkt Trinkwasserhygiene und verantwortlich für die Technik der beiden Anlagen. Ein geschlossener Schacht mit angebotenen Installationsleitungen zeigt, wie sich die Temperaturen auf der Kaltwasserseite durch reale Wärmelasten verändern. An der Zirkulationsanlage stellen wir die Temperaturhaltung auf der Warmwasserseite durch den Einsatz von Reguliertechnik mit Simulationen praxisnah dar. Flügelräder visualisieren in beiden Installationen Strömungswege und -richtungen. Sie veranschaulichen zusammen mit Temperaturanzeigen und Volumenstromzählern die Auswirkungen verschiedener Arten der Rohrleitungsführung. Über modernste hochauflösende Kamertechnik und große Monitore können die Teilnehmer auch kleinste Details der Vorführungen hautnah erleben.

→

Die Temperaturhaltung im Trinkwassersystem wird durch die Demonstration an der Zirkulationsanlage praxisnah und leicht nachvollziehbar verdeutlicht.





Interview mit Meinolf Bürgermann
Leiter Geberit Kundens Schulung

Die Auftragslage der meisten SHK-Betriebe gibt keinen Anlass zur Klage – eher gibt es Probleme, alle Aufträge anzunehmen und termingerecht abzuarbeiten. Woher also die Zeit für Weiterbildung nehmen, wenn die Auftragsbücher voll sind? Wir haben Meinolf Bürgermann gefragt: Der Leiter Kundens Schulung bei Geberit erklärt, warum Bildung die Betriebe entlasten kann.

Herr Bürgermann, woher sollen die Betriebe die Zeit nehmen, ihre Mitarbeiter auf Schulungen zu schicken?

Es lohnt sich, etwas Zeit zu investieren, um hinterher deutlich mehr Zeit einzusparen und effizienter zu arbeiten. So können die Betriebe in unseren Schulungen zum Beispiel Produkte und Systeme kennenlernen, mit denen sich Sanitärprojekte zeitsparender und effizienter planen und durchführen lassen. Hierfür sollten die Mitarbeiter die richtigen Planungsverfahren und die Montagevorteile kennen und wissen, wie sie bestmöglich einzusetzen sind. So kann mit der gleichen Mitarbeiterzahl ein größeres Projektvolumen bewältigt werden. Wir bieten zudem nicht nur Präsenzs Schulungen an. Zwei Stunden Zeit für unsere Webinare kann jeder finden – wir legen sie bewusst außerhalb der Arbeitszeiten.

Was kann Weiterbildung noch für den Erfolg tun?

Durch unsere Management-Trainings vermitteln wir unseren Teilnehmern unter anderem Hintergrundwissen zu Gesprächsführung und Verkauf. So ist es möglich, Preisdiskussionen die Spitze zu nehmen und den Kunden durch Mehrwertverkauf Lust auf mehr Komfort oder neue Funktionen im Bad zu machen. Das führt zu besseren Margen – bei gleichem Auftragsvolumen.

Welche Angebote haben Sie, um dem Fachhandwerk das nötige Know-how für die Änderungen an wichtigen Normen und Regelwerken mit auf den Weg zu geben?

Unsere Schulungen zu diesen Themen halten wir immer auf dem aktuellsten Stand. Zudem vermitteln wir Lösungen, mit denen Planer und Installateure einfach die Einhaltung der Regelwerke sicherstellen. Das Wissen erlernen unsere Teilnehmer nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch, zum Beispiel am Abwasserturm in Pfullendorf oder am Trinkwasserturm in Langenfeld.

MEHR ERFAHREN



Die Geberit Seminarbroschüre zum Herunterladen und Bestellen finden Sie unter:

www.geberit.de/unterlagen
www.geberit.de/seminare

ONLINE MIT WIRSINDHANDWERK.DE

ERFOLGREICH IM INTERNET

Die preisgekrönte Empfehlungsplattform **wirsindhandwerk.de** sorgt mit ihren Leistungen dafür, dass die hohe Qualität Ihres Betriebes auch im Netz gesehen und potenzieller Nachwuchs angesprochen wird. Das Angebot ist im SHK-Handwerk angekommen: Peter Metzger von der Julmi GmbH hat seine Online-Präsenz bereits realisiert. Wir haben uns nach seinen ersten Erfahrungen erkundigt.

STARTANGEBOT JETZT SICHERN

Jetzt attraktives Startangebot
bei Ihrem persönlichen Ver-
kaufsberater anfordern.

www.geberit.de/verkaufsberater

Interview mit Peter Metzger,
Julmi GmbH

Herr Metzger, was hat Sie zu der Anmeldung bei wirsindhandwerk.de bewogen?

Uns war es wichtig, unsere Online-Präsenz zu verbessern. Wir möchten auch jüngere Zielgruppen ansprechen, die man heute am besten über die viel genutzten Online-Kanäle erreicht. Außerdem wollen wir nicht nur über Google bewertet werden und uns vor Fake-Bewertungen schützen.

Welche konkreten Erwartungen haben Sie an das Portal?

Wir hoffen, dass das Portal gut moderiert wird und dass es den Kunden bei der Suche nach dem richtigen Handwerkspartner mehr Transparenz bietet. Natürlich wünschen wir uns, dass wir durch wirsindhandwerk.de präsenter im Internet sind und offene Stellen und Ausbildungsplätze besser besetzen können. Von der Unterstützung durch große Unternehmen wie Geberit erhoffen wir uns, dass die Plattform ein schlagkräftiges Instrument für uns Handwerker im Internet wird.

Wie aufwendig war die Erstellung Ihres Profils auf wirsindhandwerk.de?

Die Erstellung und die Erstbefüllung waren sehr einfach. Nach einem Telefonat zum Start der Zusammenarbeit hat das Team des Portals sicher 90 Prozent der Inhalte von unserer Webseite übernommen und für die Anforderungen des Portals aufbereitet. Lediglich einen Teil der Bilder mussten wir noch in besserer Qualität beschaffen.

Wie ist die Unterstützung durch das wirsindhandwerk.de-Team?

Auf E-Mails und Anrufe bekamen wir immer eine schnelle Reaktion. Kommunikationsverhalten und Kompetenz der Mitarbeiter haben uns überzeugt. Wir fühlen und sehr gut aufgehoben.

Gibt es noch etwas, das Sie auf dem Portal vermissen?

Der Auftritt ist knackig und knapp und bietet alles, was wir brauchen. Bisher fehlt uns nichts.

DAMIT IHR GUTER RUF AUCH ANKOMMT

wirsindhandwerk.de bietet Ihrem Betrieb die Möglichkeit, anschaulich Referenzen und Ihren guten Ruf mit geringem Aufwand und zu überschaubaren Kosten online zu bringen. Die Plattform stellt Ihre Leistungen transparent dar und macht es interessierten Endkunden und Nachwuchskräften einfach, den passenden Handwerkspartner in der Nähe zu finden.

Für einen monatlichen Pauschalbetrag bietet die Plattform, die 2018 unter „Deutschlands beste Online-Plattformen“ gewählt wurde, ein umfassendes Service-Paket. Online präsent sein mit minimalem Aufwand und dabei immer professionell sowie modern.

- Mobil optimiertes Handwerkerprofil als Zusatz oder Ersatz zur bestehenden Website
- Digitale Referenzmappe für Kunden und Bewerber
- Digitales Qualitätssiegel durch echte Kundenstimmen
- Strenge Bewertungsrichtlinien und Echtheitsprüfung
- Stellenanzeigen online veröffentlichen
- Drucksachen zur Kundenaktivierung
- Suchmaschinenpflege
- Persönliche Betreuung

www.wirsindhandwerk.de

CYBER ONE
DER HIGHTECH AWARD BADEN-WÜRTTEMBERG



RETROSPEKTIVE VICTOR PAPANEK

THE POLITICS OF DESIGN

Der Pionier, Autor und Aktivist Victor Papanek war seit den 60er Jahren einer der wichtigsten Vordenker eines sozial und ökologisch orientierten Designansatzes. Geberit sponsert die Retrospektive seines Werks im Vitra Design Museum.

→
Das Vitra Design
Museum präsentiert,
wie aktuell Victor
Papaneks Thesen ge-
rade in der heutigen
Zeit sind.



↑
Die ergänzende Publikation zur
Ausstellung gibt einen Überblick
über Papaneks Theorien und
ihre Tragweite.

DESIGN FOR THE REAL WORLD

Was zu Victor Papaneks Zeit revolutionär war, gilt heute als allgemein anerkannt: Design ist nicht nur Formgebung, sondern ein Werkzeug für gesellschaftlichen und politischen Wandel. Die Ausstellung „Victor Papanek: The Politics of Design“ im Vitra Design Museum stellt Leben und Werk des Designers, Autors und Aktivisten vor, dessen Werk „Design for the Real World“ bis heute als meistgelesenes Buch zum Thema Design gilt. Im Laufe der 60er Jahre entwickelte Papanek seine theoretischen Ansätze, für die er international bekannt wurde. Sie spiegeln sich in seinen Entwürfen wider, die er gemeinsam mit Studenten, Partnern und spezifischen Verbrauchergruppen entwickelte.

RETROSPEKTIVE UND THEMENAUSSTELLUNG

Die Ausstellung umfasst hochkarätige, teils nie gezeigte Zeichnungen, Objekte, Filmdokumente, Manuskripte und Druckgrafiken. Ergänzend werden Werke von Zeitgenossen Papaneks gezeigt, darunter George Nelson, Richard Buckminster Fuller, Marshall McLuhan und der Radical-Design-Initiative „Global Tools“. Zeitgenössische Werke aus den Bereichen Critical Design und Social Design veranschaulichen Papaneks nachhaltigen Einfluss auf das heutige Design.

Die Ausstellung läuft noch bis zum 10. März 2019 im Vitra Design Museum, Charles-Eames-Straße 2, 79576 Weil am Rhein.

EINTRITTSKARTEN GEWINNEN

Wir verlosen 5 x 2 Eintrittskarten für die Ausstellung „Victor Papanek – The Politics of Design“. Jetzt mitmachen! Melden Sie sich an unter www.geberit.de/papanek

Victor Papanek: The Politics of
Design – eine Ausstellung des

**Vitra
Design
Museum**

VIER JAHRESZEITEN FÜR GEBERIT SIGMA50

HERBST: DIE FARBEN DES INDIAN SUMMER



Noch ist ein Rest der Sonnenwärme zu spüren, doch in der kurzen Verlängerung des Sommers schwingt schon der Abschied mit. Der Indian Summer verwandelt die Welt in ein Meer aus Gelb, Orange, Rot und dunklem Grün. Ein klarer, stiller See liegt im Vordergrund, an seinem Ufer stehen die Bäume dicht an dicht in verschiedenen Farben. Dahinter schwingen sich Wälder über sanfte Hügel, die sich zum Horizont hin im Dunst verlieren.

Der vierte Holzschnitt, den der Künstler Alex Diamond für die Kunst-Edition der Geberit Sigma50 Betätigungsplatte entworfen hat, thematisiert den Herbst. Das Motiv „Fall“ berichtet von der Natur, in der sich der Sommer verabschiedet und sich die ersten Vorboten des bevorstehenden Winters ankündigen. Die Wärme weicht langsam der Kälte und lässt die Menschen wieder näher zusammenrücken. Der Herbst lädt zu langen Spaziergängen ein, er ist die Zeit der Abende vor dem Kamin.





→ Alex Diamond widmet den vier Jahreszeiten eine Kunstedition, die auf die Geberit Sigma50 Betätigungsplatte übertragen wird.



Edition Winter



Edition Frühling



Edition Sommer



Edition Herbst

GEWINNSPIEL

Gewinnen Sie das vierte Motiv der limitierten Vier-Jahreszeiten-Kunstedition von Geberit Sigma50 – registrieren Sie sich einfach online!

www.geberit.de/sigma50-kunst

MEHR ERFAHREN



heliumcowboy

www.heliumcowboy.com
www.alexdiamond.net

BALD IST WEIHNACHTEN

GESCHENKIDEEN FÜR HANDWERKER



Suchen Sie noch Weihnachtsüberraschungen, über die sich jeder Handwerker freut? Wir haben uns für Sie umgesehen.

ETWAS WARMES BRAUCHT DER MENSCH

Jederzeit ein heißer Kaffee oder eine warme Suppe: So lässt es sich auf winterlich kalten Baustellen besser aushalten. Der Raketenofen von Petromax ist handlich und findet in jedem Baustellenfahrzeug einen Platz. Er lässt sich mit Ästen und Zweigen, Bauholzresten, Reisig, Stroh, Tannenzapfen und mehr beheizen und nutzt das Brennmaterial durch seine Holzvergaser-Technik optimal.

Gesehen auf www.petromax.de





ALLES WICHTIGE GRIFFBEREIT

Schraubendreher, Kuli, Zimmermannsbleistift und andere unentbehrliche Alltagsbegleiter sind in dem handgefertigten Rolletui von Onehundred gut aufgeräumt und immer dabei. Und das kräftige amerikanische Vollleder, aus dem es gefertigt ist, wird durch die tägliche Benutzung nur noch schöner.

Gesehen auf www.dmax-shop.de

HANDSCHUHE IMMER DABEI

Fragen Sie sich öfter mal, wo denn schon wieder Ihre Arbeitshandschuhe geblieben sind? Dann fehlt Ihnen der Handschuhhalter von Homyl. Einfach mit dem Alu-Clip an der Gürtelschleife einhängen, Handschuhe nach dem Ausziehen anclippen und nie mehr Handschuhe suchen!

Gesehen auf www.amazon.de



MÜTZE UNTERM HELM

Warm, schnelltrocknend und so schlank, dass man sie sogar unter einem Bauhelm tragen kann: Die Fibertwin-Mütze bietet hohe Wärmeisolation und ist dennoch atmungsaktiv. Ein unentbehrlicher Begleiter auf der Baustelle – und im Winterurlaub beim Skifahren.

Gesehen auf www.engelbert-strauss.de

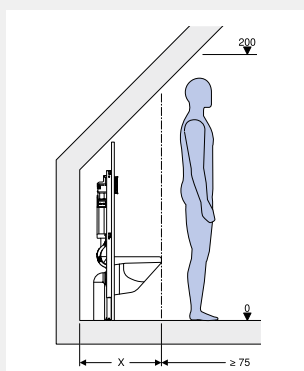
HERR MODES, WAS MACHEN SIE DA EIGENTLICH?

Ich bin Betriebsingenieur am Standort Geberit Lichtenstein und lege letzte Hand bei unserem neuen Roboter an. Gemeinsam mit dem Fraunhofer-Institut für Werkzeugmaschinen und Umformtechnik (IWU) haben wir die erste schutzzaunlose Mensch-Roboter-Kooperation bei Geberit aufgebaut. Nach einigen Anpassungen im Werk arbeitet „Kollege Roboter“ jetzt reibungslos mit meinen Kollegen zusammen. Sie sind weiterhin verantwortlich für Arbeiten, bei denen Fingerspitzengefühl und situatives Verständnis gefragt sind. Das ergonomisch ungünstige Abstapeln von Geberit Duofix-Rahmen in Sonderlastträger erledigt der Roboter. Die neue Technik verbessert nicht nur die Arbeitssituation, sie erhöht auch die Produktivität.

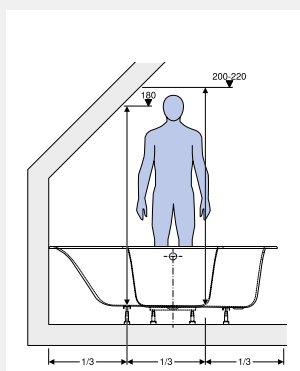
BÄDER UNTER DACHSCHRÄGEN RICHTIG PLANEN

KOPFFREIHEIT NICHT VERGESSEN

Die Planung von Bädern im Dachgeschoss stellt besondere Anforderungen. Waschtische, WC, Dusche und Badewanne sollten so angebracht werden, dass die Nutzer vor den Sanitärobjekten aufrecht stehen können. In der Regel ist eine lichte Höhe von 200 Zentimeter ausreichend, um aufrecht stehen zu können. Die erforderliche Kopffreiheit kann zum Beispiel bei geringer Dachneigung durch einen vorgezogenen Kniestock im hinteren Bereich der Dachschräge erreicht werden. Gut geeignet zum Vorziehen des Kniestocks ist das Installationssystem Geberit GIS.



↑
WC unter der Dachschräge



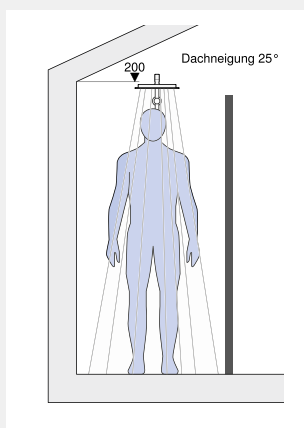
↑
Wanne unter der Dachschräge

DACHSCHRÄGE MIT WC

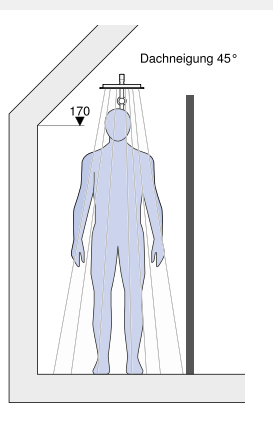
Die Höhe von 200 Zentimeter sollte beim aufrechten Herantreten an die Keramik erreicht werden. Das macht ein bequemes Aufstehen von der Keramik sowie die Nutzung und Reinigung ohne Einschränkung der Kopffreiheit möglich.

DACHSCHRÄGE MIT WANNE

Bei Badewannen mit Wandbrause, die auch zum Duschen benutzt werden, ist eine ausreichende Kopffreiheit von 20 Zentimeter zu berücksichtigen. Das entspricht ca. 200 bis 220 Zentimeter vom Wannenboden bis zur Dachneigung.



↑
Dusche unter der Dachschräge



Bei Badewannen, die längs der Dachneigung ausgerichtet sind, ist wandseitig eine Mindesthöhe von 180 Zentimeter zum Wannenboden sinnvoll. Bei Badewannen mit Kopfende unter der Dachschräge sollte die Mindesthöhe zum Wannenboden nach ca. einem Drittel der Wannenlänge 180 Zentimeter betragen und nach einem weiteren Drittel mindestens zwischen 200 und 220 Zentimeter liegen.

DACHSCHRÄGE MIT DUSCHE

Über dem Kopf sollten mindestens 20 Zentimeter Platz bis zur Dachschräge sein. Bei einer Dachschräge von 25 Grad bedeutet das 200 Zentimeter oberhalb des Duscbodens beim niedrigsten Punkt am hinteren Ende der Dusche. Bei 45 Grad Dachneigung genügen 170 Zentimeter zwischen Duscboden und Dachfläche am hinteren Ende der Dusche. Bodenebene Duschen sind zu empfehlen, denn sie benötigen keine zusätzliche Raumhöhe.

Geberit Vertriebs GmbH
Theuerbachstraße 1
88630 Pfullendorf

T +49 75 52 934 – 0
F +49 75 52 934 – 300
kundenmagazin.de@geberit.com

www.geberit.de