



Kompakt. Stark. Blau.
Akku-Geräte von Bosch.

NEU! Professionelle blaue Akku-Geräte mit System.

Als Handwerker wird viel von Ihnen erwartet. Ist es da nicht selbstverständlich, dass Sie von Ihren Elektrowerkzeugen das Gleiche verlangen? Mit den Bosch Lithium-Ionen-Geräten verfügen Sie über ein überlegenes Akku-System mit drei wertvollen Vorteilen: leistungsfähige, kompakte Geräte in jeder Voltklasse, flexibel einsetzbare Akkus mit hoher Lebensdauer dank Premium-Lithium-Ionen-Technologie sowie ein intelligentes Transport- und Aufbewahrungskonzept. **Für Profis von Profis.**



BOSCH
Technik fürs Leben

MOBAUPLUS

MAGAZIN

für intelligentes Bauen

Porträt:

Mobauplus Bauzentrum Nonis

Praxiswissen:

Vom Waschraum
zum Wohnbad

Titelthema:

Generationen- gerechtes Bauen



Knauf zeigt, was Wärmedämmung kann.



Knauf WARM-WAND – großflächig Geld sparen.

Knauf Wärmedämm-Verbundsysteme garantieren effizienten Gebäude- und Wärmeschutz. Denn gesunde Bausubstanz, mit radikal verringertem Energieverbrauch, bietet beste Wohnqualität, enorme Kosteneinsparung, steigenden Gebäudewert und ein gutes Gefühl beim Umweltschutz.

www.knauf.de/wdvs

editorial



Sehr geehrte Mobauplus Kunden,

der demografische Wandel stellt auch die Bauwirtschaft vor große Herausforderungen: Wo und wie wollen wir künftig wohnen? Zuhause! Die meisten Menschen sind mit ihrer Umgebung und ihrer Wohnung zufrieden und möchten so lange

wie möglich auch dort bleiben. Und was können wir dafür tun? Wir müssen den Wohnungsbestand an die Bedürfnisse älterer Menschen anpassen – generationengerechtes Bauen lautet die Formel der Zukunft.

Doch was für die Generation 50 plus gut ist, gefällt auch anderen Altersgruppen: schwellenlos, komfortabel und modern – „Wohndesign für alle“! Diesen Trend beschreibt unsere Titelgeschichte ab Seite 08. Dabei ist das Badezimmer der wichtigste Raum, wenn es um generationengerechte ausgestattete Wohnungen geht. Modernes Baddesign versucht, das Leben möglichst vieler Menschen leichter zu machen.

Darüber hinaus übernimmt das Bad heute eine Vielzahl anderer Funktionen: Es dient nicht allein der Körperpflege, sondern ist Ausdruck des persönlichen Lebensstils. Welche Trends angesagt sind, erfahren Sie in unserer Rubrik „Praxiswissen“ ab Seite 14 sowie im Interview mit der Innenarchitektin und Materialberaterin Birgit Hansen. Sie ist Spezialistin für die Sanierung von Bädern. Ihr Fachbuch „Badmodernisierung“ ist gerade erschienen. Schauen Sie mal auf die Pinnwand – wir verlosen ein Exemplar dieses Buches.

Noch ist es nicht soweit – doch er kommt, der Winter. Wir stimmen Sie unter „Saison“ schon einmal ein wenig darauf ein.

Doch zunächst wünsche ich Ihnen einen schönen, goldenen Herbst!

Viele Grüße

Kerstin Sommer, Chefredakteurin

KORREKTUR!

In der letzten Ausgabe des Mobauplus Magazins ist uns leider ein Fehler unterlaufen: Die Fotos zum Artikel „Lassen Sie die Sonne heizen“ auf den Seiten 22/23 zeigen eine Photovoltaikanlage und keine Solaranlage, wie im Text beschrieben. Bitte entschuldigen Sie den Fehler!



inhalt



06 Kaleidoskop

Titelthema:

08 **Generationengerechtes Bauen**

Praxiswissen:

14 **Vom Waschraum zum Wohnbad**

18 Herstellerprodukt:
BlueComfort – bessere Produkte
für ein besseres Klima

20 Reihe:
Erneuerbare Energien, Teil 1:
Windenergie

22 Brancheninformationen:
Aktiv gegen den Fachkräftemangel

Gesellschafter-Porträt:
24 **Mobauplus Bauzentrum Nonis**

25 Mein Recht:
Verjährungshemmung

26 Saison:
Schneefangsysteme

28 Pinnwand

30 Vorschau und Impressum

LEXIKON

wie Emissionshandel

NACHHALTIGKEITS

Der Emissionshandel ist ein marktwirtschaftliches Instrument, um den Ausstoß von Treibhausgasen in der EU zu reduzieren. Das Prinzip ist einfach: Der Treibhausgas-Ausstoß emissionspflichtiger Anlagen wird auf eine Gesamtmenge – das sogenannte „Cap“ – begrenzt und in Form von Berechtigungen ausgegeben.

Wer die Luft mit Treibhausgasen belastet, benötigt hierfür also Rechte, die Emissionszertifikate. Da weniger Emissionsberechtigungen ausgegeben werden, als die Unternehmen benötigen, entsteht eine Knappheitssituation: Die Unternehmen können nun entweder ihre Deckungslücke über den Zukauf von Emissionszertifikaten ausgleichen oder eigene Maßnahmen zur Reduzierung des CO₂-Ausstoßes durchführen. Auf diese Weise erhält CO₂ einen Preis: Die Unternehmen, die Emissionen einsparen, erzielen Mehreinnahmen durch den Verkauf überflüssiger Zertifikate. Alternativ können sie Zertifikate am Markt zukaufen, wenn eigene Minderungsmaßnahmen teurer würden.

Die emissionshandlungspflichtigen Unternehmen müssen ihre Emissionen jährlich melden und die entsprechende Zertifikatsmenge bei der Deutschen Emissionshandlungsstelle abgeben. Erfüllt ein Unternehmen seine Pflicht nicht, werden Sanktionen fällig. In Deutschland nehmen derzeit 1.665 Anlagen am Emissionshandel teil. Hierzu gehören alle großen Befeuerungsanlagen sowie Anlagen energieintensiver Industriezweige wie Stahlwerke, Raffinerien und Zementwerke. Ab 2012 soll auch der Flugverkehr in den Emissionshandel mit einbezogen werden.

Mobauplus Zement – ein nachhaltiges Produkt

Neben dem Mobauplus Pflaster verfügen die Mobauplus Bauzentren über ein weiteres Produkt ihrer Marke: den Mobauplus Portlandkalksteinzement. Dieser wird im Portlandzementwerk Wotan in Ahütte eigens für Mobauplus hergestellt und eingesackt. Was macht ihn zum Mobauplus Produkt? Zunächst einmal seine hochwertige Qualität: Er besteht aus 80 Prozent Klinker und 20 Prozent Kalksteinmehl. Dies macht ihn zu einem Zement mit hohen und stabilen Festigkeiten. Ferner verfügt er über ein sehr gutes Abbindeverhalten.

Neben dem fertigen Qualitätsprodukt entspricht auch die gesamte Prozesskette der Herstellung unserer Mobauplus Philosophie. Angefangen bei der Verwendung der regional verfügbaren Rohstoffe über die energieeffiziente Produktionstechnik bis hin zum bewussten Umgang mit der Umwelt.

Die für die Zementherstellung notwendigen Rohstoffe Kalkstein und Mergel werden aus vorhandenen Steinbrüchen in unmittelbarer Umgebung des Werkes gewonnen – der Hillesheimer Kalkmulde. Aufgrund des guten, vor 380 Mio. Jahren entstandenen mitteldevonischen Kalksteins wird für die Rohmehlherstellung nur noch Rheinsand benötigt, der ebenfalls aus der Umgebung zugekauft wird – so bleiben die Transportkosten gering. Ferner bleibt die Produktionsmenge konstant, um die vorhandenen Rohstoffe langfristig zu nutzen.

Für den Brennvorgang wird als Primärbrennstoff Braunkohlestaub verwendet, der in der Nähe von Köln über Tage gewonnen wird. Moderne Produktionsanlagen verbessern zusätzlich die Energiebilanz: Eine neue Kugelmühle verarbeitet

100 t/h. Damit verkürzt sich die Mahlzeit insgesamt. Zum Vergleich: Konventionelle Mühlen schaffen lediglich 30 t/h. Außerdem bleibt das Wotan-Werk aufgrund hoher Investitionen in effiziente Abluftanlagen unter dem von der EU vorgegebenen TA-Luftwert für Abluft von max. 20 g/m³.

Das Unternehmen legt Wert darauf, den Einklang zwischen Rohstoffgewinnung und Umweltschutz zu verbessern. Die ausgebeuteten Steinbrüche werden durch Rekultivierung der Natur zurückgegeben.



Dachbegrünung Delta Floraxx Top – Spezialnoppenbahn mit Mehrfachfunktion

Beim Aufbau eines Gründachs liegt unter der Pflanzsubstratschicht in der Regel eine Filterschicht, die verhindert, dass Erdpartikel in die darunter liegende Dränerschicht ausgeschwemmt werden. Bei der Spezialnoppenbahn Delta Floraxx Top von Dörken kann dieser Arbeitsgang entfallen, denn hier ist das Drän- und Filtervlies gleich aufkaschiert.

Die Systemlösung wurde für die Drainage, Wasserspeicherung und -filterung bei begrüntem Flachdächern entwickelt. Durch die spezielle Oktogonform der 20 mm hohen Noppen und die zusätzlichen Verstärkungsrippen ist das Material extrem

druckfest und hält auch hohen Auflasten stand. Mit ihrem guten Ableitvermögen ersetzt die Bahn die mineralische Sickerschicht – bei deutlich weniger Gewicht und geringer Aufbauhöhe. Die Noppen dienen gleichzeitig als Wasserspeicher. Überschüssiges Wasser wird über eine Perforation der Bahn nach unten abgeleitet.

Weitere Informationen unter www.doerken.de



Isolationsdübel IPL 60 und IPL 95 – schnell, praktisch, langlebig

Apolo MEA hat einen leicht zu montieren und dennoch robusten Isolationsdübel für den Einsatz in Wärmedämmverbundsystemen (WDVS) entwickelt: den IPL. Der Dübel gewährleistet eine schnelle und örtlich flexible Befestigung im WDVS – ohne Wärmebrücke, denn der IPL wird nur in der Dämmstoffplatte befestigt.

Seine scharfe Schneidspitze und die Gewindespire schrauben sich mit wenig Druck in die Dämmstoffplatte. Ein Vorbohren ist nicht notwendig; der Dübel kann direkt durch die Putzschicht gesetzt werden. Da auf diese Weise kein weiteres Werkzeug benötigt wird, erfolgt die Montage deutlich schneller als üblich. Ein weiterer Vorteil: Der IPL ist aus hartem Nylon gefertigt und daher sehr alterungsbeständig.

Den Isolationsdübel gibt es in zwei Ausführungen: den IPL 60 mit einer Gesamtlänge von 58 mm, optimiert für Schrauben mit

einem Durchmesser von 4,5 und 5 mm. Dieser Dübel eignet sich hervorragend für leichte Befestigungen wie von Lampen, Briefkästen oder Hausnummern bei einer empfohlenen Last von ca. 5 kg pro Dübel. Mit dem IPL 95 hingegen können insbesondere Regenfallrohre mittels Stockschraube und Fallrohrschelle direkt in der Dämmplatte befestigt werden (empfohlene Last ca. 10 kg).

Und damit auch die Optik stimmt, können die weiß-halbtransparenten IPL-Dübel einfach in der gewünschten Farbe überstrichen werden.

Weitere Informationen unter www.apolofixing.com





Viel Komfort – wenig

Barrieren

Barrierefreies Bauen liegt im Trend: Es steht für zeitgemäße Architektur mit hohem Komfort – für alle Generationen. Doch insbesondere für die Generation 50 plus spielt dieser Aspekt eine wichtige Rolle. In 30 Jahren werden Prognosen zufolge fast acht Mio. Menschen in Deutschland über 80 Jahre alt sein – das sind doppelt so viele wie heute. Doch bislang sind nur ein Prozent der Wohnungen generationengerecht umgebaut. Der Bedarf an Wohnraum, der den Bedürfnissen einer immer älter werdenden Gesellschaft gerecht wird, wird in Zukunft jedoch stark steigen. Sind wir darauf vorbereitet?

Generationengerechtes Bauen

In beiden Händen schwere Einkaufstaschen und den Schlüssel ganz unten in der Tasche. Wer hat das nicht schon einmal erlebt? Wie schön wäre dann eine sich selbst öffnende Tür, die breit genug ist, um bequem hindurchzugehen; wie komfortabel ein stufenloser Zutritt ins Haus, so dass auch der Kinderwagen bequem nachgezogen werden kann – barrierefreies Wohnen erleichtert nicht nur älteren Menschen den Alltag, sondern jeder, der kleine Kinder hat oder schon einmal körperlich beeinträchtigt war, weiß die Annehmlichkeiten barrierefreien Wohnens zu schätzen.

Barrierefrei wohnen

Was versteht man eigentlich unter barrierefreiem Bauen? Ursprünglich meint der Begriff, dass Wohnräume und Häuser so gestaltet werden müssen, dass sie von jedem Menschen, unabhängig von einer eventuell vorhandenen Behinderung, uneingeschränkt benutzt werden können. Wichtige Aspekte sind daher schwellenlose Zugänge zu Häusern und Wohnungen, beispielsweise über Rampen, Aufzüge oder Laubengänge, so dass eine selbständige und komfortable Bewältigung des täglichen Lebens gewährleistet sein kann. Generell sollten Grundrisse praktisch und flexibel sein, so dass sie sich den jeweiligen Lebensumständen anpassen können. Das garantiert ebenso eine lange Vermietbarkeit der Wohnungen. Doch schwellenlos ist nicht gleich barrierefrei. Auch ausreichende Bewegungsflächen innerhalb der Wohnung sowie breite Türen sind wichtig. Darüber hinaus spielen Aspekte wie gute Orientierungsmöglichkeiten und Sicherheit eine Rolle: Eingangsbereiche, Flure und Zimmer sollten ausgeleuchtet sein, Treppenstufen mit Handläufen versehen sowie farblich abgesetzt werden. Alle begehbaren Bereiche müssen mit rutschhemmenden und gehsicheren Materialien ausgeführt werden.

Wie das im Einzelnen umzusetzen ist, regeln Vorschriften in den Baugesetzen sowie die Landesbauordnungen. Ferner formuliert die DIN 18025 bauliche Anforderungen an barrierefreie Wohnungen. Doch da diese gerade im Bestand aus bautechnischen oder auch wirtschaftlichen Gründen oft nicht vollständig realisierbar sind, fördern das Land NRW – im Rahmen der investiven Bestandsförderung – sowie die Bundesinitiative „Altersgerecht Umbauen“ auch Einzelmaßnahmen finanziell.

Schon wenige Veränderungen können große Wirkung zeigen, insbesondere bei Modernisierungen in Küche

und Bad. Daher fördert das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung in Kooperation mit der KfW-Bankengruppe die Anpassung des Wohnumfelds von barrierefreien Hauseingängen und Treppenhäusern über großzügige Bewegungsflächen und andere bauliche Maßnahmen in Wohnungen bis hin zu technischen Hilfen oder Gemeinschaftsräumen: 17 Förderbausteine beschreiben die möglichen Modernisierungsmaßnahmen für die alters- und alltagstaugliche Umgestaltung der Wohnung sowie die technischen Mindestanforderungen, die eingehalten werden müssen, um ein zinsverbilligtes Darlehen oder einen Zuschuss zu erhalten. Das Programm richtet sich an selbstnutzende Eigentümer genauso wie an Mieter oder Vermieter. Dabei sind die Fördermöglichkeiten des Landes NRW mit denen der KfW kombinierbar.

Mehr Beratung und Service für eine wachsende Zielgruppe

Auch Handel und Handwerk müssen sich auf den demografischen Wandel einstellen. Mehr Beratung und Service ist für die wachsende Zielgruppe der Generation 50 plus gefragt. Ein Beispiel: Geht es um die Sanierung des Bades, wird häufig im Sanitärbereich modernisiert –

bodengleiche Duschen, ein unterfahrbarer Waschtisch oder eine höhenverstellbare Toilette. Doch neben dem Installateur sollten auch andere Gewerke den Kunden informieren, welche Maßnahmen im Bad durchgeführt werden können, um die Lebensqualität zu steigern. Gerade in der Badmodernisierung – wo es gilt, viele Gewerke zu koordinieren – ist es entscheidend, dass über den eigenen Tellerrand hinausgeschaut wird, auch um einen reibungslosen Ablauf der Modernisierung zu gewährleisten (siehe auch Interview Seite 13).

Letztlich geht es beim Bauen und Einrichten immer darum, den Anspruch auf Funktionalität, Nutzerfreundlichkeit und Komfort zu verbinden. Das verlangt eine vorausschauende Planung sowie das Bedenken zukünftiger Anforderungen. Wenn beispielsweise die energetische Sanierung der Fenster geplant ist, geht es vielleicht nicht allein darum, Energie zu sparen, sondern dem Kunden mehr Komfort zu bieten – leicht zu öffnende Fenster, niedrigere Griffe, die auch im Sitzen erreichbar sind sowie elektrische Rollläden. Die spezifischen Kundenwünsche zu erfragen und entsprechend zu beraten, ist die Herausforderung der kommenden Jahre. Dieser Ansatz wird sogar von den Förderprogrammen unterstützt: Die Maßnahmen der ►

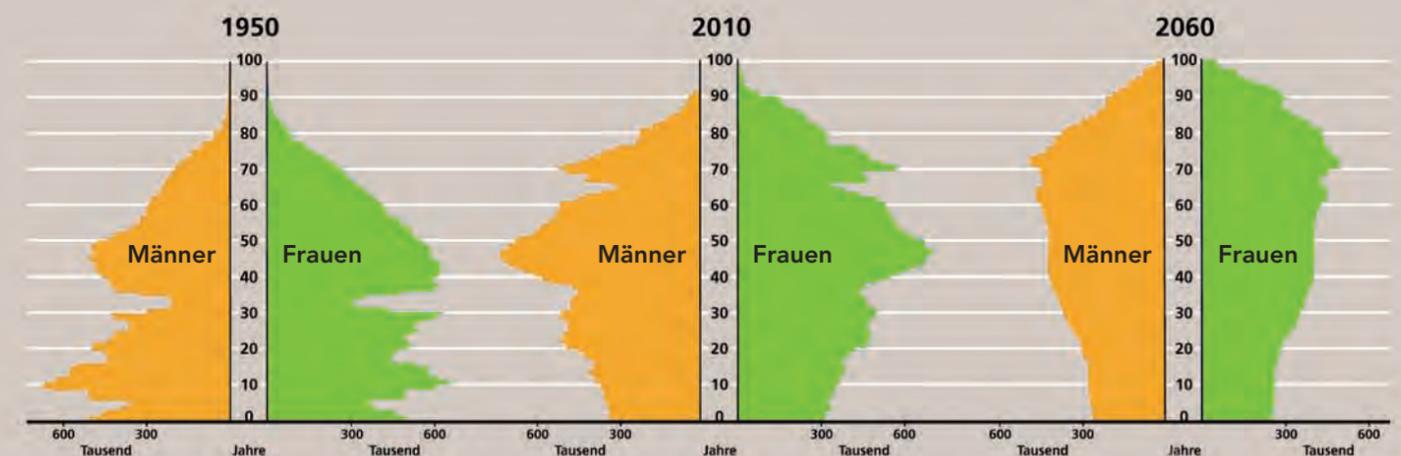


Typische Architekturelemente generationengerechten Wohnens:

- Ein stufenloser Zugang zum Haus und zu den Wohnungen über Rampen, Laubengänge und Aufzüge
- Keine Schwellen innerhalb der Wohnung sowie zwischen Wohnung und Balkon oder Terrasse
- Bodengleiche, große Duschen (1,20 x 1,20 m) und Wannen sowie ausreichend Bewegungsflächen vor Waschbecken und WC (Bewegungsflächen 1,20 x 1,20 m)
- Ausreichend Raum vor der Küchenzeile und an der Längsseite des Bettes (1,20 m)
- Breite Türen (lichte Breite von mind. 90 cm) und genug Platz vor den Möbeln (mind. 90 cm tief)

Veränderte Nation

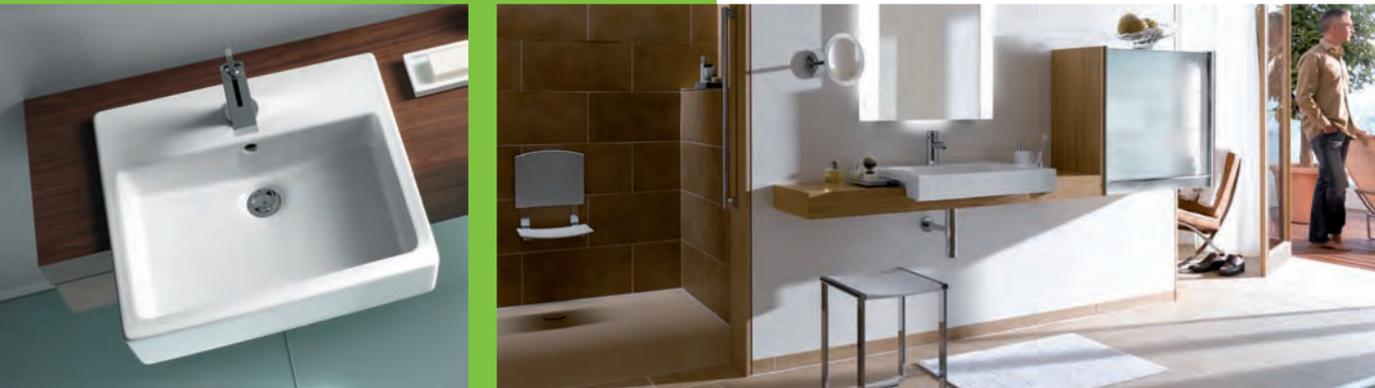
Herausforderung „Altersstruktur“: Wie stark die Deutschen in die Jahre kommen



Quelle: Statistisches Bundesamt, © Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft e.V. (VDS) 01/2011

Generationengerechtes Bauen

KfW für energetische Sanierungen sind beispielsweise mit dem KfW-Programm für den altersgerechten Umbau der Wohnungen kombinierbar.



Schickes Design und barrierefreies Wohnen schließen sich nicht aus

Umbaumaßnahmen, die finanziell gefördert werden:

- Um- und Einbau von Aufzügen, Anpassung der Treppenanlagen, Rampen
- Rutschhemmende Stufenbeläge, Stufenmarkierungen und -ausleuchtungen
- Veränderung des Raumzuschnittes, Entfernen nicht tragender Wände für mehr Bewegungsfreiheit
- Einbau von breiteren Türen, Schiebetüren oder automatischen Türantrieben
- Einbau von großzügigen Sanitäräumen
- Handgriffe und andere Sicherheitsvorkehrungen

Komfort für alle

Barrierefreies Bauen ist zeitgemäß, denn es steht für moderne Architektur und Gestaltung. Intelligente Produkte, neue Materialien und technische Möglichkeiten bieten allen Menschen mehr Komfort – ganz im Sinne der Generationengerechtigkeit.

Dieser Trend zeigt sich auch in Design-Konzepten wie „Design für alle“ oder „Universelles Design“: Nutzerfreundlichkeit, Ästhetik und Nachhaltigkeit werden miteinander verbunden. Schickes Design und schwellenlose Wohnungen schließen sich nicht aus. Praktische Beispiele gibt es ausreichend: vom Wohlfühlbad ohne Rutsch- oder Stolperfallen bis hin zu elektronischen Helfern, mit denen sich Türen wie von Geisterhand öffnen. Pfiffige Ideen wie bodenbündige Wannen und wegklappbare Duschtüren wissen auch junge Menschen in engen Großstadtbädern zu schätzen. Ein Wohnraum, der nahtlos in die Terrasse übergeht, zeigt ein großzügiges, komfortables und repräsentatives Ambiente – für Familien, Paare und die Generation 50 plus.

Die Veränderung unserer Gesellschaft führt uns letztlich zu der Frage, wie wir künftig leben wollen. Neben dem Wohnraum rücken auch das Wohnumfeld sowie die Infrastruktur in den Fokus: funktionierende Nachbarschaften, Einkaufsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe sowie ein gut erreichbares öffentliches Verkehrsnetz.

Nähere Informationen unter www.kfw.de, www.bmvbs.de, www.mbv.nrw.de

Interview

mit Birgit Hansen,
Innenarchitektin und Materialberaterin



Bei Modernisierungsmaßnahmen in Bestandsgebäuden steht das Bad an erster Stelle. Nicht nur, dass sich Nutzung und Funktion des Bades im Vergleich zu früher grundlegend gewandelt haben, auch die Anforderungen der Bewohner haben sich aufgrund des demografischen Wandels verändert.

Die Kölner Innenarchitektin und Materialberaterin Birgit Hansen ist Spezialistin, wenn es um die Sanierung von Bädern geht. Ihr Praxis-Handbuch Badmodernisierung ist gerade erschienen. Mobauplus verlost ein Exemplar des Buches (siehe Seite 28).

Wir haben mit Frau Hansen über das Thema Badmodernisierung gesprochen.

Frau Hansen, worin bestehen die Besonderheiten beim Umbau von Bädern?

Die Badsanierung ist eine sehr komplexe Bauaufgabe. Sechs Gewerke sind daran beteiligt. Die einzelnen Arbeiten müssen genau aufeinander abgestimmt und koordiniert werden, insbesondere, da man sich ja meist nur auf einer geringen Quadratmeteranzahl tummelt. Ein Ansprechpartner sollte daher alle Abläufe koordinieren.

Wie gehen Sie bei der Planung vor?

Zunächst mache ich eine Bestandsaufnahme, um die technischen Möglichkeiten auszuloten. Bodenbündige Duschen liegen zwar im Trend, doch in vielen Wohnungen ist das gar nicht realisierbar. Hier muss nach anderen Lösungen gesucht werden. Es gilt die Kundenwünsche zu erfassen und systematisch aufzunehmen. In meinem Buch habe ich dafür hilfreiche Checklisten erarbeitet. Danach geht es an die eigentliche Planung. Hierbei ist es mir wichtig, den Raum als Einheit zu betrachten, die Gesamtgestaltung zu berücksichtigen und nicht einfach die einzelnen Ausstattungselemente aneinanderzureihen.

Insbesondere bei der Badsanierung spielt der Begriff „barrierefrei“ eine wichtige Rolle.

Ja, als Innenarchitektin muss ich auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen. Wenn das Bad modernisiert werden soll, denken die Auftraggeber die Nutzung in den kommenden Lebensabschnitten in der Regel mit und legen Wert auf eine generationengerechte Ausstattung des Badezimmers, so dass sie es auch im Alter komfortabel nutzen können.

Wie lauten denn die Merkmale generationengerechter Bäder?

Das häufigste Merkmal sind bodengleiche Duschen. Sind diese nicht zu verwirklichen, kann auch eine Stufe den Zugang zur Dusche erleichtern. Duschtüren sollten nach innen aufgehen, damit der Boden nicht nass wird, oder noch besser mit einer Pendeltür ausgestattet sein. Und wer sein Wannenbad behalten möchte, für den kann eine Einstiegstür eine Alternative bieten.

Wichtig sind schon eingebaute Montageplatten für die spätere Nachrüstung von Griffen und Halterungen, ausreichend Stauraum und Bewegungsfreiheit. Natürlich spielt der Sicherheitsaspekt eine große Rolle: Der Bodenbelag muss rutschfest sein, beispielsweise durch Feinsteinzeug; die Badewanne sollte eine Antislip-Oberfläche haben, die die Haftung der Füße in der Wanne bewirkt.

Großen Anteil an der gefahrlosen Nutzung eines barrierefreien Bades hat die richtige Beleuchtung. Ist das Bad gleichmäßig ausgeleuchtet, ist es leichter, sich zu orientieren. Halogenleuchten beispielsweise sind unpraktisch, da sie leicht blenden. Eine Grundbeleuchtung aus direktem und indirektem Licht ist notwendig. Auch funktionales Licht ist gut, beispielsweise durch beleuchtete Vergrößerungsspiegel. Ferner kann man mit Farbkontrasten arbeiten, um die einzelnen Bereiche abzusetzen.

Es sollte auch bedacht werden, dass die Ausstattung ebenso im Sitzen genutzt werden kann, beispielsweise durch Klappsitze in der Dusche, unterfahrbare Waschtische, lang heruntergezogene Spiegel oder solche, die sich kippen lassen, oder großformatige Spiegel an Türen.

Abgesehen vom generationengerechten Bad, welche Trends sind heute auszumachen?

Noch immer liegt das Wellnessbad im Trend: Bioethanol-Feuerstelle, sphärische Klänge, Sitz- und Liegeflächen – das genussvolle Spiel mit Licht und Wasser. Ferner setzt sich der Hang zu einer möglichst reduzierten Ausstattung in kaum sichtbaren, flachen Duschrinnen fort. Ein weiterer Trend ist die zunehmende Digitalisierung im Badezimmer. Neben dem Einbau von unsichtbaren Soundsystemen, TV und Internet sowie berührungslosen Armaturen und programmierbaren Wassertemperaturen kann heute auch das Einlaufen des Badewassers per Smartphone in Gang gesetzt werden.



Das Bad für alle: modern, sicher und einfach zu bedienen



Wegklappbare Duschtüren werden zur Wandverkleidung und vergrößern so den Raum

Vom Waschraum zum Wohnbad

Auch das Badezimmer ist ein Raum geworden, in dem sich die äußeren Einflüsse aus Gesellschaft, Design und Umwelt widerspiegeln. Das „neue“ Badezimmer folgt drei Trends: Es wird als vollwertiger Raum aufgefasst, es muss für alle Generationen nutzbar sein und es muss mit grüner Technologie und natürlichen Materialien ausgestattet sein.



Die Vorwandinstallation gliedert das Bad in verschiedene Nutzungszonen



Duschrinne als Design-Element: flächenbündig und edel



Das Badezimmer als Wohn- und Lebensraum

Das „neue“ Bad – Ausdruck des persönlichen Lebensstils

Die Zeiten, in denen Körperpflege allein der Hygiene diene, sind längst vorbei. Heute gehört ein Aufenthalt im Bad zum Lebensstil. Dementsprechend rückt das Badezimmer in den Wohnmittelpunkt: Großzügig gestaltete Räume mit Charakter, in denen die Ausstattungselemente nicht einfach an die Wand gereiht werden, sondern den Raum als harmonisches Ganzes gestalten und funktional aufteilen. Auffälligstes Sinnbild hierfür ist die freistehende Badewanne im Zentrum des Raumes – Ausdruck für eine neue Funktion als Wohn- und Lebensraum.

Mithilfe moderner Vorwandinstallationstechnik werden Sanitärelemente unabhängig von der Lage der vorhandenen Wasseranschlüsse nahezu beliebig im Raum installiert. Damit werden sie zu Möbeln, die unterschiedliche Nutzungszonen gestalten. Dementsprechend wird das Badezimmer heute fast als vollwertiger Wohnraum aufgefasst, in dem ganz individuelle Wünsche wahr werden – sozusagen das passende Bad zum Lebensstil: Ob als Paarbad mit Doppelbadewanne, Fitnessbad mit funktionaler Anordnung der Sanitär-objekte, „Walk-in-Dusche“ mit ausreichend Raum zum täglichen Training, geräumiges Familienbad oder minimalistisches Bad für Puristen – die Ausprägungen sind vielfältig.

Ein Bad für alle

Doch allen Badtypen voran geht das Generationenbad: komfortabel, pflegeleicht und einfach zu bedienen. Laut forsa-Studie ist das Bad der mit deutlichem Vorsprung wichtigste Raum, wenn es um altersgerecht ausgestattete Wohnungen geht.

Modernes Baddesign verfolgt heute das Ziel, das Leben für möglichst viele Menschen leichter zu machen. Ganz im Sinne des „Designs für alle“. Es vereint Sicherheit, Ergonomie und moderne Ästhetik. Das generationengerechte Bad ist vielseitig nutzbar und schick zugleich: Duschwannen werden immer flacher und Duschtüren lassen sich nach Gebrauch wegklappen und in Wandverkleidungen verwandeln, hinter denen sich Armaturen und Duschgels gut verstecken lassen. Es gibt Dusch-WCs mit auf Knopfdruck ausfahrbarem Duscharm, vorgewärmtem Sitz oder Nachtlichtfunktionalitäten.

Das „grüne“ Badezimmer

Doch die demografischen Entwicklungen führen nicht allein zu der Frage, wie wir künftig leben wollen, sondern auch zu der Überlegung, welche Welt wir unseren Kindern hinterlassen möchten. Wohl fühlt sich

nur, wer umweltbewusst genießen kann. Zu diesem Zweck werden modernes Design und Hightech miteinander verbunden: Technisch komplexe Produkte und Technologien sind überall da willkommen, wo sich Wasser und Energie einsparen lassen: Produkte wie Durchflussbegrenzer, Duschstopps und moderne Brauseteknik, bei der dem Wasser kleine Luftblasen zugeführt werden, reduzieren den Wasserbedarf stark bei gleichbleibendem Komfort. Einhebelmischarmaturen und Thermostate minimieren Einregelungsverluste; elektronische Armaturen stellen per Knopfdruck oder berührungslos die richtige Wassertemperatur ein bis hin zur Speicherung persönlicher Duschprogramme.

Als Gegenpol zu unserer digitalisierten Welt heißt die Devise „zurück zur Natur“ – Holz in allen Varianten, ob als Paneele, Ruhebänke, Waschuntertische oder Bodenbeläge, liegt im Trend. Dabei werden einheimische Hölzer wie Ahorn, Buche oder Nussbaum bevorzugt und durch eine thermische Behandlung unempfindlich gemacht.

Hersteller sowie Käufer legen Wert auf eine umweltschonende Industrieproduktion, langlebiges Design und gesundes Wohnen – auch im Badezimmer. Sanitärkeramik ist ein sowohl produktionstechnisch als auch baubiologisch unbedenkliches, recyclingfähiges Material; im Einsatz hygienisch, pflegeleicht und langlebig. Rutschhemmende Fliesen sorgen für Sicherheit. Und wo nicht unbedingt gefliest werden muss, können Lehm- oder Kalkputzwände die Feuchtigkeit regulieren und der Schimmelbildung vorbeugen.

Das Fortschrittliche moderner Bäder besteht in umweltfreundlichen Materialien und Produkten, in der aufwändigen technischen Ausstattung sowie in der Öffnung für neue Funktionen.



Modernes Design und Hightech: komfortabel und wassersparend

ARDEX SK 100W
TRICOM Dichtbahn

Unser Rezept für
garantiert gleichmäßige
Schichtdicken.



ARDEX SK 100W Dichtbahn

- Zur Verbundabdichtung von Wand- und Bodenflächen im Innen- und Außenbereich
- Garantiert gleichmäßige Schichtdicken
- Schnelles Weiterarbeiten möglich
- Feuchtigkeitsbeanspruchungsklassen A, B, C, A0 und B0



ARDEX liefert ausschließlich
über den Fachgroßhandel.

ARDEX GmbH
Friedrich-Ebert-Straße 45
58453 Witten
DEUTSCHLAND
Tel.: +49 (0) 23 02/664-0
Fax: +49 (0) 23 02/664-240
kundendienst@ardex.de
www.ardex.de



AUS GUTEM GRUND

BLUECOMFORT
neue technologie am bau

Bessere Produkte für ein besseres Klima

Eine neue Bindemitteltechnologie verbessert Produkteigenschaften und Umweltfreundlichkeit: BlueComfort senkt den CO₂-Ausstoß in der Mörtelproduktion.

Mit der BlueComfort-Technologie ist dem Baustoffhersteller Saint-Gobain Weber ein Doppelschlag gelungen: Durch ein neues Bindemittel in Mörtelprodukten werden deren Leistungsfähigkeit und Verarbeitungseigenschaften deutlich verbessert. Gleichzeitig werden bei der Herstellung bis zu 76 Prozent des klimaschädlichen Treibhausgases CO₂ eingespart. Drei ausgewählte weber.xerm-Fliesenkleber verfügen bereits über die neue Technologie. Weitere Produkte werden sukzessive umgestellt.

Leistungsstark und klimaschonend

Die Herstellung von Zement oder zementhaltigen Produkten erzeugt große Mengen an CO₂. Bei der Produktion einer Tonne Portlandzement werden beispielsweise zwischen 0,7 und 1 Tonne CO₂ freigesetzt. Im Jahr 2008 verursachte die Zementproduktion 7,5 Prozent der weltweiten CO₂-Emissionen. Da Zement in vielen Baustoffen als Bindemittel enthalten ist, steht die Baubranche in der Verantwortung, nach Alternativen zu suchen, wo dies möglich ist. Mobauplus Fachhändler setzen bereits auf die Nachhaltigkeits-Philosophie. Die BlueComfort-Technologie ist ebenfalls ein wichtiger Schritt in diese Richtung: Wurden bei der Produktion einer Tonne des Fliesenklebers weber.xerm 850 bisher 390 kg CO₂ erzeugt, reduziert sich dies mit dem neuen Bindemittel auf 92 kg, eine Reduktion um 76 Prozent.

Ermöglicht wird dieser Fortschritt durch eine innovative Technologie, die auf einem mineralischen, hydraulisch abbindenden Bindemittel basiert. Die Weber-Laborcenter arbeiteten fast zwei Jahre an Rezeptur und Verfahren, bis das Ergebnis den hohen Qualitätsanforderungen genügte. Ende Juni wurden die ersten mit BlueComfort ausgerüsteten Produkte, die bewährten Fliesenkleber weber.xerm 850, weber.xerm 858 sowie weber.xerm 860, auf der Fachmesse „Estrich Parkett Fliese“ präsentiert.

Fliesenkleber machen den Anfang

Umweltbewusstes Bauen bedeutet nicht, auf Komfort und Leistung zu verzichten: Die BlueComfort-Kleber lassen sich spürbar leichter aufziehen und zeichnen sich durch eine gute rückseitige Benetzung bei gleichzeitig hoher Standfestigkeit aus. Der Dünn- und Mittelbettmörtel weber.xerm 858 BlueComfort darf die Kennzeichnung C2 TE/S1 nach DIN EN 12004 tragen. Dies bedeutet, dass er aufgrund der neuen Technologie eine höhere Haftzugfestigkeit von mind. 1 N/mm² erreicht. Zudem weist er eine verlängerte kleb-offene Zeit auf und rutscht kaum ab.



Der weber.xerm 858 BlueComfort im Härtestest. Das Ergebnis: ob groß, ob schwer – alles hält bombenfest

Auffallend ist der helle, naturweiße Farbton. Dadurch eignen sich die Kleber auch für die Verlegung durchscheinender Natursteinbeläge. Ein Fliesenlegerbetrieb braucht so nicht mehr zwei unterschiedliche Kleber für die Verlegung von Naturstein und Fliese und kann seine Lagerhaltung optimieren.

Ein weiterer Vorteil ist, dass die BlueComfort-Produkte nicht kennzeichnungspflichtig sind und durch einen niedrigeren pH-Wert die Haut bei Kontakt weniger irritieren. Zudem sind die Fliesenkleber sehr emissionsarm. Sie bieten größtmögliche Sicherheit bei Raumluftbelastungen und erfüllen damit die Anforderungen des GEV-Gütesiegels EC1Plus. Beim Bau von Schulen und Kindergärten wird streng auf diese gesundheitliche Unbedenklichkeit der verwendeten Bauprodukte geachtet. Auch private Bauherren legen immer mehr Wert auf gesunde Baustoffe. Hier können Fliesenleger mit der EC1Plus-Zertifizierung der BlueComfort-Produkte punkten. Weitere Mörtelprodukte – auch im Fassadenbereich – sollen folgen.

Bis zum 31. Dezember 2011 wird Saint-Gobain Weber die BlueComfort-Fliesenkleber ausschließlich über seine weber.profi-Depots vertreiben. Danach sind sie auch in allen Mobauplus Bauzentren erhältlich. Das Mobauplus Bauzentrum Cremer in Frechen jedoch führt die innovativen Produkte bereits heute.

Text: Saint-Gobain Weber GmbH

Windenergie – unabhängig und sauber

Erneuerbare Energien, Teil 2: Windenergie

Unternehmen und Verbände der Erneuerbare-Energien-Branche prognostizieren bis 2020 einen Anteil von rund 47 Prozent Strom aus Wind, Sonnenenergie, Biomasse, Wasserkraft und Geothermie am deutschen Stromverbrauch. Der Windenergie kommt dabei eine Schlüsselfunktion zu.



Wind ist eine unerschöpfliche Energiequelle. Sie macht uns unabhängiger von fossilen Brennstoffimporten und ist gut für Klima und Umwelt, da sie hilft, die CO₂-Emissionen zu reduzieren. Bis zum Jahr 2020 soll ein Viertel der Stromerzeugung aus Windkraft gedeckt werden. Erreicht werden soll dies unter anderem durch die Verdopplung der bereits installierten Leistung an Land, dem Windenergieausbau auf See sowie durch die Erneuerung älterer Anlagen – dem sogenannten Repowering.

Windenergieanlagen sind moderne Kraftwerke

Windenergieanlagen funktionieren nach einem einfachen Prinzip: Rotorblätter wandeln die Bewegungsenergie des Windes in mechanische Energie um; ein Generator transformiert diese anschließend in elektrische Energie. Die meist dreiflügeligen Rotorblätter des horizontal gelagerten Rotors bestehen in der Regel aus glasfaserverstärkten Kunststoffen. Das Blätterprofil ist dem von Flugzeugtragflächen vergleichbar. Sie nutzen das Auftriebsprinzip: An der Flügelunterseite erzeugt die vorbeiströmende Luft einen Überdruck, an der Oberseite hingegen einen Sog. Diese Kräfte versetzen den Rotor in eine Drehbewegung.

Der Maschinensatz ist in der sogenannten Gondel untergebracht. Sie ist drehbar auf dem Turm gelagert, um sich nach der jeweiligen Windrichtung ausrichten zu können. Ein Getriebe nimmt die Drehzahlanpassung zwischen langsam laufendem Rotor und schnell laufendem Generator vor. Aufgrund der unterschiedlichen Windverhältnisse läuft es meistens auf mehreren Stufen. Als Alternative zum Getriebe kann ein speziell entwickelter hochpoliger Ringgenerator mit großem Durchmesser eingesetzt werden.

Getragen werden Gondel und Rotor vom Fundament und dem Turm. Der Turm besteht meist aus einer Rohrkonstruktion aus Beton oder Stahl, damit er den enormen statischen Belastungen der wechselnden Windkräfte standhalten kann.

Einspeisung in die deutschen Stromnetze

Die auf diese Weise erzeugte Elektrizität wird in die deutschen Stromnetze eingespeist. Zu diesem Zweck müssen Windenergieanlagen und Windparks nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz bestimmte Anforderungen erfüllen – die Systemdienstleistungen (SDL), auch Kraftwerkseigenschaften genannt. Sie sind Voraussetzung für die vollständige Einbindung von Windparks in den Erzeugungsmix aller Kraftwerke sowie für die Stromversorgung zur Unterstützung der Versorgungssicherheit.

Weniger ist mehr – Repowering

Viele Windenergieanlagen sind mittlerweile in die Jahre gekommen. Diese älteren Anlagen sollen nun durch neue, effizientere Anlagen ersetzt werden (Repowering). Durch den Einsatz leistungsstärkerer Anlagen kann die Anzahl der Windanlagen insgesamt reduziert werden: Waren vorher 13 Windenergieanlagen für einen Jahresenergieertrag von rund 23 Mio. kW/h nötig, sind heute durch Repowering nur fünf Anlagen für einen Jahresenergieertrag von rund 83 Mio. kW/h notwendig. Wichtige Argumente für die Repowering-Strategie sind ferner die Entlastung des Landschaftsbildes sowie eine optimalere Standortplanung: Standorte sollen besser ausgenutzt werden, indem die Anlagen nicht gestreut werden sowie größere Abstände zur Wohnbebauung vorweisen. Außerdem sind neue Anlagen leiser und drehen sich langsamer.

Offshore – Windenergienutzung auf See

Da auf dem Meer die Winde stärker und beständiger wehen als an Land, lässt sich dort auch ein bis zu 40 Prozent höherer Energieertrag erzielen. In den Windenergieanlagen auf See – den Offshore-Windparks – liegt daher die Zukunft. Deshalb sollen Offshore-Windparks in den nächsten Jahren einen wachsenden Beitrag zur Energieversorgung leisten. Das erste deutsche Offshore-Testfeld „alpha ventus“, 45 km vor Borkum in der Nordsee gelegen, speist bereits seit August 2009 Strom in das deutsche Versorgungsnetz ein. Allein diese Anlagen können den Strombedarf von 50.000 Haushalten decken. Der Ausbau der Offshore-Anlagen soll umwelt- und naturverträglich gestaltet werden. Im Gegensatz zu skandinavischen und britischen Anlagen dürfen deutsche Offshore-Projekte nur an Standorten weit vor der Küste in Betrieb genommen werden.

Kleinwindanlagen – Windenergie für jedermann

Weitab von öffentlichen Stromnetzen kommen auch Miniwindräder zum Einsatz. Mit bis zu zehn kW Leistung und einem Turm bis zu 20 m sind die kleinen Windräder zwar in Deutschland noch nicht rentabel, aber für viele Menschen in Zeiten steigender Energiepreise interessant. Ihre Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig: Ob in Vorgärten, auf Hausdächern oder bei landwirtschaftlichen Betrieben – der selbst erzeugte Strom wird für den Eigenverbrauch genutzt. Doch Vorsicht: Auch diese Kleinanlagen unterliegen den baugesetzlichen Bedingungen sowie den Bestimmungen zu Lärm, Immissionsschutz und Schattenwurf.

Aktiv gegen den Fachkräftemangel

Die Eurobaustoff und ihre Mitglieder rüsten für die Zukunft – und das mit System



Das Thema ist in aller Munde – Fachkräftemangel in Deutschland. Doch während vielerorts noch über Lösungen diskutiert wird, geht die Baustoffbranche das Problem bereits aktiv an. Die Eurobaustoff, die führende Handelskooperation der Baustoffhändler, der auch die Mobauplus Fachhändler angehören, bilden ihre Fachkräfte am liebsten selbst aus. Sei es in Form einer Lehre, eines Studiums oder aufeinander aufbauender Seminare – das Angebot für eine maßgeschneiderte Karriere im Baustoffhandel ist vielfältig. Und ganz im Sinne des lebenslangen Lernens hört sie auch nie auf: Weiterbildungen sorgen dafür, dass Unternehmen der Eurobaustoff immer auf der Höhe der Zeit bleiben.

Perspektive mit Zukunft

Mit acht bis zehn Prozent liegt die Ausbildungsquote im Baustoffhandel deutlich über dem Durchschnitt. Doch wer nicht in der Branche zuhause ist, weiß nicht, wie vielseitig, abwechslungsreich und anspruchsvoll

eine Tätigkeit im Baustoffhandel sein kann, weiß nicht, dass Baustoffhandel nicht gleich Baumarkt ist und dass die Perspektiven in der Branche gut sind. Hier ist mehr Öffentlichkeitsarbeit gefragt.

Dabei kann die Branche durchaus Selbstbewusstsein demonstrieren, denn sie bietet für jede Begabung einen Ausbildungsgang – für Praktiker oder Kommunikationstalente gleichermaßen wie für Zahlenliebhaber und Strategen: vom Fachlageristen über die Fachkraft für Lagerlogistik, der/den Bürokauffrau/-mann bis hin zum/zur Kaufmann/-frau im Einzel-, Groß- und Außenhandel. Aus diesem Grund wirbt die Branche aktiv in Schulen und auf Ausbildungsmessen um Bewerber. So Ende November auf der „BERUFE live Rheinland“ in Köln: Die Mobauplus Bauzentren Linden und Becker zeigen dort Potenzial und Vielseitigkeit des Baustoffhandels – Handwerk, Technik, Vertrieb, Logistik, Personalführung und Marketing –, alles unter einem Dach. Wer Engagement und Verantwortungsbewusstsein mitbringt, hat gute

Chancen auf einen sicheren Arbeitsplatz. Insbesondere junge Frauen entdecken die Möglichkeiten der Branche für sich, denn die einst traditionelle Männerdomäne ist längst gestürmt.

Duales Studium mit Dreifachkompetenz: Handel, Holz und BWL

Darüber hinaus erfordern technologische Entwicklungen sowie globale Einkaufs- und Vertriebsmärkte neue Vertriebskonzepte und Anpassungen in den Bereichen Einkauf, Marketing und Logistik. Zu diesem Zweck kooperiert die Eurobaustoff mit spezifischen Ausbildungsinstituten wie der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) in Mosbach. Dort ist das Betriebswirtschaftsstudium auf die Anforderungen des Handels sowie der Holz- und Baubranche zugeschnitten. Das integrierte Studium sieht den dreimonatigen Wechsel zwischen Studien- und Praxisphasen vor: das Unternehmen als Ort der Praxis, die Hochschule als Ort der

Theorie. Auf diese Weise erhalten die Absolventen neben der spezifischen Branchenkenntnis eine akademische Qualifikation – den „Bachelor of Arts“.

Karriere mit Konzept

Doch auch ohne Studium kann man im Rahmen der Eurobaustoff-Kooperation Karriere machen, und zwar mit dem kooperations-eigenen Laufbahnkonzept. Das Qualifizierungsprogramm bereitet schrittweise und gezielt auf Vertriebs- und Führungsaufgaben mit anerkannten Abschlüssen vor: vom Fachberater zum IHK-zertifizierten Vertriebsberater oder Verkaufsprofi und Teamleiter. Inhalte und Methoden sind maßgeschneidert und bauen sukzessive aufeinander auf. Online-Lerneinheiten ergänzen die Präsenzseminare, so dass sich die Weiterbildung gut mit dem Arbeitsalltag verbinden lässt. Ab 2012 soll es zusätzlich ein Management-Programm geben und für 2013 ist die Ausbildung zum Eurobaustoff Vertriebsleiter (BDVT) geplant.

Lebenslanges Lernen

Ferner bietet die Verbundgruppe praxisnahe Seminare und Schulungen in allen Bereichen des Handelsalltags an – Betriebswirtschaft, Fach- und Warenkunde sowie Vertrieb und Verkaufstechnik. Die Themen sind exakt auf den Bedarf der Branche zugeschnitten und werden von Experten referiert.

Die Investitionsbereitschaft der Mobauplus Bauzentren in die Aus- und Weiterbildung ist groß – wohl wissend, dass sie damit den Rahmen für eine langfristige Mitarbeiterbindung schaffen. Die Verantwortung für einen zukunftssicheren Arbeitsplatz wird bei Mobauplus – ganz im Sinne der Markenphilosophie – sehr ernst genommen. Zu diesem Zweck vermitteln zusätzliche In-house-Seminare der Mobauplus Akademie spezifische „Mobauplus Themen“ wie gesundes Wohnen durch Schimmelsanierung, aber auch Inhalte wie zielgruppenspezifische Kundenberatung und Verkaufstechnik.

KONKURRENZLOS
NIEDRIGE
SEITENPREISE

Schwarzweiß
ECOSYS Drucker
FS-1120D
Jetzt ab
149,- Euro*
*zzgl. MwSt.

25 JAHRE
KEINER
DRUCKT
GÜNSTIGER!
KYOCERA



- ▶ Geringste Druckkosten seiner Klasse
- ▶ Bis zu 30 Seiten A4 pro Minute
- ▶ Erste Seite bereits nach 6 Sekunden
- ▶ Integrierte Duplex-Einheit für beidseitigen Druck

uh

Für den perfekten Workflow brauchen Sie Drucker und Multifunktionssysteme, die sich in jede Netzwerkkumgebung integrieren lassen und Arbeitsprozesse optimieren. Unser Ziel ist es, die fachgerechten, umwelt- und materialschonenden Systeme für alle Unternehmensgruppen anzubieten. KYOCERA bietet dafür ein Höchstmaß an Qualität.

Ungeheuer + Hermes GmbH + CO. KG
Max-Planck-Str. 27 • 50858 Köln-Marsdorf
02234 / 18 38 - 00 • www.uh-koeln.de



Mobauplus Bauzentrum Nonis

Türen, Fenster, Trockenbau – das 1 x 1 der Modernisierung



Mobauplus Bauzentrum Nonis,
Standort Köln-Merheim



Oliver Nonis,
Geschäftsführer



Baushop: Sortiment mit
Qualitätsprodukten

Der im Kölner Osten gelegene Stadtteil Merheim ist ein alteingesessener, idyllischer Wohnstandort. Im Wandel der Zeit verändern sich dort auch die Einfamilienhäuser von Generation zu Generation: Anpassung der Grundrisse, neue Wände und Böden, Geschossdecken mit Schallschutz oder gedämmte Dächer.

Das Mobauplus Bauzentrum Nonis ist traditionsgemäß ein verlässlicher Begleiter bei allen Modernisierungs- und Renovierungsarbeiten in der Region: Nach Kriegsende waren es Betonplatten, Dachziegel sowie Ringe für die Abwässerschächte; heute sind es Baustoffelemente und Trockenbau, welche die Hauptschwerpunkte in der Nahversorgung des Mobauplus Baustoffhändlers ausmachen.

In den 50er Jahren entwickelte sich das Familienunternehmen über den Handel mit Kalk, Zement und Steinen nach und nach

zum Baustoffhändler mit Vollsortiment: Vom Hoch- und Tiefbau über Fliese und Fassade sowie Trocken- und Innenausbau bis hin zum Garten- und Landschaftsbau – die Betriebsfläche erstreckt sich heute auf insgesamt 5.500 m².

60 Prozent Privatkunden

Nahezu alle Stammkunden kommen täglich. Über 60 Prozent Privatkunden zählt der Mobauplus Fachhändler zu seiner Kundschaft. Dementsprechend gut sortiert ist der Mitnahmebereich – der Baushop, in dem sich nur Profiprodukte finden lassen. Denn Qualität wird – ganz „mobauplusgerecht“ – im Bauzentrum Nonis großgeschrieben: Angeboten wird ausschließlich Markenware zu fairen Preisen. Dass das Bauzentrum Nonis mit der Zeit geht, spiegelt sich auch in der Sachkompetenz seiner 14 Mitarbeiter wider, die sich insbesondere mit den heutigen Anforderungen wie

Wärmedämmverbundsystem und Energieeinsparverordnung bestens auskennen.

Bauelemente heute – mehr Komfort und Sicherheit

Bauelemente spielen heute bei der Altbau- sanierung eine wesentliche Rolle. Ob Innentür, Haustür, Fenster oder Tor – die Anforderungen sind hoch: Komfort, Sicherheit und Wärmeschutz sind Standard heutiger Produkte. Objekt-Innentüren müssen sich nicht nur leicht öffnen lassen, sondern ebenfalls stabil sowie wärme- und schallgedämmt sein. Einbruchssichere, hoch wärmegeämmte Haustüren mit Schall- und Rauchschutz aus Stahl, Aluminium oder Holz, moderne Sicherheitstüren und Automatik-tore sowie mehrfach verglaste Fenster – die Palette ist vielfältig. Hinzu kommen mehr Komfort und Technik: mechanische sowie elektronische Verriegelung oder Bedienkomfort per

Knopfdruck. Das Mobauplus Bauzentrum Nonis gibt Orientierung im Dickicht der Materialien und Systeme.

Von der individuellen Beratung über das Aufmaß bis hin zur fachgerechten Montage vor Ort – das Mobauplus Bauzentrum Nonis übernimmt alles selbst. Der Rundumservice geht bis zur Lieferung der Ware und umweltgerechten Entsorgung der alten Eingangstür. Dabei kann sich Oliver Nonis, Geschäftsführer des Familienunternehmens, auf ein langjährig bewährtes Netzwerk stützen: Bauunternehmer und Handwerker arbeiten mit den Mobauplus Baustoffprofis Hand in Hand – effizient und bürgernah. Für seine Profikunden bietet der Unternehmer – gemeinsam mit verschiedenen Herstellern – daher regelmäßig Handwerkerfrühstücke sowie Schulungen an: Dämmung, Pflaster oder Gartenbau – je nach Saison oder Produktneuheit. Auf diese Weise belebt das Mobauplus Bauzentrum Nonis gewachsene, lokale Strukturen immer wieder neu.

Verjährungs- hemmung

„Pünktlich“ zwischen Weihnachten und Neujahr häufen sich die Anfragen von Unternehmern, ob sie etwas tun können bzw. was sie tun sollten, um nicht „etwas länger zurückliegende“ Rechnungen ausbuchen zu müssen.



Rechtsanwalt
Dr. J. Gärtner

Bei der Frage des „ob“ ist zu prüfen, welche Ansprüche verjährungsgefährdet sind. Werklohn- und Kaufpreisforderungen verjähren regelmäßig nach drei Jahren, § 195 BGB. Wenn Tatsachen, die einen Anspruch begründen würden, unbekannt sind, beträgt die Höchstfrist zehn Jahre, § 199 Abs. 4 BGB. Da der Fall der Höchstfrist bei vertraglichen Ansprüchen in der Praxis jedoch so gut wie nie vorkommt, sollten alle Rechnungen, die im dritten zurückliegenden Kalenderjahr gestellt wurden – also Ende 2011 solche aus 2008 –, daraufhin geprüft werden, ob sie vollständig bezahlt wurden.

Stößt man bei dieser Suche auf „kritische“ Rechnungen, müssen Maßnahmen zur Verjährungshemmung oder zur Herbeiführung des Neubeginns der Verjährung ergriffen werden. Die Hemmungstatbestände ergeben sich aus § 203 ff. BGB, die Voraussetzungen für einen Neubeginn der Verjährung aus § 212 BGB. Beispielsweise spielen für Unternehmer folgende Tatbestände eine wesentliche Rolle:

Verjährungshemmung durch schwebende Verhandlungen mit dem Schuldner, § 203 BGB: Diese Hemmung ist in Fällen der Anspruchssicherung „kurz vor zwölf“ meist nicht durchführbar, weil kurzfristig kein Kontakt zum Schuldner hergestellt werden kann. Lediglich einseitige Äußerungen des Gläubigers, wie Mahnungen, Vergleichsvorschläge oder Ähnliches, auf die der Schuldner nicht reagiert, zählen nicht zu Verhandlungen;

Verjährungshemmung durch Rechtsverfolgung: Zu den wichtigsten Fällen gehören die Klageerhebung, § 204 Abs. 1 Ziffer 1 BGB, die Beantragung eines Mahnbescheides und dessen baldige Zustellung, § 204 Abs. 1 Ziffer 3 BGB, § 167 ZPO, die Stellung eines Antrages auf Durchführung eines selbständigen Beweisverfahrens und dessen baldige Zustellung, § 204 Abs. 1 Ziffer 7 BGB, § 167 ZPO sowie die Anmeldung des Anspruchs im Insolvenzverfahren, § 204 Abs. 1 Ziffer 10 BGB; Hemmung durch Vereinbarung eines „Stillhalteabkommens“: Hierbei handelt es sich um eine Absprache zwischen Unternehmer und Kunden, dass der Anspruch einstweilen nicht geltend gemacht wird, § 205 BGB. Auch hier ist allerdings ein bestehender Kontakt zum Schuldner Voraussetzung;

das Anerkenntnis des Schuldners: Dies begründet einen Neubeginn der Verjährung, § 212 BGB, z. B. durch schlüssiges Verhalten wie Teilzahlung, Gewährung von Sicherheiten etc. In der Praxis sind die Klageerhebung und die Beantragung eines Mahnbescheides die häufigsten „Rettungsanker“, da in der Regel zu bereits länger säumigen Schuldnern kein Kontakt besteht und damit alle verjährungshemmenden oder -hindernden Maßnahmen, die eine Mitwirkung des Schuldners voraussetzen, gerade kurz vor Verjährungseintritt ausscheiden. Wichtigstes Instrument, um eine Verjährungshemmung zu vermeiden, ist natürlich ein betriebliches Forderungsmanagement, das nicht erst zwischen Weihnachten und Neujahr gefährdete Ansprüche zu Tage fördert.

Rechtsanwalt Dr. J. Gärtner

Rechtsanwälte Dr. Gärtner, Vögelein & Schaeben · Eupener Str. 70 · 50933 Köln
Tel. 0221 514800 · rae.gvs@anwaltsbuero-koeln.annonet.de





Schneefanggitter unter extremer Belastung

Schneefangsysteme – Schutz vor Dachlawinen



Alurohr-Schneefangsystem

Starker Schneefall im Winter stellt nicht nur ein Risiko für das Dach eines Gebäudes dar, sondern auch für Passanten. Insbesondere bei Dächern mit großer Neigung besteht die Gefahr, dass der Schnee in Form von Dachlawinen oder Eisplatten herunterstürzt. Daher müssen Vorsichtsmaßnahmen getroffen werden – beispielsweise durch Schneefangsysteme.

Ob ein Schneefang notwendig ist, richtet sich nach der zu erwartenden Schneelast der Region. Diese wird meist von den Gemeinden oder in den Landesbauordnungen festgelegt. Doch da in der Regel der Hauseigentümer für die Verkehrssicherungspflicht zuständig ist und bei Unfällen, die durch Dachlawinen ausgelöst werden, verantwortlich gemacht werden kann, ist es in jedem Fall ratsam, einen Schneefang anzubringen.

Zur Wahl stehen Schneefanggitter, Schneefangbalken sowie -haken: Schneefanggitter und -balken, bei denen Rundhölzer oder als Variante Alubalken oder -rohre verwendet werden, sorgen dafür, dass der Schnee direkt vor der Traufe gestaut wird und nicht abrutscht; gleichmäßig auf dem Dach verteilte Haken bzw. Schneestopper hingegen verhindern ein Zusammenrutschen der Schneemasse, damit die Dachkanten nicht zu sehr belastet werden. Auf diese Weise kann der

Schnee abschmelzen. Bei besonders langen und steilen Dächern ist es notwendig, zwei oder drei Reihen Schneefanggitter verteilt auf die Länge Traufe – First anzubringen, um so den Druck der Schneelasten optimiert auf der Dachfläche auszugleichen.

Schneefangsysteme gibt es in unterschiedlichsten Ausführungen und Materialien für nahezu alle Dacharten: Vom Blechdach über die Eindeckung mit Dachziegeln bis hin zu Dachsteinen gibt es passende Modelle. Je nach Beschaffenheit der Dachoberfläche oder der Materialauswahl der Dachentwässerung sind Schneefangsysteme aus Stahl, feuerverzinkt, oder mit farblich angepasster Kunststoffbeschichtung, in Kupferausführung, in Aluminium und Edelstahl erhältlich. Eine große Auswahl an Standardfarben, Sonderfarben und alle RAL-Töne sind erhältlich und fügen sich optisch gut in die Dachfläche ein. Bevor man sich für ein Schneefangsystem entscheidet, sollte man prüfen, welche Belastung das Bauteil aushalten muss: Mithilfe der Formeln der regionalen Schneelastzonen (BRD 1–3) sowie der DIN 1055-5 kann die Schneelast (S_k) ermittelt werden.

Mobauplus Bauzentren haben unterschiedliche Schneefangsysteme vorrätig. Die Schneealterungen selbst sollten vom Fachmann eingebaut werden.



Schneefangsysteme sind für alle Dacheindeckungen und in vielen Farben erhältlich



Linde Material Handling

Engineered for your Performance

Mit mehr als 200 Mitarbeitern und über 7.500 zufriedenen Kunden ist die Pelzer Fördertechnik GmbH Ihr verlässlicher Linde Partner.

Pelzer Fördertechnik GmbH
Vertragshändler Linde Material Handling
Karl-Ferdinand-Braun-Str. 18, 50170 Kerpen-Sindorf
Telefon: 02273 604-0, Telefax: 02273 604-300
www.pelzer-stapler.de, info@pelzer-lagertechnik.de

termine 2011

Oktober

18.–27.10.2011 **Bosch Messtechnik Innovations-Tour 2011**
Mobauplus Bauzentren, siehe nebenstehenden Hinweis

November

11.11.2011 **Fachvortrag und Workshop**
„Wie steigern ich Umsatz und Ertrag im Unternehmen?“
Der Bauhandwerker als erfolgreicher Unternehmer
Mobauplus Akademie
Technologie Park
Bergisch Gladbach,
siehe nebenstehenden Hinweis

25.–26.11.2011 **BERUFE live Rheinland**
Koelnmesse, Halle 11.1
Freitag, 9:00–17:00 Uhr
Samstag, 9:00–16:00 Uhr

Bosch Messtechnik Innovations-Tour 2011 in den Mobauplus Bauzentren

Messen, nivellieren, orten – die Bosch Spezialisten demonstrieren vom 18. bis 27. Oktober 2011 die Bosch Innovationen der Messtechnik in den Mobauplus Bauzentren ganz praxisnah: An verschiedenen Tagen haben Mobauplus Kunden die Möglichkeit, das Messen, Nivellieren und Orten anhand einfacher und schnell ausführbarer Übungen zu testen und unmittelbar zu erleben. Als besonderes Highlight wird eine Bosch Weltneuheit vorgestellt: der Laser-Entfernungsmesser GLM 80. Weitere Informationen erhalten Sie in den teilnehmenden Mobauplus Bauzentren.



Termine im Überblick:

Di., 18.10.2011, Mobauplus Bauzentrum Nonis, Köln-Merheim
Mi., 19.10.2011, Mobauplus Bauzentrum Becker, Bonn
Do., 20.10.2011, Mobauplus Bauzentrum Büscher, Overath
Di., 25.10.2011, Mobauplus Bauzentrum Vorgebirge, Bornheim
Mi., 26.10.2011, Mobauplus Bauzentrum Lentzen & Wörner, Düsseldorf
Do., 27.10.2011, Mobauplus Bauzentrum Metten, Bergisch Gladbach

Mobauplus Akademie Technologie Park Bergisch Gladbach

Fachvortrag und Workshop für Bauhandwerksunternehmen

Wie steigern ich Umsatz und Ertrag im Unternehmen?
Der Bauhandwerker als erfolgreicher Unternehmer

Sind Sie ein Unter-„nehmer“? Oder ein Unter-„lasser“? Bearbeiten Sie Aufträge? Oder bearbeiten Sie den Markt? Der von der Mobauplus Akademie entwickelte Workshop richtet sich an alle Unternehmer im Bauhandwerk, die (noch) mehr aus ihrem Betrieb machen möchten. Denn nicht allein die Bearbeitung von Aufträgen, sondern auch eine Vielzahl anderer Aspekte machen einen erfolgreichen Unternehmer aus!

Die Themen:

- Aktiv den Markt bearbeiten – effizientes Marketing im Handwerk
- Aktiv verkaufen – exakt den Bedarf ermitteln, Nutzen bieten, den Abschluss machen
- Aktiver Zusatzverkauf – warum Zusatzprodukte und Zusatzdienstleistungen das meiste Geld bringen
- Keine Angst vor Preisgesprächen – wie Sie erfolgreich Ihre Preise verteidigen
- Effizientes Angebotsmanagement – individuelle und persönliche Angebote sind erfolgreicher
- Erst die konsequente Nachverfolgung von Angeboten bringt den Auftrag

Der Referent: Diplom-Kaufmann Hanns-Wolfgang Wild, seit 17 Jahren erfolgreich als Trainer, Berater und Coach tätig, spezialisiert auf den Bausektor, über 13.000 Teilnehmer an seinen Veranstaltungen

Info und Anmeldung: in allen Mobauplus Bauzentren bis zum 21.10.2011



Buchtipps

Praxis-Handbuch Badmodernisierung Bestandsaufnahme, Planung und Ausführung



Als Modernisierungsobjekt Nr. 1 stellt das Bad sowohl für Planer als auch für Ausführende ein großes Auftragspotenzial dar. Mit dem Fachbuch können Sie dieses Potenzial optimal nutzen und die Arbeiten fachgerecht ausführen bzw. ausführen lassen.

Das Fachbuch beschreibt alle Besonderheiten beim Badumbau, beginnend mit der Bestandsaufnahme, gefolgt von der Planung der Badmodernisierung, auch von Sonderobjekten wie Kleinraumbädern und barrierefreien Bädern, sowie der Ausführung des Badumbaus. Zahlreiche Projektbeispiele, Abbildungen und Tipps geben gestalterische Anregungen und helfen bei der fachgerechten Ausführung.

Aus dem Inhalt:

- Trends
- Badtypen
- Materialien
- Ausstattungselemente
- Kundenwünsche – Checklisten
- Bestandsaufnahme – Checklisten
- Planung
- Ausführung
- Anhang

Zielgruppen:

- Fliesenleger, Trockenbau-Monteur, Schreiner, Sanitärinstallateure, Maurer, Estrichleger, Elektriker
- Sanitär- und Fliesenhandel, Badplaner
- Bauherren, Architekten, Innenarchitekten

Praxis-Handbuch Badmodernisierung

Bestandsaufnahme, Planung und Ausführung
Von Dipl.-Ing. (FH) Birgit Hansen
DIN A4, ca. 130 Seiten mit 288 farbigen Abbildungen, drei Tabellen und zehn Checklisten
ISBN 978-3-481-02755-1, Rudolf Müller Verlag
Einführungspreis bis 30. November 2011: 39,- €, anschließend: 49,- €

Mitmachen und gewinnen:

Wir verlosen ein Exemplar unter allen eingehenden Einsendungen!
E-Mail an: magazin@mobauplus.de,
Betreff: Badmodernisierung.
Bitte geben Sie Ihre Postadresse an!
Einsendeschluss: 1. November 2011

DER FIAT DUCATO

ab **13.990 €** zzgl. MwSt.

Angebot nur für gewerbliche Kunden.



Abb. enthält Sonderausstattung

Ihr Fiat Professional Händler:

Automobilgruppe Dirkes GmbH
Maarweg 241 -251, 50825 Köln
Tel.: 0221-4989-0
verkauf-ehf@dirkes-gruppe.de
www.dirkesgruppe.de

Ihr Fiat Professional Händler:

Automobilgruppe Dirkes GmbH
Kalk-Mülheimer-Str. 177, 51103 Köln
Tel.: 0221/82807-0
verkauf-kalk@dirkes-gruppe.de

Ihr Fiat Professional Händler:

Automobilgruppe Dirkes GmbH
Kölnerstr. 190, 50226 Frechen
Tel.: 02234/95719-0
verkauf-fre@dirkes-gruppe.de



vorschau

Die nächste Ausgabe des Mobauplus Magazins erscheint am 1. Dezember 2011. Darin lesen Sie unter anderem:

Reihe



Erneuerbare Energien, Teil 3:

Bioenergie

Praxiswissen



Tor und Tür
Für ein sicheres Zuhause

Titelthema

Elektromobilität



Wenn Sie uns schreiben wollen ...
Wir freuen uns über Anregungen, Wünsche etc.

IMPRESSUM

**Mobauplus Magazin für intelligentes Bauen
Kundenmagazin der Mobau Bauzentren
im Rheinland GmbH**

Herausgeber
Mobau Bauzentren im Rheinland GmbH
Technologie-Park Bergisch Gladbach
Friedrich-Ebert-Straße (Gebäude 4)
51429 Bergisch Gladbach
Tel. 02204 586216-10
Fax 02204 586216-50
www.mobauplus-rheinland.de

Inhaltliches Konzept und Redaktion
Kerstin Sommer
(verantwortlich für den redaktionellen Inhalt)
Sommer PR – Agentur für Kommunikation
Neuenhöfer Allee 49–51
50935 Köln
Tel. 0221 992120-26
magazin@mobauplus.de

Grafisches Konzept und Gestaltung
Public Gesellschaft für
marketingorientierte Kommunikation
Neuenhöfer Allee 49–51
50935 Köln
Mechthild Klaas, Anne Steinbrink

Anzeigen
Public Gesellschaft für
marketingorientierte Kommunikation
Tel. 0221 992120-11
sm@public-cologne.de
Es gilt die Anzeigenpreisliste der
Mediadaten 2011.

Druck
Solo Druck Offsetdruckerei GmbH, Köln
Alle Informationen und Beiträge sind nach
bestem Wissen ausgewählt, jedoch ohne
Gewähr. Beiträge nehmen wir gerne entgegen.
Die Redaktion behält sich jedoch vor, diese
gekürzt oder in veränderter Form zu
veröffentlichen. Namentlich gekennzeichnete
Beiträge sowie Selbstdarstellungen von
Unternehmen müssen nicht der Meinung
der Redaktion entsprechen.

Fotonachweis
Mobau Bauzentren im Rheinland GmbH,
außer Folgende (Seite: Urheber)
S. 7: Dörken GmbH & Co. KG (o.), Apolo-MEA Befestigungssysteme GmbH (u.), S. 10: Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) (l.), Villeroy & Boch AG (r.), S. 12: DURAVIT AG (l.), KEUCO GmbH & Co. KG (r.), S. 14–15: Villeroy & Boch AG (l.), DURAVIT AG (r.), S. 16: Geberit Vertriebs GmbH (o.), Schlüter-Systems KG (m.), Villeroy & Boch AG (u.), S. 17: Treos GmbH, S. 18–19: Saint-Gobain Weber GmbH, S. 20–21: Bundesverband WindEnergie e.V.: Nordex SE (l.), Windstrom Vindvet (m.), BWE/Christian Hirsch (r.), S. 22–23: EUROBAUSTOFF Handelsgesellschaft mbH & Co. KG (m. und r.), S. 26: Wilhelm Flender GmbH & Co. KG, S. 27: Heuel und Söhne GmbH, S. 28: Robert Bosch GmbH (o.)



Mobauplusgerechte Produkte finden Sie bei folgenden Händlern:

Mobauplus Bauzentrum Becker
Paulusstr. 37, 53227 Bonn
Tel. 0228 97586-0, www.mobauplus-becker.de

Mobauplus Bauzentrum Büscher
Diepenbroich 3, 51491 Overath
Tel. 02206 9576-0, www.mobauplus-buescher.de

Mobauplus Bauzentrum Lentzen & Wörner
Posener Straße 185, 40231 Düsseldorf
Tel. 0211 73843-0, www.mobauplus-lentzen-woerner.de

Mobauplus Bauzentrum Linden
Widdersdorfer Straße 244, 50825 Köln
Tel. 0221 498850, www.mobauplus-linden.de

Mobauplus Bauzentrum Nonis
Abshofstr. 25, 51109 Köln
Tel. 0221 969367-0, www.mobauplus-nonis.de

Mobauplus Bauzentrum Schäfer
Hanns-Martin-Schleyer-Str. 3, 59846 Sundern-Westenfeld
Tel. 02933 9709-0, www.mobauplus-schaefer.de
Brobbecke 8, 58802 Balve-Garbeck
Tel. 02375 919293, www.mobauplus-schaefer.de

Mobauplus Bauzentrum Vorgebirge
Marie-Curie-Str. 1–3, 53332 Bornheim
Tel. 02227 9161-0, www.mobauplus-vorgebirge.de

Mobauplus Bau- & Freizeitmarkt
Blumenstr. 93, 53332 Bornheim
Tel. 02227 9161-0, www.mobauplus-vorgebirge.de

Mobauplus Bauzentrum Wette
Kapellenstraße 6, 51381 Leverkusen
Tel. 02171 7016, www.mobauplus-wette.de



Mobauplus

BESSER MACHEN, WAS BESSER GEHT.