DEUTSCHLAND

Realtà MAPEI

AUSGABE NR. 28
DEZEMBER 2021

HAPPY BIRTHDAY
MAPEI DEUTSCHLAND!

TITELTHEMA

30 JAHRE MAPEI GMBH DEUTSCHLAND: RÜCKBLICK MIT ZUKUNFTSPERSPEKTIVEN

MAPEI SEMINARPLANUNG

ERFOLGREICHE MAPEI AUTOKINO-TOUR 2021: SCHULUNGSPROGRAMM MIT SYSTEM UND GROSSEM KINO

AKTUELLES

GROSSHANDELSUMFRAGE VERLEGEWERKSTOFFE 2021: EINKÄUFER WÄHLEN MAPEI AUF PLATZ EINS

Ein großes Dankeschön an unsere Kunden und Partner!

Wenn Sie diese Realtà Ausgabe in den Händen halten, dann neigt sich das Jahr 2021 dem Ende zu. Ein Jahr, in dem uns die anhaltende Corona-Pandemie weiterhin vor außergewöhnliche Herausforderungen gestellt hat. Dazugekommen sind – nicht nur coronabedingt – eine deutliche Rohstoffverknappung am Markt und als Konsequenz drastische Preissprünge bei den Material- und Betriebskosten sowie Lieferengpässe bei steigender Nachfrage. Gerade in diesen für uns alle schwierigen Zeiten sind verlässliche und starke Partnerschaften entscheidend. Uns ist bewusst, dass Planbarkeit in dieser Phase ganz entscheidend für unsere Kunden und unsere Partner in Handel und Handwerk ist und haben in den vergangenen Monaten enorme Anstrengungen unternommen, um die sich aus der derzeit schwierigen Situation ergebenen Risiken für unsere Geschäftspartner zu minimieren.

Doch das Jahr 2021 hat uns auch eine Vielzahl an außergewöhnlichen und positiven Ereignissen beschert, wie etwa den 30. Geburtstag der MAPEI GmbH Deutschland. Er ist nicht nur ein guter Anlass für einen Rückblick, sondern auch um Danke zu sagen, all denen, ohne die wir nicht da wären, wo wir heute sind: unseren Kunden und Marktpartnern. Ihr Vertrauen in uns, in unsere Arbeit und unsere Produkte haben uns in 30 Jahren zu einer der größten Tochtergesellschaften des MAPEI Konzerns werden lassen. Und da „Storytelling“ in aller Munde ist, haben wir Kunden und Marktpartner gebeten, uns für unser Titelthema „30 Jahre MAPEI“ ihre persönliche Geschichte zu und mit MAPEI zu erzählen. Jede von ihnen eröffnet einen ganz persönlichen Einblick in unser Unternehmen und das, was wichtig ist. Aber lesen Sie selbst (ab Seite 10)! Die Beurteilungen haben uns gefreut, genauso wie wir stolz darauf sind, dass uns Handelspartner bei der Großhandelsumfrage „Verlegewerkstoffe 2021“ auf den ersten Platz gewählt haben!

Zu unseren Highlights in 2021 zählt selbstverständlich auch, dass wir mit unserem Autokino-Format auf Tour gehen konnten, um endlich wieder einmal live mit Marktpartnern und Kunden zusammenzutreffen. Die Resonanz und die positiven Stimmen zu diesem unterhaltsamen Live-Schulungsformat haben uns überwältigt! Überwältigt hat uns aber auch der rege Zuspruch, den die 4. Auflage unseres „Best Project Awards 2021“ mit 25 nominierten Projekten gefunden hat. Sie liefern ebenso wie die in dieser Ausgabe vorgestellten Referenzen jede Menge an Erkenntnissen, wie Profis unterschiedlichste Baustellenaufgaben mit MAPEI Systemprodukten lösen. Außerdem erfahren Sie in dieser Ausgabe etwas über Produkte im Wandel der Zeit, unsere „All-time-Bestseller“ und die Akzente, die wir künftig bei Verlegungen setzen.

Genießen Sie die Weihnachtszeit und starten Sie optimistisch ins Jahr 2022!
Bleiben Sie zuversichtlich und vor allem gesund!

Ihr

Dr. Uwe Gruber,
Geschäftsführer der MAPEI GmbH in Deutschland

INHALT

1
EDITORIAL
1 Ein großes Dankeschön an unsere Kunden und Partner!

4
TITELTHEMA
4 30 Jahre MAPEI GmbH Deutschland: Rückblick mit Zukunftsperspektiven

14
MAPEI SEMINAR-PLANUNG
14 Erfolgreiche MAPEI Autokino-Tour 2021: Schulungsprogramm mit System und großem Kino

18
AUS DEM MARKT
18 30 Jahre MAPEI Deutschland & 20 Jahre Lieferant der Firma Stang vom Tegernsee

20 30 Jahre MAPEI Deutschland – 14 Jahre Partnerschaft mit der Münchener Großhandelsgruppe Engelhard

22
AKTUELLES
22 Großhandelsumfrage Verlegewerkstoffe 2021: Einkäufer wählen MAPEI auf Platz eins

24 MAPEI Best Project Award 2021 – die nominierten Projekte und Gewinner

28 Landesleistungswettbewerb 2021 im Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerhandwerk: Fliesenleger-Nachwuchs freut sich über MAPEI

30
REFERENZ INTERNATIONAL
30 Budapest: Ferenc Puskás Stadium

34
REFERENZ KERAMIK UND FUSSBODENTECHNIK
34 Umbau der Sparkasse Aschaffenburg: Bodenbeläge als visuelles Statement

40
REFERENZ UTT
40 Arlinger Tunnel

42
REFERENZ ROOFING
42 Dichtes Dach in dritter Generation

46
MAPEI PRODUKTE UND ANWENDUNGEN
46 Anwendungstechnik/ Produktmanagement Keramik

52 KERAPOXY EASY DESIGN: Epoxy-Fugen war noch nie so easy!

54 MAPEI All Stars

60
KUNST UND KULTUR
60 Die UCI-Straßen-Weltmeisterschaft 2021: eine fantastische Atmosphäre

GESCHÄFTSFÜHRER
Dr. Uwe Gruber

REDAKTIONSKOORDINATION
Jessica Balles

AUTOREN
MAPEI S.p.A., MAPEI GmbH, Brigitte Wagner-Rolle, Thomas Rieger, Maik Evers, Markus Lesinski

BILDER
MAPEI S.p.A., MAPEI GmbH, Fliesen Brendel GmbH, Fliesen Haas, Fliesenhandel Strobl, Steininger Steinmetz, Firma Casa-Moretti, Schmidt-Rudersdorf GmbH & Co. KG, RH Fliesen Rautenstrauch GmbH, W. & L. Jordan GmbH, Schleifenbaum Design & Project GmbH, Firma Krauss GmbH, FRIES Bodensysteme GmbH, Blome Bodenbelagskonzepte GmbH & Co. KG, Alois Geiger Söhne GmbH & Co. KG, Pasuwan/Shutterstock.com, Teilnehmer des MAPEI Best Project Award, ChrisChristes | photography, Bayerische BauAkademie 2021, Jörg Hempel Fotografie, Thomas Rieger, Valentin Drull/Shutterstock.com

LAYOUT, TEXT- UND BILDBEARBEITUNG
MAPEI GmbH, Großostheim

DRUCK
Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main

KONTAKT
Realtà MAPEI · MAPEI GmbH
IHP Nord – Bürogebäude 1
Babenhäuser Straße 50
63762 Großostheim
Tel. +49 (0) 6026/501 97-0
Fax +49 (0) 6026/501 97-48
E-Mail: marketing@mapei.de

Realtà MAPEI erscheint 2x/Jahr
Auflage: 10.000 Exemplare

FSC www.fsc.org MIX Papier aus verantwortungsvollen Quellen Paper from responsible sources FSC® C003425

Responsible Care

„Responsible Care“ ist das weltweite, freiwillige Programm der chemischen Industrie zur Einführung von Grundsätzen und Aktionslinien in Bezug auf Personal, Gesundheit und Umweltschutz.

Alle Beiträge in der Realtà MAPEI sind sorgfältig recherchiert und bearbeitet. Die MAPEI GmbH haftet jedoch nicht für den Inhalt. Nachdruck (auch auszugsweise) und Vervielfältigungen jeder Art sind nur mit Genehmigung der MAPEI GmbH zulässig.

30 Jahre MAPEI GmbH Deutschland:

Rückblick mit Zukunfts-perspektiven

Die MAPEI GmbH Deutschland feiert in diesem Jahr ihr 30-jähriges Bestehen: Am 1. August 1991 in Leipzig gegründet, ist MAPEI Deutschland mit Sitz im unterfränkischen Großostheim heute eine wichtige Säule in der Unternehmensgruppe und zählt mit rund 250 Mitarbeitern zu den größten Tochtergesellschaften im gesamten Konzern.

MAPEI, einer der weltweit größten Produzenten bauchemischer Produkte, ist nach wie vor ein familiengeführtes Unternehmen. Seit nunmehr 30 Jahren ist der Bauchemiker auch in Deutschland erfolgreich aktiv. Kontinuierlich konnte die MAPEI GmbH Deutschland mit Sitz in Großostheim ihre Marktposition in den Bereichen Fliesen- und Natursteinverlegung, Baustoffe, Fußbodentechnik und Parkett, Liquid Admixtures (Betonzusatzmittel, Produkte für den Tunnelbau, Mahlhilfen) sowie Roofing (PVC- und TPO-Dachabdichtungsbahnen) ausbauen und ist zuversichtlich, hierzulande auch weiterhin eine dynamische Entwicklung zu nehmen. „Mit einem starken und innovativen Produktprogramm so breit aufgestellt zu sein, bietet uns ein umfassendes Entwicklungspotenzial und Möglichkeiten, immer wieder neue Geschäftsfelder zu erschließen“, so Deutschland-Geschäftsführer Dr. Uwe Gruber. Noch recht „jung“ im deutschen Portfolio sind Systeme von Industriefußböden mit Kunstharz- und zementären Bodenbeschichtungen. International an Bedeutung gewinnt MAPEI im Geschäft des Tunnelbaus mit seinem „Underground Technology Team“, kurz UTT.

Entwicklung im deutschen Markt

Rund 250 Mitarbeiter sind mittlerweile bei MAPEI Deutschland beschäftigt, davon 70 im Außendienst. Neben der Zentrale in Großostheim sind sie in der Produktionsstätte in Weferlingen (Sachsen-Anhalt), bei der Anwendungstechnik in Bottrop und im Schulungszentrum in Kleinwallstadt tätig. Ein Prinzip der Konzern-Strategie ist, dass jede der Ländergesellschaften optimal und rasch auf Kundenwünsche und Anforderungen aus den jeweiligen Märkten reagieren kann. So konzentriert sich MAPEI auch in Deutschland konsequent darauf, seine Marktanteile und Marktdurchdringung über einen fundierten technischen Support und die opti-

»»

1

2

3

4

5

6

Impressionen vom Werk Weferlingen – von der Grundsteinlegung 1997 (Bild 1) bis zum fertigen Werk 1998 (Bild 3) und der feierlichen Einweihung 1999 (Bilder 2, 4, 5 und 6)

mierte Objektbetreuung durch eine hochqualifizierte Anwendungstechnik zu sichern und auszubauen. Dazu gehören auch durchgängige Schulungsmaßnahmen für Architekten, Bauingenieure, Handel und Handwerk. Eigens um den Dialog mit dem Profi-Handwerk intensiver zu fördern und damit Fortschritt und Sicherheit in Baubereichen weiter voranzubringen, wurde in Deutschland 2016 die MAPEI Wissenswerkstatt ins Leben gerufen, aus der 2018 die MAPEI Academy wurde. Sie bietet ein umfassendes Seminar- und Schulungsprogramm, das exakt auf die Kernzielgruppen zugeschnitten ist. Neben fundiertem Wissen zu MAPEI Produkten und ihrer Anwendung werden ebenso branchenspezifische und aktuelle technische Themen und Lösungen behandelt. Zusätzlich kümmert sich MAPEI aktiv um den Handwerksnachwuchs in Deutschland und beteiligt sich an Schulungen von Meistern und Ausbildungsberufen. Selbst in den Jahren 2020 und 2021, in denen Corona so ziemlich alles durcheinandergewirbelt und nahezu für dazugehörigen Live-Schulungsaktivitäten die Stopp-Taste gedrückt hatte, konnte die MAPEI Academy ihrem hohen Fort- und Weiterbildungsanspruch entsprechen: Neben klassischen Online-Seminaren hat sie das kultige Autokino als Live-Schulungsformat für sich entdeckt und damit einen neuen Gedanken- und Gestaltungsraum für die Baubranche geschaffen.

Markt- und Kundennähe

Hohe Akzeptanz und Anerkennung im deutschen Markt findet das Kompetenzteam der MAPEI Anwendungstechnik, das mit seinen Spezialisten – Diplom-Ingenieure der Fachrichtungen Bauwesen und Chemie sowie Handwerksmeister verschiedener Fachrichtungen des Baugewerbes – beratend und unterstützend tätig ist. Von der Produktentwicklung inklusive Leistungserklärungen und Zulassungen bis hin zu objektbezogenen Aufbauempfehlungen oder Produkteinweisungen und -lösungen auf Baustellen erstreckt sich das Leistungsspektrum. Darüber hinaus leisten die Spezialisten als Mitarbeiter in Normenausschüssen und Arbeitskreisen wichtige Beiträge bei der Erarbeitung von Normen, technischen Regelwerken oder Umweltvorschriften. Außerdem agieren sie als wichtige Kontaktstelle zu Fachverbänden und Innungen sowie den Schwesterunternehmen MAPEI Benelux, Österreich, Schweiz und Italien. Außerdem tragen die Kompetenz und die konsequente Marktbearbeitung durch die MAPEI Gebietsleiter und die Außendienstmannschaft dazu bei, Kunden- und Marktnähe sicherzustellen. Die enge Zusammenarbeit zwischen Anwendungstechnik, Produktmanagement und Vertrieb gewährleistet dabei, dass Anliegen der Kunden fachgerecht berücksichtigt und gelöst werden können. Im großen Stil geforscht und entwickelt wird zudem am Hauptsitz in Mailand.

Nachhaltig in die Zukunft

Eine weitere, konsequent verfolgte Ausrichtung MAPEIs ist, sich mit nachhaltigen Produkten und nachhaltigem Handeln zu positionieren. Auch auf diesem Gebiet ist sich das Unternehmen seiner Vorreiterrolle bewusst. Als einer der größten Lizenznehmer der GEV sind zahlreiche MAPEI Produkte als sehr emissionsarm mit den wichtigsten Umweltzertifizierungen ausgezeichnet und entsprechen der EMICODE®-Premiumklasse „EC 1 PLUS“. Dadurch unterstützen sie Architekten und Projektentwickler bei der Realisierung innovativer LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) und DGNB zertifizierter Bauwerke. Die Produkte sind durch einen grünen Baum gekennzeichnet, dem Symbol von MAPEI für „Green Innovation“. Eine Vielzahl der Produkte ist zudem mit dem „Blauen Engel“ ausgezeichnet, einem international anerkannten „Eco-Label Made in Germany“.

Der Rückblick auf 30 Jahre MAPEI Deutschland rückt diejenigen in den Mittelpunkt, ohne die das Unternehmen heute nicht da wäre, wo es ist: die Kunden und Marktpartner (Kunden kommen zu Wort ab Seite 10). Der Zeitstrahl unten illustriert dabei nicht nur Meilensteine in der Firmengeschichte einer der größten Tochtergesellschaften des Konzerns, sondern präsentiert auch Einblicke in die Forschungsarbeit, in innovative Entwicklungen und die differenzierte strategische Ausrichtung im europäischen – explizit im deutschen – Baugeschehen, die auch zukünftig für MAPEI eine beständige Notwendigkeit für das Gelingen weiteren Wachstums sein wird.

Text: Brigitte Wagner-Rolle
Bilder: MAPEI GmbH

MAPEI® DEUTSCHLAND 30 JAHRE

1991 Gründung Leipzig

1992 Sitz in Berlin

1996 Umzug des Firmensitzes nach Erlenbach a. M.

1997 Grundsteinlegung Werk Weferlingen

MAPEI GmbH erstmals auf der Messe BAU vertreten

1998 Erster Sack läuft im Werk Weferlingen vom Band

1999 Erstmals mehr als 100 Mitarbeiter

1. Naturstein-Seminar

Einweihung Werk Weferlingen

2000 MAPEI GmbH erstmals auf der Messe DOMOTEX vertreten

Highlight-Referenz: U-Bahnstation Bäuminghausstraße Essen

2001 Erste Besuchergruppe aus Deutschland im MAPEI Hauptquartier in Mailand

2003 Erste deutsche Ausgabe der Realtà MAPEI erscheint (DACH-Gruppe)

Highlight-Referenz: Hamburg Hauptbahnhof

2005 Highlight-Referenz: Flughafen Hamburg Naturwerksteinverlegung 28.000 m²

MAPEI etabliert fortlaufend Produkte und Techniken für die Verlegung großformatiger Keramiken und Naturwerksteinen

2006 Erstmals Schulungen in Kleinwallstadt

2008 Highlight-Referenz: Flughafen Frankfurt

2010 Neue Aktivitäten und Geschäftsfelder (Betontechnik Admixtures für Concrete, Zementmahlhilfsmittel C-ADD, Roofing)

2011 ULTRACOLOR PLUS gewinnt den vom Fachverband Fliesen und Naturstein erstmals ausgeschriebenen Innovationspreis

Realtà MAPEI erscheint in D und AUT

2013 MAPEI GmbH erstmals auf der Messe STUVA vertreten

2014 Highlight-Referenz: München Hauptbahnhof (U-Bahn-Zwischengeschoss)

Erstmals mehr als 200 Mitarbeiter

Einführung BDC-System: drainfähiges System zur Verlegung von Keramik- und Naturwerksteinbelägen auf Balkonen und Terrassen

Realtà MAPEI nur in D (eigenes Magazin)

2015 Das BDC-System gewinnt den vom Fachverband Fliesen und Naturstein ausgeschriebenen Innovationspreis

Innovations@Domotex: ULTRABOND ECO S968 1K; MAPEBox; ULTRABOND ECO V4SP FIBER

Produktlinie Industrial Flooring kommt hinzu

Gründung der Seminarreihe „Wissenswerkstatt“

2016 Ausbau der Produktlinie Baustoffe

Highlight-Referenz: Elbphilharmonie Hamburg

Verlegung des Firmensitzes nach Großostheim

Innovations@Domotex: ULTRABOND ECO S1000 1K; FLEXCOLOR 4 LVT

MAPEBox, Gefahrstoffschutzpreis vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS), in der Kategorie „Staubarme Materialien verwenden“

2017 Innovations@Domotex: ULTRABOND ECO MS 4 LVT; MAPESONIC 4 LVT

2018 „Wissenswerkstatt“ wird zu „MAPEI Academy“

Start der bereichsübergreifenden MAPEI Kampagne unter dem Motto „Freunde fürs Legen“

Markteinführung MAPEI SHOWER SYSTEM 4 LVT: Komplettlösung zur Verlegung von LVTs in Feuchträumen

2020 Erste Autokino Tour

Neue Online-Seminarreihe startet

MAPEI SHOWER SYSTEM 4 LVT wird mit dem Top Hotel Star Award in Silber ausgezeichnet

2021 Mit der Kampagne „Wir sanieren Deutschland“ rückt MAPEI Systemlösungen in den Vordergrund

Pumpen für Profis: Neuer Service MAPEI PUMP IT!

Markteinführung MAPEI SHOWER SYSTEM DECOR: Komplettlösung zur Verlegung von Tapeten in Feuchträumen

Autokino Tour wird fortgesetzt

Die Zusammenarbeit zwischen Martin Müller und MAPEI beginnt 1998 quasi zeitgleich mit der Übernahme des elterlichen Fliesenlegerbetriebes Fliesen Müller in München. Damals hatte Müller gerade die Meisterschule „mit Auszeichnung des Meisterpreises der Bayerischen Staatsregierung“ abgeschlossen. „Durch den Epoxidharzklebstoff und Fugenmörtel KERAPOXY bin ich auf MAPEI aufmerksam geworden“, erinnert sich der Fliesenlegermeister, der im Jahr 2000 von Helmut Brendel die Fliesen Brendel GmbH übergeben bekommt. Beide Unternehmen arbeiten fortan Hand in Hand und vertrauen bis heute auf die Qualität der MAPEI. Zum echten „MAPEI Anhänger“ ist Martin Müller nach eigenen Worten allerdings durch den hervorragenden technischen Support geworden: „MAPEIs technischer Support ist ein echter USP und das ‚Gesicht‘ des Unternehmens,“ so der Fliesen-Fachmann, der mit seinem Unternehmen für hochwertigste Produkte, meisterhafte Verlegetechnik und gelebte Kundennähe steht. Und sein persönlicher MAPEI Favorit: ADESILEX P9! Was für ihn den Zementkleber so besonders macht? „Erhöhte Parameter, eine längere offene Trocknungszeit, Vielseitigkeit und hervorragende Verarbeitungseigenschaften“, sagt Müller.

„MAPEIs technischer Support ist ein echter USP“

Martin Müller,
Fliesen Brendel GmbH,
München

Martin Müller inmitten eines seiner MAPEI Objekte: Das Paulaner am Nockerberg.

„Partnerschaft auf Augenhöhe“

Norbert und Stefan Haas, Fliesen Haas, Berg, und Fliesenhandel Strobl, Wielenbach

Bei Fliesen Haas in Berg und Fliesenhandel Strobl in Wielenbach ist die Fliesen- und Natursteinkompetenz seit über 30 Jahren in Familienhand der Brüder Norbert und Stefan Haas. 1987 gründeten sie gemeinsam das Unternehmen Haas am Starnberger See. Im Jahr 2003 kam mit der Übernahme der Firma Strobl der zweite Standort in Oberbayern dazu. „In MAPEI haben wir Mitte der 90er Jahre genau den passenden Profi-Partner für bauchemische Verlegeprodukte gefunden“, berichten beide. Norbert Haas erinnert sich, dass ihm ein langjähriger Geschäftsfreund, der inzwischen bei MAPEI tätig war, genau zum richtigen Zeitpunkt, als sie auf der Suche nach einem neuen Lieferanten gewesen seien, von dem bis dato in Deutschland noch eher unbekannten italienischen Anbieter erzählt hat: „Produkte von einem fachhandelsfokussierten Profi nur für Profis, das war genau das, was wir suchten!“ Auch für seinen Bruder Stefan macht „die Partnerschaft auf Augenhöhe“ bis heute die Zusammenarbeit mit MAPEI aus. „Ob Außendienst, Gebietsleiter oder Anwendungstechniker, wir werden rundum perfekt bei Fragen oder Problemen unterstützt“, so die Brüder Haas, die den „persönlichen Draht“ zu MAPEI sowie das Produkt ULTRALITE S1 besonders schätzen. Ihr Glückwunsch zum 30. Geburtstag: „Danke für die tolle Zusammenarbeit. Weiter so!“

Das seit 1922 von Steinmetzmeistern familiengeführte Unternehmen Steininger Steinmetz in München ist einer der führenden Natursteinbetriebe in Süddeutschland. Firmenchef Markus Steininger kam bereits 1992 auf den Fliesentagen in München in Kontakt mit MAPEI. Es stellte sich heraus, dass man die gleiche Auffassung von Qualität und Art der Zusammenarbeit hatte. „Da uns unser bisheriger Lieferant für unsere damals ausgefallenen Anwendungen nicht zufriedenstellend beliefern konnte, war dieses Zusammentreffen eine Schlüssel-

„Besonders schätzen wir die absolute und kreative Unterstützung von MAPEI“

Markus Steininger, Steininger Steinmetz, München

stelle für unseren Betrieb. Bereits ein paar Tage später bekamen wir die erste Probelieferung, und seit diesem Tag verwenden wir im Bereich Naturstein nur Systemprodukte von MAPEI – von der Rissverharzung über Grundierung bis zur Verlegung“, so Markus Steininger, dessen Lieblingsprodukt der Flexverlegemörtel KERAQUICK ist. „Besonders schätzen wir die absolute und kreative Unterstützung von MAPEI mit dem entsprechendem Know-how – auch bei Projekten, die weit über den Stand der Technik hinausgehen. Wir gratulieren MAPEI zum 30-jährigen Bestehen. Wir haben nächstes Jahr unser 100-jähriges Jubiläum und hoffen, dass wir uns da alle sehen. Macht bitte weiter so. Bedanken möchte ich mich bei Walter Mauer, Rainer Schmid, Martin Oefele und Burkhard Prechel, die uns jederzeit mit Rat und Tat zur Seite stehen und standen.“

„Kunde der ersten Stunde“

Nino F. Moretti, Firma Casa-Moretti, Bühl in Baden

„Made in Italy“ nimmt bei der Firma „Casa-Moretti“ einen besonderen Raum ein. Da versteht es sich fast von selbst, dass bei dem 1974 von Fausto Moretti im badischen Bühl gegründeten Groß- und Einzelhandel nicht nur die Fliesen- und Natursteinware von namhaften Herstellern aus Italien kommt, sondern auch die Verlegeprodukte. „Wir arbeiten seit 1979 mit MAPEI zusammen und sind damit auch Kunde der ersten Stunde der 1991 gegründeten MAPEI Deutschland GmbH“, verrät Dipl.-Ing. Nino F. Moretti. Der Architekt führt das Unternehmen gemeinsam mit seiner Ehefrau Yvonne Moretti in der 2. Generation. „In langjährig fairer und fachlich guter Zusammenarbeit habe ich MAPEI als innovatives Unternehmen mit enormer Produktstärke kennengelernt. Immer die Nase vorneweg, aber keinen Kunden links liegen lassen. Dieses Prinzip hat uns jahrzehntelang zusammengehalten“, so Nino F. Moretti, für den KERAFLEX VARIO QUICK S1 der „stärkste Kleber“ ist.

Das erste Gemeinschaftsprojekt der Firmen Fliesen Rautenstrauch und MAPEI: eine Hochhausfassade 1991.

„Die Produkte sind für uns als Händler margenträchtig und preisstabil“

Henning Schmidt, Geschäftsführer Vertrieb der Schmidt-Rudersdorf GmbH & Co. KG, Stammhäuser in Düsseldorf und Bergisch Gladbach

Deutlich vor Beginn der Branchentätigkeit von Henning Schmidt liegt die Zusammenarbeit von seinem Unternehmen, der Schmidt-Rudersdorf GmbH & Co. KG mit Stammhäusern in Düsseldorf und Bergisch Gladbach, nämlich in den Anfängen von MAPEI in Deutschland vor 30 Jahren: „Wie der Zufall es will, haben wir zeitgleich unseren neuen Standort in Bonn eröffnet und damit die Expansion des eigenen Unternehmens eingeleitet – heute ist genau dieser Standort unser größter MAPEI Verkaufspunkt“, berichtet Henning Schmidt. „Der erste Kontakt kam Anfang der 90er Jahre über unsere Einkaufsgemeinschaft IGA zustande, deren Geschäftsführer mit MAPEI den deutschen Bauchemikern etwas entgegensetzen wollte. Wir haben hierin eine gute Chance gesehen und uns für ‚das neue Produkt aus Italien‘ entschieden“, so Schmid, der in der Zusammenarbeit mit MAPEI „die hohe Verlässlichkeit, Konstanz in der Unternehmens- und Vertriebsführung trotz der enormen Größe (weltweit) sowie die nach wie vor mittelständische und inhabergeprägte Unternehmensphilosophie schätzt“. Zu seinem MAPEI Lieblingsprodukt verrät er: „Als Kaufmann müsste ich natürlich das Produkt nennen, an dem wir den höchsten Ertrag haben – und da komme ich zu einer grundsätzlichen Stärke von MAPEI: Die Produkte sind für uns als Händler margenträchtig und preisstabil, ein erfreuliches Ergebnis von besonnener Vertriebspolitik“, so Henning Schmidt, der sich auf weitere 30 Jahre Zusammenarbeit freut.

„MAPEI Produkte sind bei uns die Nr. 1!“

Herbert Rautenstrauch, RH Fliesen Rautenstrauch GmbH, Friedberg bei Augsburg

Seit 1991 schwört Herbert Rautenstrauch vom gleichnamigen Betrieb bei Fliesen- und Natursteinarbeiten auf MAPEIs Kleberkompetenz und Produktqualität. „MAPEI Produkte sind bei uns die Nr. 1! Wir setzen sie zu rund 99 Prozent bei unseren Verlegearbeiten ein, weil wir uns auf die Qualität, Verarbeitungseigenschaften und vor allem auch auf die kompetente Beratung und Baustellenbetreuung verlassen können.“ Diese Erfahrung hat der Fliesen-, Platten- und Mosaiklegermeister bereits beim ersten gemeinsamen Projekt gemacht: Das war 1991 bei der Ausführung einer Hochhausfassade: „Walter Mauer (langjähriger Leiter der Anwendungstechnik bei der MAPEI Deutschland GmbH) hat mich bei diesem Projekt mit der richtigen Lösung von MAPEI überzeugt!“ Die Beratungs- und Betreuungskompetenz sowie die ehrliche, faire und verlässliche Zusammenarbeit schätzt Herbert Rautenstrauch bis heute an der inzwischen 30-jährigen Partnerschaft. Sein MAPEI Produktfavorit: „Der Präzisionsklebemörtel KERAFLEX VARIO QUICK S1 – er ist unschlagbar beim Ansetzen!“ Als erster Fliesenfachbetrieb in Augsburg wurde die Firma RH Fliesen Rautenstrauch mit der Höchstbewertung von fünf Schleifen für außergewöhnliche Kundenorientierung im Handwerk ausgezeichnet. Rautenstrauchs Jubiläumsbotschaft an MAPEI: Weiter so, nur bitte mit kleineren Verpackungseinheiten!

„Man spürt die Nachhaltigkeit, Qualitätsorientierung und Verlässlichkeit“

Jörg Ludwig Jordan, W. & L. Jordan GmbH, Kassel

In der dritten Generation wird das 1919 gegründete Kasseler Familienunternehmen W. & L. Jordan durch den geschäftsführenden Gesellschafter Jörg Ludwig Jordan geleitet. Das Unternehmen gehört zu den führenden Anbietern in den Branchen Holz, Bodenbeläge und Heimtextilien in Mitteleuropa. Seit 1998 steht MAPEI auf der Lieferantenliste des Bodenbelagsspezialisten, der inzwischen das gesamte Sortiment für die Fußbodenverlegung des Bauchemikers führt. „Wir suchten einen zusätzlichen Lieferanten, um das Sortimentsspektrum im Bereich der Bauchemie für unsere Kunden abzurunden. Der damalige erste verantwortliche Geschäftsführer für MAPEI Deutschland hatte von sich aus Kontakt zu uns aufgenommen. Kurz zuvor hatte er erste Geschäfte mit unserem damaligen COPA-Kollegen, Fa. Geiger, getätigt“, erklärt Jörg Ludwig Jordan, der über MAPEI sagt: „Man spürt die Nachhaltigkeit, Qualitätsorientierung und Verlässlichkeit eines gut aufgestellten weltweit agierenden Familienunternehmens. Der gute persönliche Kontakt bis hin zur Eigentümer-Familie ist sicher eine besondere Stärke.“ Und spontan verbindet er mit dem Unternehmen: „Auffälliges Marken CD, italienisch positiv in Mailand ansässig – inklusiv Sponsoring der weltberühmten Oper Scala und Radsponsoring. Ein zugewandtes und engagiertes Team, auch in Deutschland, sowie ein gut positioniertes Sortiment.“ Als seinen MAPEI Produktfavoriten verrät Jörg Ludwig Jordan: „Das ist der Artikel mit der unfassbaren Bezeichnung: V4SP!“ Dazu freut sich MAPEI über Jordans Grußbotschaft: „Wir danken für rund 30 Jahre sehr gute Zusammenarbeit, eine Zeit, in der beide Seiten ihre Marktposition erfolgreich auf- bzw. ausbauen konnten. Bleiben Sie der verlässliche Partner, der nicht nur im Sortiment und den einzelnen Produkten, sondern auch in der Vertriebsstrategie eine klare partnerschaftliche Linie verfolgt.“

„MAPEIs Dienstleistung gehört zu den Besten“

Iris Waltemode, Schleifenbaum Design & Project GmbH, Haiger

Die Firma Schleifenbaum Design & Project bezieht bei ihren komplexen Ladenbau-, Gastronomie-, Architektur- und Innenausbauprojekten häufig die Service- und Produktkompetenz von MAPEI mit ein, wenn es um den Aufbau von Bodenflächen geht. Begonnen hat die Zusammenarbeit im Jahr 2001 beim Neubau eines Aschaffenburger Möbelhauses, erinnert sich Schleifenbaum-Geschäftsführerin Iris Waltemode. „Die Begleitung durch die baulichen Prozesse und die Servicekompetenz durch MAPEI waren von Anfang an effektiv und konstruktiv. MAPEIs Dienstleistung gehört zu den Besten“, so Waltemode, die vor allem die schon eingespielte Zusammenarbeit mit MAPEIs Key Account Manager Olaf Enke schätzt. „Wir sind für unsere Kunden Generalunternehmer, Organisationstalent, zuverlässige Macher und Kümmerer zugleich — von der Planung bis zur Umsetzung auf der Baustelle“, so die erfahrene Projektmanagerin: „Bei über 100 Projekten, die wir jährlich umsetzen, erfordert das Top-Leistungen, engagierte Partner und verlässliche Dienstleistungen, geprüfte Qualität und Lieferfähigkeit vorausgesetzt. Mit MAPEI funktioniert das seit über 20 Jahren!“, so Waltemode mit dem Wunsch, dies weiter aufrecht zu erhalten und preislich aktuell zu sein.

Ziemlich genau seit 23 Jahren arbeitet die im baden-württembergischen Adelsheim ansässige Firma Krauss mit MAPEI zusammen, berichtet Michael Eberhard, der 1996 als geschäftsführender Gesellschafter den Großhandel für Bodenbeläge übernommen hat. „Eingefädelt haben die Zusammenarbeit im November 1998 ein Mitarbeiter MAPEIs und einer aus unserem Haus, die sich kannten“, so Eberhard, der sich zur anfänglichen „italienisch-deutschen Partnerschaft“ an so manches Ereignis schmunzelnd erinnert. Vieles habe sich im Laufe der Jahre verändert, eines aber hat für ihn nach wie vor Bestand: MAPEIs einzigartige Markt- und Kundennähe! Für Michael Eberhard ist sie bis heute die Basis der Kompetenz und Innovationskraft des international agierenden Familienunternehmens. „In Deutschland wollen wir Deutsche sein, in Frankreich Franzosen“, erinnert er sich an ein Motto von Giorgio Squinzi, die spezifischen Herausforderungen beim Bauen in den jeweiligen Märkten lokal zu lösen. „Mit Uwe Mächtlen haben wir MAPEIs Kompetenz und die richtigen Problemlösungen greifbar immer vor Ort“, freut sich Eberhard, für den die Wellenlänge in der Zusammenarbeit geradezu perfekt stimmt. Und sein MAPEI Produkt-Favorit? ULTRABOND ECO MS 4 LVT WALL: „Konkurrenzlos, einzigartig und innovativ!“ Seine Botschaft zum 30. Geburtstag: „Weiter so – vor allem mit dieser Kundennähe.“

„Kompetenz und die richtigen Problemlösungen greifbar“

Michael Eberhard, Firma Krauss GmbH, Adelsheim

Das Familienunternehmen FRIES ist einer der bedeutendsten Holz- und Bodenbelagsgroßhändler in Deutschland, der mit FRIES Bodensystemen gezielt das bodenlegende Handwerk bedient. 2010 gab es einen ersten zaghaften Versuch einer Zusammenarbeit mit MAPEI. Ernsthaft zustande gekommen ist diese schließlich 2014 auf Initiative von Thomas Hellmond, seit 2014 Geschäftsführer der FRIES Bodensysteme GmbH in Berlin: „Ich war auf der Suche nach einem starken Partner, einem Familienunternehmen, dessen Kerngeschäft die Bauchemie ist. Dieser Vorstellung entspricht MAPEI in allen Punkten, zumal auch das Produktpaket – von der Grundierung über die Spachtelmasse bis hin zu den Klebern – stimmt.“

An der Zusammenarbeit mit MAPEI schätzt Hellmond „vor allem die Kundennähe, die kurzen Wege, die schnellen Antworten und die offene Kommunikation, ob mit dem Außendienst, dem Vertrieb oder der Technik.“ Für Hellmond ist die Dienstleistung und Kompetenz eines Unternehmens maßgeblich in den Menschen beheimatet. „Bei MAPEI wird stets versucht, Lösungen zu finden und dabei auch neue Wege zu gehen“, lautet die Erfahrung, die Thomas Hellmond in der Zusammenarbeit gemacht hat. Für die Zukunft gibt er MAPEI mit auf den Weg: „Weiter so, traut euch auch weiterhin mehr zu, als es andere tun!“ Mit Innovationen wie dem Hybridklebstoff ULTRABOND ECO MS 4 LVT WALL können wir bei unseren Handwerkskunden in neuen Segmenten punkten,“ sagt Hellmond, der als seinen Produktfavoriten den Alleskönner ULTRABOND ECO V4SP verrät.

„Bei MAPEI wird stets versucht, Lösungen zu finden“

Thomas Hellmond, FRIES Bodensysteme GmbH, Berlin

Die Wurzeln der Firma „Blome Bodenbelagskonzepte“ reichen ins Jahr 1978 zurück. In diesem Jahr gründete Karl-Heinz Blome den Raumausstattungsbetrieb als Einzelfirma, die 1984 in eine GmbH umgewandelt wurde und sich zunehmend auf Bodenbelagsarbeiten aller Art im Privat- und Objektgeschäft spezialisierte. Dazu setzt der Bodenexperte seit rund 29 Jahren – bei großen wie kleinen Projekten – mit guten Erfahrungen das gesamte MAPEI Bodenprogramm ein: „Das enorme Engagement von Außendienst und Anwendungstechnik, uns bei allen schwierigen Projekten und Fragen mit fundiertem Support zu unterstützen, zeichnet MAPEI als ein Unternehmen mit Markt- und Kundennähe besonders aus“, so Rolf Dieter Schurmann, der seit 2006 die Geschäftsführung des Traditionsunternehmens innehat. „MAPEI arbeitet stetig daran, immer einen Schritt voraus zu sein“, so Schurmann, dem als langjähriger Verarbeiter von zementären Spachtelböden das Produkt ULTRATOP besonders am Herzen liegt: „Mit diesem Produkt setzen wir bei unseren Kunden immer wieder Maßstäbe und haben damit schon eine Vielzahl an Bodenflächen mit Qualität und außergewöhnlicher Optik realisiert“, so Schurmann, der MAPEI mit „Weiter so!“ zum 30. Geburtstag in Deutschland gratuliert.

„MAPEI arbeitet stetig daran, immer einen Schritt voraus zu sein“

Rolf Dieter Schurmann, Blome Bodenbelagskonzepte GmbH & Co. KG, Düsseldorf

Der langjährige partnerschaftliche Kontakt zu Kunden und Lieferanten ist für Martin Geiger der Beweis, dass in seinem Unternehmen ein wertschätzendes Miteinander gelebter Alltag ist. Mit MAPEI steht der Geschäftsführer des traditionsreichen und zukunftsorientierten Großhandelsunternehmens für Holz, Holzprodukte für den Innenausbau, Bodenbeläge aller Art und deren Zubehör seit nunmehr fast 30 Jahren in „partnerschaftlichem Kontakt“. Wie es dazu gekommen ist? „Eine lustige Geschichte aus dem Jahr 1994: unser Babysitter war mit einem italienischen Fliesenleger aus Dreieich befreundet, der mich fragte, ob ich MAPEI, einen, der weltgrößten Bauchemiker kenne? Begeistert von den Produkten stellte er den Kontakt von MAPEI zu unserem Unternehmen her. Genau zum richtigen Zeitpunkt, denn MAPEI entwickelte gerade ein Bodensortiment,“ erinnert sich Martin Geiger. Es folgten eine Einladung und ein herzlicher Empfang in Mailand. „Die Forschungs- und Entwicklungsarbeit in Italien hat mich beeindruckt, das Preis-/Leistungsverhältnis überzeugt“, berichtet Martin Geiger, der an MAPEI die Personalkomponente schätzt: „Hans-Peter Wingefeld ist ein MAPEI Gebietsleiter, der für die Marke brennt. Dazu ein perfekter technischer Support, ein tolles Vertriebsteam und verlässliche Vereinbarungen,“ so Geiger mit seiner Botschaft zu 30 Jahren MAPEI Deutschland: „Weiter so! Close to the Customer!“

„Weiter so! Close to the Customer!“

Martin Geiger, Alois Geiger Söhne GmbH & Co. KG

Text: Brigitte Wagner-Rolle
Bilder: jeweiliges Unternehmen

Erfolgreiche MAPEI Autokino-Tour 2021

Schulungsprogramm mit System und großem Kino

Praktizierte Kundennähe: MAPEI setzte auch 2021 zu Schulungszwecken wieder auf sein schon bewährtes Autokino-Format. Gemeinsam mit regionalen Großhandelspartnern fanden in diesem Jahr über die Republik verteilt an elf Orten „Drive-in-Fortbildungen“ fürs Handwerk in den Bereichen Fußbodentechnik & Parkett sowie Keramik & Naturstein statt. Unter dem Motto der aktuellen MAPEI Kampagne „Wir sanieren Deutschland“ ging es diesmal um das Thema „Systemlösungen zur Sanierung und Modernisierung von Bausubstanz“. Die Kombination aus spannenden Inhalten, einer hoch motivierten MAPEI Crew, engagierten Großhändlern und großem Kino in kultiger Atmosphäre ergaben ein gelungenes Live-Schulungsformat, das von den teilnehmenden Handelshäusern und Gästen begeistert angenommen und entsprechend positiv kommentiert wurde.

> Eine echt Informative Veranstaltung, die auch noch Unterhaltungswert hatte. Das Thema war perfekt gewählt: Fliesenverlegung auf vorhandenem Holzdielenboden, das wird bei Sanierungen immer mehr ein Thema. Dazu habe ich hier eine Menge erfahren. Ich arbeite seit gut 15 Jahren mit MAPEI Produkten. Und in Rainer Schmid von MAPEI habe ich einen Top-Ansprechpartner, der sich auch nach 17 Uhr noch kümmert!
>
> *Andreas Bartl, Fliesenleger, Wackersberg*

Was passiert, wenn eine weltweite Pandemie jegliche Event-Pläne des Jahres durchkreuzt und das Zusammentreffen von mehreren Menschen verhindert? Man braucht kreative Alternativen! Eine solche hatte die MAPEI Deutschland GmbH 2020 mit ihrem Pandemie-tauglichen Schulungsformat „Autokino“. Der in den 50er/60er Jahren von Amerika nach Deutschland übergeschwappte Kult diente dabei als Vorlage für die (fast) ebenso kultige Drive-in-Fortbildungsidee. Sie ermöglichte, eine größere Anzahl von Verarbeitern zu Schulungszwecken live zusammenzubringen, trotz Corona-Schutzbestimmungen. 2021 ging MAPEI wieder nach diesem Prinzip on Tour, um „Profis von Profis“ innovative Baustellenlösungen vorzustellen. Entsprechend der diesjährigen MAPEI Kampagne „Wir sanieren Deutschland“ standen diesmal MAPEI Systemlösungen für schnelle, sichere und nachhaltige Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen auf dem Programm.

> Das mit dem Autokino war einfach eine tolle Lösung, um in dieser Zeit live zusammenkommen zu können. Die Inhalte waren informativ, die Vorstellung lustig. Ich arbeite seit 15 Jahren mit MAPEI. Die Produkte sind hervorragend und die Qualität stimmt. Mit was könnte man beispielsweise die Dispersionsgrundierung ECO PRIM GRIP noch toppen? Ich hatte über all die Jahre noch keine Reklamation. Man muss eben seine Philosophie haben.
>
> *Gerhard Bassinger, Bassinger Bodenbeläge, Markt Schwaben*

Pandemie-taugliches Schulungsformat: Autokino mit Event-Charakter.

Projekt in Allianz mit dem Großhandel – unterhaltsam und sicher umgesetzt

Für die Neuauflage des Drive-in-Schulungsformates 2021 hatte sich das MAPEI Team aus Vertrieb, Anwendungstechnik, Produktmanagement und Marketing wieder eine perfekte Mischung aus fachlichen Informationen, wertvollen Anwendungs-Tipps und natürlich „ganz viel Kino“ in Form von Trailer und Anwendungsvideos einfallen lassen. Abgerundet wurde die Schulungsshow von einem kultigen Rahmenprogramm inklusive Fingerfood – was einfach ins Autokino gehört. An insgesamt elf Orten in ganz Deutschland wurde das abendfüllende Programm in Allianz mit regionalen Großhandelspartnern und externen Dienstleistern professionell umgesetzt. Mit dabei im Bereich Fußbodentechnik & Parkett die Großhandelshäuser Geiger Aschaffenburg, Engelhard in Ampfing, Jordan in Berlin, Dortmund, Leipzig, und Ravensburg sowie Fries in Kiel. Die Keramik & Naturstein Sparte startete in Bedburg bei der Firma Mobau Pro Erft und endete in Cleebronn bei

Kultig bis hin zum Snack.

Ganz großes Kino – 2021 mit 11 Live-Events.

der Firma Taxis Baustoffe, Fliesen & Haustechnik mit Zwischenstopps bei Auer Baustoffe in Landshut und beim Baustoffzentrum Stang in Gmund am Tegernsee. Kurzerhand wurden deren Firmenparkplätze in Entertainment-Arenen mit Bühne, LED-Video-Wand und etwa 20 Drive-in-Parkplätzen umfunktioniert.

Der zeitliche Aspekt und die notwendige Flexibilität gehörten — neben der Einhaltung der pandemiebedingten Auflagen und der perfekten Ablaufplanung — zu den besonderen Herausforderungen. Im Ergebnis kann MAPEI mit der Konzeptumsetzung in 2021 zufrieden sein: „Es ist uns gelungen, in Allianz mit unseren Partnern wieder ein spannendendes und wirkungsvolles Trainingskonzept umzusetzen, bei dem Systemlösungen die Hauptrolle spielten. Im Bereich Fußbodentechnik & Parkett haben wir Systemkomponenten wie die sperrende Dispersionsgrundierung MAPEPROOF PRIMER und die Hybrid-Spachtelmasse PLANITEX FAST gelauncht. Im Bereich Keramik & Naturstein war der funktionierende Systemaufbau zur Verlegung keramischer Fliesen und Platten sowie Naturstein auf altem Holzdielenboden das zentrale Thema. Dabei standen Produkte wie die rissüberbrückende Entkopplungs- und Abdichtungsbahn MAPEGUARD UM 35 und Klebemörtel wie KERAQUICK MAXI S1 oder KERAFLEX MAXI S1 vergütet mit LATEX PLUS im Fokus," so Anke Hattingh, Marketingleiterin MAPEI Deutschland. Über 600 Profis unterschiedlicher Gewerke nahmen in diesem Jahr an dem außergewöhnlichen Produkttraining der MAPEI Academy teil. Für die gelungene Durchführung des abendfüllenden Programms hatten der MAPEI Außendienst und die teilnehmenden Großhandelshäusern vor Ort richtig was auf die Beine gestellt – von der detaillierten Planung und einem top-organisierten Ablauf, über einen „Schlechtwetter-Notfallplan" bis hin zum Catering und bereitgestellten Materialien.

> Super Idee, nach dieser doch langen Zeit ohne Veranstaltungen so etwas auf die Beine zu stellen. Die Firmen Engelhard und MAPEI lassen sich eben immer etwas Besonderes einfallen. Auch von den Produkten sind wir überzeugt. Und die Zusammenarbeit mit Engelhard und Stefan Eimer ist seit Jahren einfach klasse und zuverlässig!
>
> *Anton und Stefan Neumann,*
> *Raumgestaltung Neumann, Moosinning*

> Das war richtig interessant. Was die Firma Stang an Schulungen macht, ist immer super. Immer wieder gibt es neue Themen und Produkte kennenzulernen. Nach der nun doch langen Pause war der Live-Event doppelt spannend – zumal zu Sanierung, im Moment ein wichtiges Thema. Ich arbeite über die Firma Stang fast ausschließlich mit MAPEI Produkten.
>
> *Thomas Steinsberger,*
> *Renovierung & Sanierung, Warngau*

Die teilnehmenden Großhandelshäuser hatten allesamt etwas auf die Beine gestellt, das durch die MAPEI Akteure Unterhaltungswert bekam.

> Spannend fand ich, dass es bei den Themen nicht um die Vorstellung von Einzelprodukten ging, sondern Systemlösungen vorgestellt wurden. Eine interessante Info war für mich das Thema Absperren mit der Dispersionsgrundierung MAPEPROOF PRIMER. Unser Firmen-Schwerpunkt liegt auf Parkett, alleine schon durch unser Weitzer Parkett Studio in München. Mit MAPEI arbeite ich seit gut sieben Jahren zusammen.
>
> *Thomas Obermeyer,*
> *Fußbodentechnik Obermeyer, Bad Tölz*

> Mal ein ganz anderes Schulungsformat, bei dem ich neue Baustellenlösungen und Produkte kennengelernt habe. Seit etwa 20 Jahren arbeite ich mit MAPEI und schätze die leichte Verarbeitbarkeit und Zuverlässigkeit der Produkte. Kennengelernt habe ich das Programm bei der Firma Stang.
>
> *Andreas Lichtenstein,*
> *Fliesenlegermeister München*

Produkt- und Anwendungswissen in einem etwas anderen Format

Ein besonderes Highlight der Events waren zweifellos auch in diesem Jahr die Baustellenlösungen „von Profis für Profis". Dabei lag der Fokus diesmal eindeutig auf der Vermittlung von „Denken in Systemen". Dazu Anwendungstechniker Maik Evers: „Bei Renovierungen und Sanierungen muss immer mit Unwägbarkeiten gerechnet werden. Darauf sollten Profis jederzeit vorbereitet sein, mit praxisbewährten Verlegesystemen, auf die sie sich verlassen können! Das zu vermitteln war unser vorrangiges Ziel."

Um das anschaulich darzustellen, schlüpften Im Bereich Fußbodentechnik & Parkett die Anwendungstechniker Markus Lesinski und Maik Evers in die Rollen als Bodenleger „Bodo Bodengut aus Berlin" und als Chemie-Professor „Giovanni Mozzarella aus Mailand". In einem amüsanten Dialog machten sie erprobte Systemlösungen bei Holzuntergründen, bei Alt-Keramikbelägen oder feuchten Untergründen zum Thema. Unterstützung erhielten sie aus dem Marketing von Daniela Heusel und Leonie Farrenkopf, die als Zahnarztgattin Dr. Gisela Schulze-Schnabel und höhere Tochter Dakota Mercedes Müller anspruchsvolle Kundinnen mimten. „Selbstverständlich ging es In erster Linie darum, MAPEI Systemlösungen. In zweiter Linie sollte das Ganze aber auch einen Unterhaltungswert haben und somit in Erinnerung bleiben," berichten Lesinski und Evers. Auch die Kollegen der Keramik & Naturstein Sparte, Ingo Kliss und Jim Eckert, hatten für die eher trockene Thematik „normengerechter Verlegelösungen" einen unterhaltsamen Auftritt gewählt und dabei erneut ihr schauspielerisches Talent unter Beweis gestellt.

Fazit: Die Autokino-Tour 2021 war ein voller Erfolg. Alle Beteiligten hatten sichtlich Spaß und waren mit großem Engagement bei der Sache. Das „etwas andere Schulungsformat" hat optimistisch gestimmt, Schulungsveranstaltungen, trotz der anhaltenden Corona-Krise, live abhalten zu können: „Das MAPEI Autokino-Konzept war dazu ein gelungener Schritt in diese Richtung. Nach langer Pause war es uns endlich wieder möglich, mit mehreren Kunden gemeinsam direkten Kontakt zu pflegen – wenn auch auf Distanz, doch mit Nähe. Ein tolles Erlebnis!", freut sich Christina Engelhard, Geschäftsleitung der Rolf Engelhard GmbH, über den gelungenen Event. Damit brachte sie auf den Punkt, was wohl alle Beteiligten empfunden haben. Die Teilnehmer zeigten sich beeindruckt von den Abendveranstaltungen: „Informativ, verständlich, einprägsam, spannend und dabei auch noch unterhaltsam, kurzweilig, kultig-cool und live", so das Resümee der Gäste, die sich freuten, endlich wieder an einem Ort zusammenkommen zu können, an dem Live-Geschehen und persönlicher Kontakt möglich waren.

Text: Brigitte Wagner-Rolle
Bilder: MAPEI GmbH

30 Jahre MAPEI Deutschland – 20 Jahre Lieferant der Firma Stang vom Tegernsee

Zwei Familienunternehmen mit gleichermaßen klaren Grundsätzen

Das Familienunternehmen Stang vom Tegernsee ist ein Schwergewicht im Baustoffhandel. 1935 als Transportbetrieb gegründet und nach dem Krieg fortgeführt, erweiterte Stang sein Angebot bereits in den 50er Jahren um einen Kohlen- und Baustoffhandel. Später kamen der Heizölhandel sowie ein Containerservice dazu. Mit der Übernahme des Baustoffhandels Finsterlin & Kunkel wird 1998 ein Standort in München eröffnet. Eine weitere Niederlassung mit dem Schwerpunkt Baustoffe & Bedachung folgt 2006 in Miesbach. Parallel dazu geht die laufende Erweiterung des Stammareals in Gmund/Moosrain einher. Sie hatte bereits 1996 zu einem kompletten Neubau geführt. Im Jahr 2009 wird das Angebot im dekorativen Ausbau um das innovative Ausstellungskonzept „atrion tegernsee Bau&WohnGalerie“ erweitert.

Weitere Schritte der kontinuierlichen Entwicklung des Unternehmens sind im Jahr 2012 der Niederlassungs-Neubau mit Fachmarkt und „atrion tegernsee Bau&WohnGalerie“ am Standort München. 2017 wird dort ein Haro Premium Bodenstudio eröffnet und 2018 folgt in Miesbach der Neubau einer Lagerhalle für Dach + Holzbau. Heute ist das Familienunternehmen Stang mit 120 Mitarbeitern an seinen drei Standorten Gmund, Miesbach und München bestens aufgestellt. Die Nachfolge ist geregelt: die vier Kinder der Inhaber-Brüder Erwin und Harry Stang, Erwin jun., Sabine, Tobias und Christian, führen bereits in dritter Generation das Unternehmen.

Zu der zukunftsorientierten Firmenstruktur passen auch die Unternehmensgrundsätze von Stang. Sie sind für Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter klar sichtbar festgehalten, um so allen die Möglichkeit zu geben, sich mit den Zielen und Absichten des Unternehmens zu identifizieren. „Wir haben festgelegt, wo wir in Zukunft tätig sein wollen, auf wen wir uns ausrichten und welche Probleme wir besser lösen als andere. Dies dient dazu, eine Leitlinie zu bekommen, einen Maßstab für den richtigen Einsatz all unserer Mittel und Kräfte. Wir wollen für unsere Umwelt erfassbar sein und Flagge zeigen. Nur auf diese Weise können wir demjenigen, der uns nahesteht, die Möglichkeit geben, sich mit uns zu verbinden, mit uns zusammenzuarbeiten und mit uns zu gewinnen“, erklärt Geschäftsführer Erwin Stang zu den Unternehmensgrundsätzen.

Nahezu 20 Jahre Zusammenarbeit Stang und MAPEI

Und genau hier findet auch die Partnerschaft mit MAPEI ihren Platz, ebenfalls ein Familienunternehmen mit gleichermaßen klaren Zielen und Unternehmensgrundsätzen. Begonnen hat die Zusammenarbeit beider Firmen im Jahre 2002, als Richard Kaindl, Leiter der Münchener Stang-Niederlassung, und Rainer Schmid, MAPEI Regionalverkaufsleiter Bayern, zusammentreffen. Dem Standort München folgt die Niederlassung Miesbach und schließlich das Stang Stammhaus in Gmund/Moosrain. So sind MAPEI Produkte aus den Bereichen Fliesentechnik und Baustoffe heute in allen Stang-Häusern ein wesentlicher Bestandteil des Sortiments. Wir sprachen mit Geschäftsführer Erwin Stang darüber, was die „Vorliebe“ für die Produkte des italienischen Bauchemikers ausmacht.

Erwin Stang

Herr Stang, seit nunmehr fast 20 Jahren arbeitet Ihre Firma mit MAPEI zusammen. Wie hat sich die Zusammenarbeit entwickelt?

MAPEI ist heute bei Stang eine der wichtigsten Marken in den Bereichen Fliesentechnik und Baustoffe. Die Produktvielfalt hat über die Jahre enorm zugenommen, vor allem was Spezialitäten betrifft. Das betrifft auch die Lagerhaltung und Losgrößen. Daher sind Beratungsleistung und Unterstützung der Industrie für den Handel sehr, sehr wichtig. Die Qualität von MAPEI war von Anfang an auf einem hohen Niveau – was die Produkte und die Anwendungstechnik betrifft.

Was gehört in der Partnerschaft von Industrie und Großhandel für Sie momentan zu den besonderen Herausforderungen?

Die Warenverfügbarkeit stellt uns momentan vor große Herausforderungen. In einer funktionierenden Partnerschaft ist es enorm wichtig, dass wir uns auf unsere Lieferanten verlassen können, dass alles unternommen wird, die Lieferfähigkeit aufrechtzuerhalten. Unsere Kunden sind vorwiegend regionale, kleinere bis mittlere Handwerksbetriebe, die auftragsbezogen kleine Losgrößen bei uns bestellen. Da ist die Warenverfügbarkeit enorm wichtig.

Was macht für Sie die Partnerschaft mit MAPEI aus, vielleicht sogar „besonders“?

Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht. Da kommt es auf die Chemie an! Und die hat von Anfang an in der Beziehung mit MAPEI gestimmt. Rainer Schmid begleitet unsere Firma seit nahezu 20 Jahren. In dieser Zeit hat Stang eine enorme Entwicklung genommen. Die Beziehung zwischen unserem Unternehmen und dem Unternehmen MAPEI ist da quasi mitgewachsen, geschäftlich wie menschlich. Eine so vertrauensvolle und verlässliche Unternehmensbeziehung ist schon etwas Besonderes, angefangen bei der sehr positiven Zusammenarbeit mit dem MAPEI Vertrieb bis hin zur Anwendungstechnik, die uns bei Fragen oder Problemlösungen immer kompetent mit Rat und Tat zur Seite steht.

Hinter uns liegen „kontaktlose“ Monate, in denen der persönliche Austausch enorm reduziert war. Was haben Sie am meisten vermisst?

Die Pandemie hat uns gelehrt, was möglich ist, auch wenn man sich nicht persönlich treffen kann. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse und Möglichkeiten werden sicherlich auch weiterhin ihren Nutzen haben. Dennoch: Der persönliche Kontakt, das sich begegnen und direkt austauschen zu können, das ist durch nichts zu ersetzen. Im Hause Stang haben menschliche Kontakte einen sehr hohen Stellenwert. In der Vergangenheit haben wir regelmäßig in Kooperation mit unseren Lieferanten Kundenveranstaltungen zu Schulungs- und Kontaktzwecken durchgeführt, auch mit MAPEI. Ich bin froh, dass wir mit dem Autokino dazu endlich wieder eine Möglichkeit hatten.

Erwin Stang und Rainer Schmid auch auf der Bühne ein eingespieltes Team.

Was macht für Sie das Autokino-Format so interessant?

Es ist ein spannendes Format mit hohem Informations- und Unterhaltungscharakter. Den Event-Charakter haben wir mit dem Foodtruck und einem hiesigen Songwriter unterstrichen. Denn neben dem fachlichen Part darf auch der informelle Teil nicht zu kurz kommen. Mit 50 angemeldeten Teilnehmern konnten wir endlich einmal wieder eine Veranstaltung dieser Größenordnung durchführen. Das war nach der langen Auszeit wichtig.

Hat das Thema „Wir Sanieren Deutschland“ einen für Ihr Unternehmen und auch die Geschäfte Ihrer Kunden wichtigen Bau-Trend getroffen?

Sanieren, Renovieren, Modernisieren – das sind für unsere Kunden und uns ganz zentrale Themen, die durch das Pandemie-Geschehen zusätzlichen einen Schub bekommen haben. Unsere Klientel sind Fliesenleger, Bauunternehmer, Steinmetze und Sanierungsunternehmen, die vornehmlich regional im Privatkunden- und Kleinobjektgeschäft tätig sind. Und genau hier wird gerade verstärkt in die eigenen vier Wände investiert. Das haben wir besonders durch unsere Ausstellung gespürt.

Welche besonderen Herausforderungen sehen Sie für die Branche und für sich als Großhandel?

In einer Zeit immer schneller wechselnder Aufgaben und Anforderungen kommt es darauf an, Kunden und auch Mitarbeitern zu zeigen, wer wir sind, was wir wollen und können. Themen wie Nachhaltigkeit, Wohngesundheit oder Entsorgung werden uns vor neue Aufgaben stellen. Und, wie gesagt: Warenverfügbarkeit, Lieferfähigkeit, Konzepte für Logistik und Lagerung, Vermeidung von unnötigem Verkehr oder auch eine Versorgung mit E-LKW werden ebenfalls große Herausforderungen der Zukunft sein. Und als Großhandel sind wir gefordert, beim Spagat zwischen den Anforderungen durch Regulierungen und denen unserer Kunden die Balance zu halten.

Herr Stang, wir danken Ihnen für das interessante Gespräch und wünschen Ihnen, auch weiterhin mit Ihrem Unternehmen eine so positive Entwicklung zu nehmen.

Text: Brigitte Wagner-Rolle
Bilder: MAPEI GmbH

30 Jahre MAPEI Deutschland –
14 Jahre Partnerschaft mit der Münchener Großhandelsgruppe Engelhard

„La Famiglia lebt sich auch in geschäftlicher Partnerschaft“

Das Engelhard und das MAPEI Team hatten am Standort Ampfing ein tolles Event realisiert.

Sie stehen als Familienunternehmen beide für Tradition mit Innovation und Fortschritt, für Engagement mit Leidenschaft und Marktnähe: der Hersteller MAPEI und die Großhandelsgruppe Engelhard. Seit mehr als 14 Jahren pflegen beide Unternehmen erfolgreich eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung. An allen fünf Standorten der bayerischen Firmengruppe „Engelhard Holz + Boden“ ist das Boden-Programm des italienischen Bauchemikers MAPEI zu finden. Für Christina Engelhard, die mit ihrem Bruder Till Engelhard in der vierten Generation an der Spitze des Münchener Unternehmens steht, ist das der beste Beweis dafür, dass sie von der Qualität der Produkte und dem Service überzeugt sind.

Engelhard zählt zu den großen Abnehmern der MAPEI Deutschland GmbH im Großhandel. Ein wichtiger Teil der Partnerschaft von MAPEI und Engelhard sind auch die gemeinschaftlichen Schulungsprojekte wie „Baustelle betreten erwünscht“ oder aktuell das „Autokino“. Und was das Schulungsangebot fürs Fachhandwerk betrifft, da ist für Christina Engelhard noch viel Potential. Schließlich ist Engelhard als Spezialist für Bodenbeläge und Bautechnik im Markt solide aufgestellt. Die Firmengruppe Engelhard Holz + Boden, das sind heute fünf Standorte in Bayern mit 225 Mitarbeitern. Für die Betreuung der Kunden aus verarbeitenden Gewerken – Boden- und Parkettleger, Raumausstatter und Maler, Schreiner und Objekteure – sind mehr als 20 Außendienstmitarbeiter zuständig. Zugestellt werden die Produkte mittels eigener LKWs. Im Gespräch mit Christina Engelhard erfahren wir, was die über 14-jährige Partnerschaft mit MAPEI ausmacht und welche Herausforderungen Sie für die Zukunft sieht.

Frau Engelhard, was erwarten Sie von einem engagierten Hersteller und was passt bei MAPEI?

Verlässliche Produkte, bei denen der Preis stimmt. Dass das Vertriebskonzept funktioniert und die Verkaufsunterstützung passt! MAPEI Produkte sind mit neuen Technologien an der Spitze dabei. Das Unternehmen geht spezifisch auf die Anforderungen am Markt ein, ist präsent und bietet uns die erforderliche Unterstützung. Einfache Strukturen machen dabei das Leben leichter!

Ein wichtiger Part der MAPEI/Engelhard Partnerschaft scheinen auch die gemeinsamen Schulungsprojekte fürs Fachhandwerk zu sein. Was ist daran so wichtig?

Die Anforderungen an Bodenbeläge und Verlegungen steigen. Die Vielzahl an Produktspezialitäten hat enorm zugenommen und die Bauaufgaben werden zunehmend anspruchsvoller. Entsprechend muss auch die Professionalität derer, die damit umgehen, ständig verbessert werden. Neben produkttechnischem Wissen werden bei unseren Schulungen auch fachgerechte Systemaufbauten vermittelt und Tipps von Profis für Profis gegeben. Und selbstverständlich sind es auch der Kontakt und persönliche Austausch, die bei solchen Events eine Rolle spielen. 2019 hatten wir gemeinsam mit Stefan Eimer von MAPEI das Projekt „Baustelle betreten erwünscht“ umgesetzt. Dabei ging es um live-Produktschulung in konkreten Baustellensituationen. Leider hat Corona solche Events erst einmal ausgesetzt.

Da kam die MAPEI Autokino-Tour wohl genau richtig. Haben Sie das Thema „Wir sanieren Deutschland“ und das Format spontan angesprochen?

Absolut. Im Neubau wurde vieles verschoben. Und der Großhandel ist schon immer stärker im Sanierungsgeschäft tätig. Wichtig war für mich, endlich wieder Kunden bei einer Veranstaltung dieser Größenordnung treffen zu können, wenn auch unter Auflagen. Das hat fast schon so etwas wie Enthusiasmus ausgelöst! Den Planungs- und Organisationsaufwand hat man dabei fast vergessen. Stefan Eimer hat uns dabei großartig unterstützt – von der Einladung bis hin zum Aufbau und dem Catering. Es musste ja Vieles bedacht werden. Der Abend war für uns mit rund 50 Teilnehmern und dem kurzweiligen Eventcharakter rundum gelungen, was uns auch die Rückmeldungen unserer Gäste bestätigen.

Was war für Sie ein besonderer Moment bei diesem Event?

Kunden wieder live und persönlich in unserem Haus begrüßen zu können. Mit der Pandemie wurden zwar viele digitale Projekte angestoßen und haben gezeigt, was alles möglich ist. Doch es hat sich auch gezeigt: Nur digital funktioniert es nicht. Geschäfte werden von Menschen gemacht! Und dazu gehören nun einmal auch der persönliche Kontakt und Austausch.

Welche Herausforderungen sehen Sie Corona bedingt auf den Großhandel, auf Ihre Kunden und auf die Branche generell zukommen?

Produktionsengpässe und eingeschränkte Lieferfähigkeiten mit Auswirkungen auf die Produktpreise treffen auch unsere Branche derzeit hart. Ein teilweise angespanntes Angebot stößt auf eine weltweit gestiegene Nachfrage, etwa bei raren Materialien wie Holz. Eine Folge werden steigende Materialpreise sein, die den Handwerksbetrieben zu schaffen machen – vor allem, wenn sie vertraglich gebunden sind, einen bereits vereinbarten, niedrigeren Kostenrahmen einzuhalten. Als schwierig erweist sich auch, heute ein verlässliches Angebot abzugeben, für eine Baustelle, die erst im November ausgeführt werden soll. Wir stehen da als Großhandel vor dem Dilemma, weder Ware für Kunden reservieren noch Preise fest zusagen zu können. Ware zu bekommen kann gerade für kleinere Betriebe langfristig zu einem Kraftakt und existenziellen Problem werden.

Welche Lösungen sehen Sie da: Preiserhöhungen, Anreize von der Politik und Wirtschaft?

Ich weiß nicht, ob Preiserhöhungen da angebracht sind. Meiner Meinung nach müssten Lösungen gefunden werden, damit nicht die Handwerksbetriebe als letztes Glied in der Lieferkette auf ihren Kosten sitzenbleiben. Auch Bauherren müssten bei der Stange gehalten werden – etwa durch stärkere Anreize, damit die Nachfrage nach Bau- und Renovierungsleistungen nicht preisbedingt einbricht. Auch Innovationen und neue Materialien sind gefragt, etwa, dass sich das Bauen mit recycelten Materialien schneller entwickelt.

Recycling, Nachhaltigkeit – das große Thema Umwelt. Wie wichtig wird das?

Der Weg zu mehr Nachhaltigkeit wird definitiv eingeschlagen werden müssen. Das Thema Wohngesundheit wird mehr und mehr nachgefragt. Ob es auch umgesetzt wird, ist damit noch nicht gesagt. Themen wie Entsorgung und Recycling sollten aufgegriffen werden. Um die Umwelt werden wir uns zukünftig insgesamt mehr kümmern müssen. Unsere Industriepartner sind bereits damit beschäftigt, da läuft schon sehr viel im Hintergrund, beispielsweise komplett recycelbare Klebstoffe. Die Industrie bekommt enorme Auflagen und befindet sich in einer Art Wettlauf.

Christina Engelhard und Stefan Eimer auf der Autokino-Tour Bühne.

Abschließende noch die Frage: Was schätzen Sie ganz besonders an MAPEI?

MAPEI steht für zuverlässige Partnerschaft und für Menschen, die mit Leidenschaft hinter der Sache stehen: sowohl was die unternehmerischen Aktivitäten betrifft als auch das Engagement im Sport und in soziale Projekte. Das macht das Unternehmen zu einem sympathischen Industriepartner, der die Marktnähe nie aus den Augen verloren hat. Über 14 Jahre arbeiten wir vertrauensvoll zusammen: La Famiglia lebt sich eben auch in geschäftlicher Partnerschaft!

Frau Engelhard, wir danken Ihnen für das überaus spannende Gespräch. Das sind doch gute Voraussetzungen für die Fortsetzung einer stabilen Partnerschaft.

Text: Brigitte Wagner-Rolle
Bilder: MAPEI GmbH

Großhandelsumfrage Verlegewerkstoffe 2021:

Einkäufer wählen MAPEI auf Platz eins: MAPEI dankt allen Kunden für das Vertrauen

MAPEI hat Platz eins bei der Großhandelsumfrage Verlegewerkstoffe 2021 belegt. Die Spitzenposition teilt sich das Unternehmen mit zwei weiteren Teilnehmern. In gleich fünf von 13 Kategorien landete MAPEI auf Position eins, davon zweimal als alleiniger Sieger.

Mit einer Gesamtnote von 1,9 hat MAPEI bei der Großhandelsumfrage Verlegewerkstoffe 2021 den ersten Platz belegt. Den Spitzenplatz teilt sich das Unternehmen mit zwei weiteren Teilnehmern. Bei der Umfrage des SN-Verlages konnte MAPEI gleich fünf von 13 Disziplinen für sich entscheiden – darunter so wichtige wie Lieferschnelligkeit und -zuverlässigkeit, Preis-Leistungs-Verhältnis, Qualität Innendienst sowie Produktinnovation.

„Die Kategorie Produkt, aggregiert aus Preis-Leistungs-Verhältnis, Produktinnovation und -qualität, gewinnen die Unterfranken allein und sind somit die Besten rund ums Produkt“, heißt es in der Veröffentlichung der Umfrageergebnisse des SN-Verlags. Auch in den Kategorien Qualität Innendienst und Preis-Leistungs-Verhältnis hat MAPEI als alleiniger Sieger die Nase vorn. Die Jury stellt MAPEI auch darüber hinaus insgesamt ein hervorragendes Zeugnis aus und lobt ausdrücklich die MAPEI Kampagnen „Freunde fürs Legen“ und „Wir sanieren Deutschland“.

„Wir freuen uns sehr über diese Auszeichnung und das positive Feedback. Der Dank gilt sowohl dem MAPEI Team, das den Servicegedanken täglich lebt, als auch unseren Kunden und allen Einkäufern des Großhandels, die an der Befragung teilgenommen haben“, so Dr. Uwe Gruber, Geschäftsführer MAPEI Deutschland.

Über die MAPEI Gruppe

Die MAPEI Gruppe verfügt über 89 Tochtergesellschaften mit 83 Produktionsstätten auf allen fünf Kontinenten und ist einer der führenden Hersteller von Kleb- und Ergänzungsstoffen für die Installation von Böden und Wandverkleidungen aller Art. Darüber hinaus ist das Unternehmen auf die Produktion zahlreicher weiterer chemischer Baustoffe spezialisiert, wie wasserabweisende Produkte, Spezialmörtel und Betonzusatzstoffe, Produkte für die Altbausanierung und spezielle dekorative Schutzbeschichtungen.

Weitere Informationen dazu finden Sie unter: **mapei.de**

Ranking nach Durchschnittsnoten

Hier werden alle Noten des Anbieters addiert und daraus die Durchschittsnote über alle Kategorien ermittelt.

Platzierung / Firma	Durchschnittsnote
1. MAPEI	**1,9**
1. Schönox	1,9
1. Thomsit	1,9
4. Ardex	2,0
4. Pallmann	2,0
6. Uzin	2,1

Sieger nach Kriterien

Qualität Außendienst	Pallmann, Thomsit Sieger 2019: Uzin
Qualität Innendienst	**MAPEI** Sieger 2019: Kiesel
Lieferschnelligkeit	Ardex, **MAPEI**, Pallmann Sieger 2019: Uzin
Lieferzuverlässigkeit	Ardex, **MAPEI**, Schönox Sieger 2019: Kiesel
Reklamationsbearbeitung	Ardex Sieger 2019: Kiesel
Preis-Leistungsverhältnis	**MAPEI** Sieger 2019: Kiesel
Produktinnovation	**MAPEI**, Schönox Sieger 2019: Uzin
Produktqualität	Thomsit Sieger 2019: Schönox, Uzin
Markenstärke	Pallmann, Thomsit Sieger 2019: Ardex, Schönox, Uzin
Sympathiewert	Pallmann Sieger 2019: Kiesel, Schönox
Marketing	Schönox Sieger 2019: Uzin
Vertriebspolitik	Ardex, Thomsit Sieger 2019: Ardex, Uzin
Zukunftsperspektiven	Ardex Sieger 2019: Uzin

Quelle: Fußbodentechnik 04/2021

MAPEI BEST PROJECT AWARD 2021 – DIE NOMINIERTEN PROJEKTE

WIR BEDANKEN UNS RECHT HERZLICH
BEI UNSEREN KUNDEN FÜR DIE REGE TEILNAHME
AM VIERTEN **MAPEI BEST PROJECT AWARD**.

AUS DEN HIER AUFGEFÜHRTEN 25 NOMINIERTEN PROJEKTEN
ERSCHEINEN DIE ZWÖLF HERAUSRAGENDSTEN REFERENZEN
IM **MAPEI JAHRESKALENDER 2022**.

SEIEN SIE GESPANNT AUF DIE GEWINNER!

SANIERUNG BADEZIMMER

Ort:
Stolberg
Verarbeiter:
Minderjahn die Badgestalter
Aufgabe:
Sanierung bestehendes Bad, Boden und Wände

PRIVATES WOHNHAUS

WINNER 2021

Ort:
Reichelsheim
Verarbeiter:
me. Thorsten Meusel
Meister im Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerhandwerk
Aufgabe:
Gestaltung zweier barrierefreier Bäder mit Großformatfliesen 120 x 260 cm

PRIVATHAUS BABENHAUSEN

WINNER 2021

Ort:
Babenhausen
Verarbeiter:
Fa. Probst GmbH Marmor- und Granitwerk
Aufgabe:
Verlegung großformatiger Keramikfliesen im Außenbereich mit BDC-System

PFARRKIRCHE ST. OTTILIA

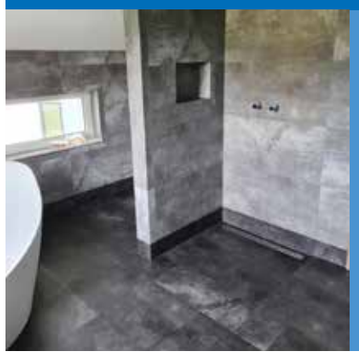
Ort:
Kerkingen
Verarbeiter:
Illenberger Steinmetz GmbH
Aufgabe:
Komplettsanierung der Kirche mit neuem Boden und Treppen im Chor und Eingang

VERKAUF/AUSST. RAUMWERKSTATT-HAAS

WINNER 2021

Ort:
Lindau
Verarbeiter:
Raumwerkstatt-Haas
Aufgabe:
Umfunktionierung einer alten Heuscheune zur Raumwerkstatt Verkaufs- und Ausstellungsfläche als Gewerbe

NEUBAU EINFAMILIENHAUS



Ort:
Bad Lobenstein
Verarbeiter:
Fussboden Paulus
Aufgabe:
Belagsarbeiten im gesamten Haus einschl. Badezimmer

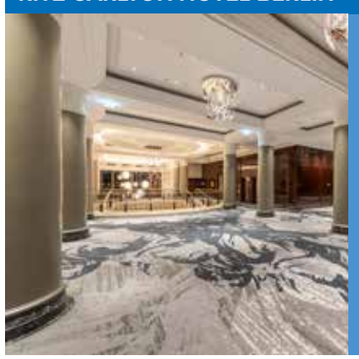
PRIVATES REIHENHAUS

WINNER 2021

Ort:
Karlsruhe
Verarbeiter:
Böhm Parkettböden
Aufgabe:
Barrierefreies Spachteln (2–3 cm)
Zimmer lagen alle tiefer, Merbau Stabparkett verlegen (15 mm)

RITZ CARLTON HOTEL BERLIN

WINNER 2021



Ort:
Berlin
Verarbeiter:
Berliner Ausbau GmbH
Aufgabe:
Erneuerung des Teppichbodens im Ballsaal und Foyer

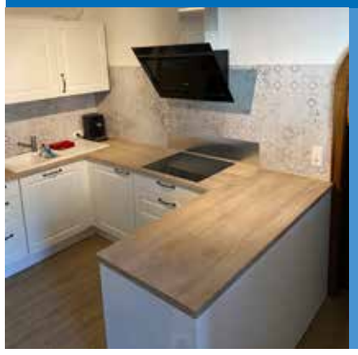
PRIVATES WOHNHAUS

Ort:
Schnaittach
Verarbeiter:
Fliesen Seybold
Aufgabe:
Verklebung von Fliesen, Wände verputzen

FERIENHOTEL HUBERTUS

Ort:
Bodenmais
Verarbeiter:
Fliesen Mich
Aufgabe:
Sanierung – Renovierung – Feinsteinzeug 80 x 80 cm – Untergrund vorbereiten/ ausgleichen/entkoppeln/ verlegen

EINFAMILIENHAUS



Ort:
Ballrechten-Dottingen
Verarbeiter:
Fußbodentechnik Bodenlos
Aufgabe:
Küchenrenovierung – LVT auf Fliesenboden und Fliesenspiegel

PRIVATWOHNUNG

Ort:
Bad Lobenstein
Verarbeiter:
Fussboden Paulus
Aufgabe:
Kompletter Rückbau der Bodenkonstruktion und Neuaufbau für Massivparkett

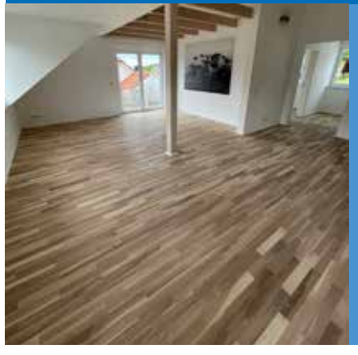
PRIVATE VILLA

Ort:
Frankfurt
Verarbeiter:
Ströhmann Steindesign GmbH
Aufgabe:
Kaminverkleidung mit großformatigen Platten im Bookmatch-Verfahren

PRIVATES WOHNHAUS

Ort:
Heusenstamm-Rembrücken
Verarbeiter:
Ströhmann Steindesign GmbH
Aufgabe:
Gestaltung von Masterbad und Gästebad

PRIVATWOHNUNG



Ort:
Badenweiler
Verarbeiter:
Fußbodentechnik Bodenlos
Aufgabe:
Altbelag entfernen, Parkettverlegung, Fokus Nachhaltigkeit

HOTEL ADAM BRÄU

Ort:
Bodenmais
Verarbeiter:
Fliesen Mich
Aufgabe:
Verlegung von Feinsteinzeug-fliesen im Format 80 x 80 cm und 30 x 120 cm

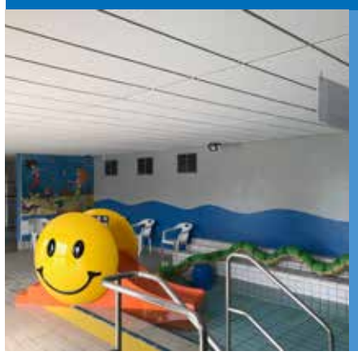
PRIVATES WOHNHAUS

Ort:
Friedrichsdorf
Verarbeiter:
Ströhmann Steindesign GmbH
Aufgabe:
Gestaltung von freistehendem Küchenblock, Masterbad und Kamin

NEUBAU EINFAMILIENHAUS

Verarbeiter:
Fliesen & Design Tobias Flosbach
Aufgabe:
Einbau von ULTRATOP Fußboden im ganzen Haus und Garagen, außer Bäder

KAROLI BADEPARK



Ort:
Waldkirchen
Verarbeiter:
Fliesen- und Naturstein-verlegung Christian Brandl
Aufgabe:
Sanierung des Wandbereichs am Kinderbecken innen

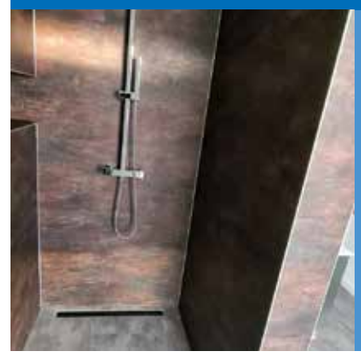
EINFAMILIENHAUS

Ort:
Kürn
Verarbeiter:
Bauer Raumgestaltung
Aufgabe:
Megaformatverlegung 120 x 278 x 0,6 cm / 120 x 120 x 0,6 cm / 160 x 320 x 0,6 cm

AUSSTELLUNGSBAD

Ort:
Bad Lobenstein
Verarbeiter:
Fussboden Paulus
Aufgabe:
Umsetzen von Musterbad mit Sauna, Whirlwanne, Dusche, großer Waschtisch, WC auf 7 m² Grundfläche. Verbau Minitec Fußbodenheizung.
Belegung von Wand, Boden und Ablageflächen mit Designbelag ohne Einsatz von Profilen

NEUBAU WOHNHAUS



Ort:
Walldürn
Verarbeiter:
Juri Wittkin Fußbodentechnik
Aufgabe:
Badezimmer inkl. Nasszelle mit Designbelag an Wand und Boden

PRIVATWOHNUNG

Ort:
Hardheim
Verarbeiter:
Alexander Friesen Boden & Design
Aufgabe:
Fläche grundieren, spachteln, Designbelag vollflächig verkleben

NEUBAU WOHNHAUS

Ort:
Walldürn
Verarbeiter:
Alexander Friesen Boden & Design
Aufgabe:
Fläche grundieren, spachteln, Designbelag vollflächig verkleben

PRIVATWOHNUNG

Ort:
München
Verarbeiter:
Steininger Steinmetz
Aufgabe:
Wandabdichtung/Kleber für Wandverkleidung, Altbauwohnung mit Trockenbau verkleiden

Bilder: Teilnehmer MAPEI Best Project Award

Fliesenleger-Nachwuchs freut sich über MAPEI

Bei den Landesleistungswettbewerben 2021 im Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerhandwerk an der Bayerischen Bau Akademie hat MAPEI als Sponsor den Fliesenleger-Nachwuchs unterstützt. Auch Landessieger Julian Schreiner freute sich über den von MAPEI ausgelobten Preis sowie die MAPEI Arbeitskleidung.

Anfang Oktober 2021 haben sich vier der bayerischen Kammerbesten der diesjährigen Gesellenprüfungen im Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerhandwerk in der Bayerischen Bau Akademie in Feuchtwangen getroffen, um den Landestitel zu erringen. Als Sponsor der Veranstaltung stellte MAPEI das Material zur Verarbeitung sowie die Preise für die Plätze 1 bis 3 zur Verfügung. Alle sechs Teilnehmer wurden zudem mit Arbeitshose, Poloshirt und MAPEI Sweatshirt-Jacke ausgestattet.

Nachdem der Vorsitzende der Prüfungskommission, Günther Kropf, die anspruchsvolle Aufgabe vorgestellt hatte, gaben die Fliesenlegergesellen zwei Tage lang ihr Bestes, um auf Platz eins des Siegertreppchens zu stehen. Dabei war nicht nur exaktes Arbeiten gefragt, sondern auch die knappe Zeit musste gut eingeteilt werden, um das Werkstück rechtzeitig fertig zu stellen. Am Ende setzte sich Julian Schreiner von der Gerhard Reithmayr oHG aus Sankt Wolfgang im äußerst knappen Rennen durch. „Schön ist es. Ein gutes Gefühl“, antwortete er nach der Bekanntgabe des Siegers. „Da hat sich die ganze Arbeit gelohnt!“ Er konnte sich gegen drei weitere Teilnehmer aus den Handwerkskammern Unterfranken, Schwaben und Niederbayern-Oberpfalz behaupten und ist nun qualifiziert für den Bundesleistungswettbewerb, in dem er sich mit den Siegern der anderen Bundesländer Deutschlands messen kann.

„Wir haben wieder einmal herausragende Leistungen von allen Teilnehmern gesehen. Gratulation dem Sieger und allen Mitstreitern! Mit dieser Leistung geht Bayern gut aufgestellt in die Bundesentscheide und ich drücke unseren Bayerischen Landessiegern die Daumen,“ gratulierte Gabriela Gottwald, Geschäftsführerin der Bayerischen Bau Akademie zusammen mit dem Prüfungsausschuss.

Die Bayerische Bau Akademie ist das Fort- und Weiterbildungszentrum des Bayerischen Baugewerbes. An dem Standort Feuchtwangen werden jährlich rund 3.500 Teilnehmer in etwa 500 Kursen in den Bereichen Bautechnik, Baumaschinentechnik, Management, Baurecht, Digitalisierung und EDV für den Bau unterrichtet.

Text: MAPEI GmbH
Bilder: Bayerische BauAkademie 2021

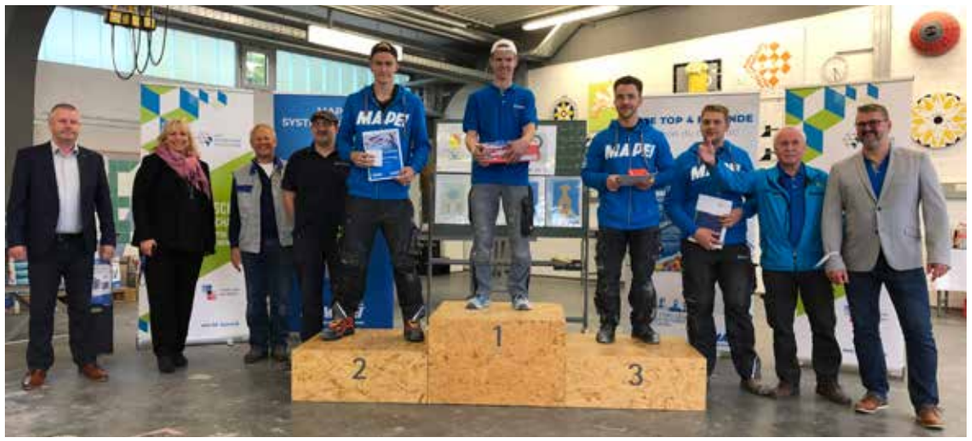


Bild oben: Konzentration am Werkstück: Mit Materialien von MAPEI zeigte der bayerische Fliesenlegernachwuchs hervorragende Leistungen.
Bild unten: Zur Ehrung aufs Podest: MAPEI gratuliert dem Landessieger Julian Schreiner.

Budapest

Ferenc Puskás Stadium

ABDICHTUNGSMATERIALIEN, HARZBÖDEN UND BAULÖSUNGEN FÜR EINES DER GRÖSSTEN SPORTSTADIEN UNGARNS

Das neue Stadion in Budapest, das dem Fußballspieler Ferenc Puskás gewidmet ist, ist ein monumentales Bauwerk, das dem legendären Status des ungarischen Meisterkönners gerecht wird. Der Wiederaufbau der Überreste des alten Stadions, der 2017 begann und 2019 abgeschlossen wurde, war eine der größten Investitionen, die in Ungarn jemals in einen Sportkomplex getätigt wurden: 190 Milliarden Forints (rund 610 Millionen Euro) für den Bau eines Stadions mit einer Kapazität von 67.000 Personen, das für einige Spiele der EURO 2020 genutzt wurde.

Probleme und Lösungen

Für den Bau dieses komplexen, imposanten Bauwerks mussten Produkte aus verschiedenen MAPEI Produktlinien verwendet werden, aber vor allem die Abdichtungsprodukte spielten eine wichtige Rolle. Verschiedene Arten von Produkten, die perfekt auf die spezifischen Bedürfnisse und Anforderungen des Projekts abgestimmt waren und dabei halfen, verschiedene vor Ort auftretende Probleme zu bewältigen. Dazu gehören Produkte aus der PLASTIMUL-Linie, das PURTOP-System und Produkte aus der MAPELASTIC-Familie, die jeweils in unterschiedlichen Bereichen und für unterschiedliche Bedürfnisse zum Einsatz kommen.

Das Stadion besteht aus einer Konstruktion mit 38 vierzig Meter hohen Stahl- und Stahlbetonmasten. Zwei Zementmischeinheiten wurden direkt vor Ort installiert, um die tragende Konstruktion zu bauen, jede mit einer maximalen Tagesleistung von 1.200 m³ Beton. Jeden Tag waren auf der Baustelle 1.500 Mitarbeiter und 21 Kräne gleichzeitig im Einsatz.

Wasserdichtigkeit 360°

MAPEI spielte eine Schlüsselrolle beim Bau des neuen Stadions und lieferte Produkte für verschiedene Bereiche und Anwendungen, wie z. B. MAPEFILL MF 610-Vergussmörtel zur Verankerung der großen Pfeiler der tragenden Konstruktion.

Aber bei allen Abdichtungsanwendungen hat sich MAPEI wirklich profiliert, indem es spezifische Lösungen für jeden einzelnen Problembereich vorschlug. So musste beispielsweise für die unterirdischen Unterbodenflächen, die dem Druckwasser aus dem Untergrund ausgesetzt sind, und für die der Bodenfeuchtigkeit ausgesetzten Oberflächen im Erdgeschoss eine Technik eingesetzt werden, die eine ausgezeichnete Wasserdichtigkeit gewährleistet und gleichzeitig eine feste Verbindung mit den Untergründen eingeht. Aus diesem Grund wurden für diesen Arbeitsschritt 10.000 m² Flächen mit den lösemittelfreien, hochflexiblen, schrumpfarmen und thixotropen Zweikomponenten-Bitumenemulsionen PLASTIMUL 2K SUPER und PLASTIMUL 1K SUPER PLUS besprüht.

Bild oben: Das Stadion Ferenc Puskás wurde 2019 umgebaut und fertiggestellt und bietet nun 67.000 Zuschauern Platz.

Bild unten: Um das Bauwerk zu errichten, waren täglich 1.500 Mitarbeiter und 21 Kräne auf der Baustelle im Einsatz sowie zwei Zementmischanlagen zur Herstellung des Betons.

Bild links: Die Emulsionen PLASTIMUL 2K SUPER und PLASTIMUL 1K SUPER PLUS wurden für die Abdichtung von unterirdischen Bauwerken, die unter Druck stehendem Grundwasser ausgesetzt sind, und für die Oberflächen im Erdgeschoss, die der aus dem Boden kommenden Feuchtigkeit ausgesetzt sind, verwendet.

Bild rechts: Aufbringen von MAPEFLOOR PU 410, einer der Komponenten des MAPEFLOOR PARKING SYSTEM HE, mit einer Rakel zur Herstellung von Kunstharzböden auf den Tribünen und auf den externen Zugangsrampen (Nord und Süd) zum Stadion.

Für das unterirdische Stahlbetonmauerwerk hingegen bevorzugte man die einkomponentige Dichtungsschlämme PLANISEAL 88 mit hervorragender Haftung auf dem Untergrund für eine vollständige Abdichtung auch bei Unterdruck.

Für die Wasserspeicher und die Bäder wurde MAPELASTIC FOUNDATION verwendet, eine flexible, zweikomponentige Dichtungsschlämme, die sich ideal für die Abdichtung von Betonoberflächen eignet, die einem positiven und negativen Wasserdruck ausgesetzt sind. Die Möglichkeit, das Produkt manuell oder maschinell aufzutragen, war ein entscheidender Faktor bei der Wahl dieses Produkts.

Für die Betriebsräume der Anlage wurde eine schnelle, effektive und zuverlässige Abdichtungslösung benötigt, die eine ausgezeichnete Zugfestigkeit, Reißfestigkeit und Dehnungsfähigkeit sowie eine langfristige Beständigkeit gegen Leckagen zwischen den verschiedenen Ebenen der Konstruktion, auch bei gerissenen Rohrleitungen, gewährleisten konnte. Daher wurde das PURTOP SYSTEM eingesetzt, das aus dem Auftragen einer Schicht PRIMER SN Zweikomponenten-Epoxid-Grundierung auf den Untergrund, einer Abstreuung mit Quarzsand über die Grundierung und dem anschließenden Auftragen der PURTOP 400 M Zweikomponenten-Hybrid-Polyurea-Membran bestand. Anschließend wurden die Oberflächen mit PRIMER P3 Zweikomponenten-Polyurethan-Grundierung behandelt und mit zwei Schichten MAPECOAT TC aliphatisch beschichtet.

Um die keramische Verlegung auf rund 42.000 m^2 Untergründen in Bädern, Duschen, Küchen und Umkleiden zu gewährleisten, wurden die Oberflächen nach der Behandlung mit PRIMER G zunächst mit der MAPELASTIC AQUADEFENSE-Membran und dem MAPEBAND Dichtband versiegelt und mit ULTRAPLAN RENOVATION egalisiert. Die ultraschnell trocknenden Eigenschaften von MAPELASTIC AQUADEFENSE waren ein entscheidender Faktor bei der Entscheidung für dieses Produkt, da es die Anwendung so viel einfacher machte, auch wenn die Umgebungstemperatur besonders niedrig war.

ERFAHREN SIE MEHR
PURTOP 400 M

Verlegung von keramischen Wandbelägen und Kunstharzböden

In verschiedenen Bereichen des Stadions (Badezimmer, Umkleide und Küche) wurden Keramikfliesen mit den Klebstoffen KERAFLEX LIGHT S1, die MAPEI Kft. auf dem ungarischen Markt vertreibt, und ADESILEX P9 verlegt. Die Fugen wurden mit KERACOLOR FF FLEX (einem Mörtel, der auf dem ungarischen Markt von MAPEI Kft vertrieben wird.)verfugt, während die Dehnungsfugen mit MAPESIL AC abgedichtet wurden.

MAPEFLOOR PARKING SYSTEM HE, ein mehrschichtiges Polyurethansystem mit hervorragenden physikalischen und mechanischen Eigenschaften, das Oberflächen dauerhaft schützt, wurde für die Böden der VIP-Tribüne und der Business- und Pressetribüne sowie für die Außenrampen (Nord und Süd) eingesetzt, die den Zugang zum Stadion ermöglichen. Das System bestand aus dem Auftragen einer Schicht PRIMER SN gefolgt von den Polyurethanbindern MAPEFLOOR PU 400 LV und MAPEFLOOR PU 410 und zum Schluss dem zweikomponentigen, aliphatischen Decklack MAPEFLOOR FINISH 451. Zwischen den einzelnen Schichten des Systems wurden die Oberflächen je nach Art des verwendeten Materials und ihrer besonderen Funktion innerhalb des Schichtsystems mit Quarzsand unterschiedlicher Qualität abgestreut.

Betoninstandsetzung im Museum

Der einzige Teil des alten Puskás-Stadions, der im neuen Stadion erhalten blieb, war ein Turm, der in ein dem Sport gewidmetes Museum umgewandelt wurde.

Zur Reparatur des alten Betons mussten spezielle Restaurationsprodukte auf dem Turm verwendet werden, wie MAPEFER 1K-Korrosionsschutzmörtel für die Bewehrungsstäbe, MAPEGROUT 430 thixotroper Mörtel zur Reparatur der Oberflächen von beschädigtem Beton, PRIMER 3296 zur Konsolidierung der Bohlen und PLANITOP 550-Mörtel, der auf dem ungarischen Markt von MAPEI Kft. vertrieben wird, um eine widerstandsfähige, gleichmäßige Oberfläche auf den alten Treppen zu schaffen.

BAUTAFEL

Objekt:
Ferenc Puskás Stadion, Budapest (Ungarn)

Bauzeit:
2017–2019

Zeitraum der Beteiligung von MAPEI:
2017–2019

Intervention von MAPEI:
Lieferung von Produkten zur Abdichtung, Verankerung, Verlegung von Keramikfliesen, Verlegung von Kunstharzböden, Betonsanierung

Eigentümer:
Ungarischer Fußballverband

Generalunternehmer:
Magyar Építő PLC-Záév PLC-Konsortium, Épkar PLC, WHB LLC

Design:
György Skardelli

Auftragnehmer für die Kunstharzböden:
SpecTech LLC

Auftragnehmer für Abdichtung:
Akvaszig LLC

Auftragnehmer für Betoninstandsetzung:
Tipox Betontechnika LLC

Auftragnehmer für die Verlegung von keramischen Fliesen:
Stukkó LLC Ratskó-Bau LLC, Dominó LLC

MAPEI Händler:
BNF Department Store

MAPEI Koordinatoren:
Gergely Garay, Zsolt Dunai, István Jankovits, Zsolt Marton, Ervin Horváth, MAPEI Kft. (Ungarn)

MAPEI Produkte:
Abdichtung gegen Wasser: PURTOP 400 M, PLANISEAL 88, PLASTIMUL C, PLASTIMUL 1K SUPER PLUS, PLASTIMUL 2K SUPER, MAPELASTIC FOUNDATION, MAPELASTIC AQUADEFENSE, MAPEBAND, MAPENET 150

Verlegen von Kunstharzböden:
PRIMER SN, QUARTZ 0.5, QUARTZ 0.9, QUARTZ 1.2, MAPEFLOOR PU 400 LV, MAPEFLOOR PU 410

Betoninstandsetzung:
MAPEFILL MF 610, MAPEFILL, MAPEGROUT 430, MAPEFER 1K, PLANITOP 550*

Untergrundvorbereitung:
PRIMER 3296, ULTRAPLAN RENOVATION, PRIMER SN, PRIMER P3

Verlegung von Keramikfliesen:
KERAFLEX LIGHT S1*, KERACOLOR FF FLEX*, MAPESIL AC, ADESILEX P9

Verankerung:
MAPEFILL MF 610

*Diese Produkte werden von MAPEI Kft. hergestellt und auf dem ungarischen Markt vertrieben.

Weitere Informationen zu Produkten:
mapei.com und mapei.hu

Umbau der Sparkasse Aschaffenburg

Bodenbeläge als visuelles Statement

Bei der Modernisierung der Sparkasse in Aschaffenburg wurde viel Wert auf eine zurückhaltende und gleichzeitig großzügige Ausstrahlung gelegt. Dazu tragen maßgeblich die Bodenbeläge bei: In der offenen Kundenhalle im Erdgeschoss wurden hellfarbige Betonwerksteinplatten auf einer Hohlbodenkonstruktion verlegt.

Auf der Vorstandsetage mit Finanz-Center im ersten Obergeschoss unterstützt ein heller Parkettboden die ruhig-seriöse Ausstrahlung der „Marke Sparkasse“. Die Betonwerkstein-Bodenarbeiten führte die Firma Horst Zentgraf, Laufach aus. Mit der Parkett-Verlegung war die Firma KLK Raumdesign, Wiesbaden, beauftragt. Beide Fachbetriebe entschieden sich bei der Verlegung für MAPEI Systemprodukte.

In Aschaffenburg wurde die Hauptstelle der Sparkasse umgebaut und energetisch saniert. Die Modernisierung des Ende der 1970er Jahre vom renommierten Architekten Alexander Freiherr von Branca errichteten Bankgebäudes konzentrierte sich auf die Kundenhalle im Erdgeschoss einschließlich einer Passage zu deren Erschließung bzw. Anbindung an den öffentlichen Raum, sowie den Vorstandsbereich mit weiteren Arbeitsplätzen und Besprechungsbereichen im ersten Obergeschoss. Bei dem Um- bzw. Ausbau galt es, die schon im ursprünglichen Gebäude angelegte Ausstrahlung zurückhaltender und dauerhafter Qualität in hellerer und offenerer Form fortzuschreiben. Die Pläne dafür kamen vom Darmstädter Büro netzwerkarchitekten, das im Jahr 2015 in einem eingeladenen Wettbewerb den ersten Preis gewonnen hatte.

Offener und großzügiger Kundenbereich

In hellerer und offenerer Form präsentiert sich nach der Umgestaltung die Kundenhalle einschließlich der Passage im Erdgeschoss als großzügige Bewegungsfläche. Dazu tragen die Bodenplatten aus Betonwerkstein mit ihrer warmen und freundlichen Optik maßgeblich bei. Die 30 Millimeter dicken Bodenplatten in den Formaten 60 x 60 und 30 x 30 Zentimeter wurden auf insgesamt rund 1.100 Quadratmetern Fläche verlegt. Für die Winkelstufen der zwei gewendelten Treppenläufe von der Kundenhalle ins erste Obergeschoss wurde ebenfalls ein Betonwerkstein in farblicher Abstimmung zum Boden gewählt. Der Kunde befindet sich unmittelbar nach dem Durchschreiten der Passage inmitten des stimmigen

Schalterhallenkonzeptes, in dem Empfangstresen, Servicepoints und zugeordnete Arbeitsplätze, genauso wie Sitzbänke als eingestellte Inseln gute Orientierung und Klarheit der räumlichen Struktur vermitteln. Ein Teil des Mobiliars ist mobil und bei Ausstellungen oder Veranstaltungen flexibel anpassbar. Der Hohlboden unterstützt zusätzlich die flexible Nutzbarkeit der Kundenhallen und ermöglicht eine unkomplizierte Installation der Haustechnik.

Betonwerkstein-Verlegung auf Hohlraumboden

Betonwerksteinbeläge unterliegen im Zuge der Austrocknung einer Volumenverkleinerung, sie schwinden. Wenn diese Schwindverformungen nach der Verlegung auf einem Hohlbodensystem auftreten, kann es aufgrund der ungünstigen Steifigkeitsverhältnisse der hergestellten Verbundkonstruktion zu Systembeanspruchungen kommen, die Verformungen der hergestellten Fußbodenkonstruktion und in Überlagerung mit Belastungen aus der Nutzung auch Schäden in Form von Rissbildungen und Belagsablösungen zur Folge haben könnten. Um das zu vermeiden, haben sich die verantwortlichen Planer vom Büro netzwerkarchitekten nach intensiven Beratungsgesprächen mit den Anwendungstechnikern der Firmen Lindner AG und MAPEI GmbH dazu entschlossen, vorab intensive Materialtests an eigens aufgebauten, objektbezogenen Musterflächen durchzuführen, an denen die realen Belastungen in der Nutzung simuliert werden konnten. Hierbei wurden die Materialien in der Qualität eingesetzt, wie sie bei der späteren Ausführung am Objekt ebenfalls zur Anwendung gekommen sind. Dabei wurde der Lieferfeuchte des Betonwerksteins eine besondere Bedeutung beigemessen und der Hersteller Schwab-Stein GmbH in diese Versuche mit einbezogen.

Durch Betrieb der in der Versuchsfläche integrierten Fußbodenheizung wurde der Betonwerksteinbelag analog zu den späteren Nutzungsbedingungen einer beschleunigten Nachtrocknung und damit einem Restschwinden ausgesetzt. Intensive Belastungen der Bodenkonstruktion durch Punktlasteintrag in verschiedenen Höhen und Laststellungen sowie Befahrungen mit Gabelhubwagen mit Belastungen bis 15 kN und daraus resultierenden Radlasten von 7,6 kN haben bestätigt, dass die gewählte Bodenkonstruktion und Materialkombination bei fachgerechter Ausführung für die Nutzung im Objekt geeignet sein wird.

Diese Vorversuche, die durch den Sachverständigen Herrn Professor A. Stein begleitet wurden, haben allen Beteiligten – Bauherr, Planer und Materialhersteller – die Sicherheit gegeben, eine optimal abgestimmte Fußbodenkonstruktion zu errichten.

Die mit der Ausführung beauftragte Firma Horst Zentgraf aus Laufach setzte dabei das Objekt mit den vorgegebenen MAPEI Systemprodukten um. Die besondere verlegetechnische Herausforderung bestand hier in dem Hohlboden der Fa. Lindner AG, auf dem der Betonwerksteinbelag verlegt werden sollte. Dies erforderte höchstes Fachwissen im Bereich der Verlegung sowie für die Verarbeiter besonders wichtig, sichere und verlässliche Produkte. In Zusammenarbeit mit MAPEI führte die Laufacher Firma die anspruchsvollen Arbeiten fachgerecht mit den entsprechenden Systemprodukten aus: zunächst wurde mit PRIMER MF eine Grundierung und Haftbrücke auf den Hohlboden aufgebracht. Die zweikomponentige, lösemittelfreie Epoxidharzgrundierung zeichnet eine gute Haftung auf verschiedenen Untergründen sowie eine streich- und rollfähige Konsistenz mit gutem Eindringvermögen aus. Die anschließende Verlegung der Betonwerksteinplatten erfolgte mit dem stark verformbaren, zweikomponentigen Flexverlegemörtel ELASTORAPID weitgehend hohlraumfrei im Buttering-Floating-Verfahren. Er eignet sich hervorragend für Bodenflächen, die einer hohen Belastung, wie denen im Erdgeschoss des Bankhauses, ausgesetzt sind. Die abschließende Verfugung erfolgte mit ULTRACOLOR PLUS, einem hochwertigen, ausblühungsfreien, schnell erhärtenden und trocknenden Flexfugen-Mörtel. Durch seinen wasserabweisenden DropEffect® und die schimmelhemmende BioBlock®-Technologie sowie seine hohe Farbbeständigkeit sorgt

DAS HIGHLIGHT-PRODUKT

ELASTORAPID

Flexverlegemörtel schnell 2K

- mit effektiver kristalliner Wasserbindung und schneller Witterungsbeständigkeit
- schnell trocknend bei 60–75 Minuten Verarbeitungszeit
- hochflexibel und haftstark
- zum Ansetzen und Verlegen von Keramik und Naturwerksteinen im Innen-, Außen- und Unterwasserbereich

Bilder oben und unten: SB-Bereich, Kundenhalle und Passage nach der Umgestaltung.

Stimmiges Schalterhallenkonzept mit flexibler Nutzbarkeit.

Die warme und freundliche Optik der ausgewählten Betonwerksteinplatten unterstützt das helle und offene Erscheinungsbild der Kundenhalle.

ULTRACOLOR PLUS für ein lang anhaltend schönes Fugenbild, selbst bei stark frequentierten und hochbeanspruchten Flächen. Neben den Betonwerksteinarbeiten in der Schalterhalle verlegte der Laufacher Fachbetrieb Horst Zentgraf auch die Winkelstufen auf den gewendelten Treppenläufen. Hier wurde der Betonwerkstein, der in seiner Rezeptur hinsichtlich der Gesteinskörnung Jura gelb an die der Platten angepasst wurde, mit dem wasserfreien, stark verformbaren Reaktionsharzklebstoff auf Polyurethanharzbasis ULTRABOND ECO PU 2K verklebt. Alle Stufen haben einen eingearbeiteten Aufmerksamkeitsstreifen. Mit beiden eingesetzten MAPEI Klebern hatten sich die Verlegeprofis für schnell erhärtende Produkte und bei ELASTORAPID zusätzlich für einen schnell trocknenden Mörtel entschieden, die ihnen ein zügiges und sicheres Arbeiten ermöglichten. Im Eingangsbereich wurde der Boden vor der Belagsverlegung zum Schutz vor Feuchtigkeitseinwirkungen zusätzlich auf rund 80 Quadratmetern mit MAPELASTIC abgedichtet.

Der hochwertige, helle Parkettboden auf der Vorstandsetage schafft eine ruhige und seriöse Atmosphäre.

Die Fachverleger arbeiteten die Bodenbeläge perfekt an die Glasgeländer an.

Parkettboden für vertrauensvolle Bankgeschäfte

Auf der Vorstandsetage mit weiteren Arbeitsplätzen und Besprechungsbereichen im ersten Obergeschoss sollte das Ambiente eine ruhig-seriöse Ausstrahlung verkörpern und zugleich die wesentlichen Attribute der ‚Marke' Sparkasse als langfristiger, geerdeter und zuverlässiger Partner der Kunden zum Ausdruck bringen. Bei der Suche nach einem adäquaten Bodenbelag fiel die Wahl der Sparkasse und ihrer Darmstädter Architekten auf einen Parkettboden des Herstellers Bauwerk. Denn die gewünschte Atmosphäre ließ eigentlich nur einen wertigen, hellen Holzboden zu; außerdem sollte er eine gewisse Zeitlosigkeit ausstrahlen, eine positive Seriosität vermitteln, die zudem das Empfinden von Sicherheit und somit die Basis einer vertrauensvollen Begegnung zwischen Kunde und Bankmitarbeiter stützt.

An die Parkettarbeiten wurden höchste Ansprüche bezüglich der Materialwahl, der Beanspruchung und der Maßgenauigkeit der Anschlüsse gestellt und sie mussten innerhalb der knappen Bauphase fristgerecht abgeschlossen werden. Mit der Verlegung des hochwertigen 3-Schichtparketts war die Firma KLK Raumdesign aus Wiesbaden beauftragt. Insgesamt wurden im 1. Obergeschoss 450 Quadratmeter Parkettboden verlegt. Die Verleger setzten dafür ausschließlich auf die sehr emissionsarmen und schnell abbindenden und dem Bauablauf entsprechenden Verlegeprodukte von MAPEI. Estrichrisse wurden mit dem sehr emissions- und geruchsarmen Silikatharz EPORIP SCR verschlossen. Das zweikomponentige Produkt lässt sich einfach und schnell ohne Mischwerkzeug verarbeiten, ist schnell aushärtend und schon nach 30 Minuten überarbeitbar. Anspachtelungen an die gerundeten Glasgeländer wurden mit der standfesten, ebenfalls sehr emissionsarmen Premium-Spachtelmasse PLANIPATCH XTRA ausgeführt. Verlegt wurde das 3-Schichtparkett schließlich mit ULTRABOND ECO S968 1K, einem sililierten, lösemittelfreien Polymerklebstoff der neuesten Technologie.

Geräumiger, flexibler und vor allem kundenfreundlicher: Unter dieser Maxime stand der Umbau der Hauptstelle der Sparkasse in Aschaffenburg. Gleichzeit sollte das Bankgebäude noch effizienter auf die Serviceleistungen abgestimmt, die gesamte Organisationsstruktur flexibler gestaltet und die Beratungskapazität erweitert werden. Mit klarer Designsprache tragen der Betonwerkstein-Boden in der Kundenhalle und der helle Holzboden im 1. Obergeschoss dazu bei, die Identität der Bank in eine innenarchitektonische Sprache zu übersetzen. Nach vierjähriger Konzeptions- und Umbauphase konnte die Sparkasse im November 2019 wiedereröffnet werden.

BAUTAFEL

Objekt:
Hauptstelle der Sparkasse, Aschaffenburg

Bauherr:
Sparkasse Aschaffenburg

Objektart:
Sanierung im Bestand

Fläche Betonwerkstein:
1.100 m² Boden
20 m² Treppen

Fläche Parkett:
450 m²

Architekten:
netzwerkarchiktekten GmbH, Darmstadt

Verarbeiter:
Betonwerksteinarbeiten: Horst Zentgraf GmbH, Laufach
Parkettverlegung: KLK Raumdesign GmbH, Wiesbaden

Bauzeit:
05.2018 bis 11.2019

MAPEI Koordinatoren:
Olaf Enke
Christoph Wußler
Burkhard Prechel

MAPEI Produkte:
ECO PRIM T PLUS
PLANITEX BASIC
ULTRABOND ECO TACK TX+
ULTRABOND ECO S948 1K
ULTRABOND ECO V4SP
PRIMER MF
ELASTORAPID
ULTRACOLOR PLUS
MAPELASTIC
ULTRABOND ECO PU 2K

Text: Brigitte Wagner-Rolle
Bilder: Jörg Hempel Fotografie

Arlinger Tunnel

Zur Verkehrsentlastung der Stadt Pforzheim entsteht derzeit die Westtangente Pforzheim mit dem Neubau der Bundesstraße B 463.

Der Arlinger Tunnel ist das Kernstück dieses Bauabschnittes. Der einröhrige 1.350 Meter lange Gegenverkehrstunnel wurde in bergmännischer Bauweise (NATM) hergestellt. Der Vortrieb erfolgte mittels Bagger- als auch im Sprengvortrieb. Im Bereich der Nord- bzw. Südportale wurden die ersten 50 bzw. 60 Meter als offene Bauweisen hergestellt. Parallel wurde auf der östlichen Seite ein Rettungsstollen mit einer Länge von 1.060 Meter inkl. vier Querschläge, die mit dem Haupttunnel verbunden sind, ebenfalls in bergmännischer Bauweise erstellt. Somit ist gewährleistet, dass die Notausgänge nicht weiter als 300 Meter auseinander liegen. Weiter umfasst der Auftrag der ARGE die Errichtung der Betriebszentrale, die aus folgenden Bauwerken besteht: Lüftungsstollen, Elektrostollen, Verbindungsstollen, Querschlag und Abluftschacht.

Leistung MAPEI:
Lieferung von Spritzbetonerstarrungsbeschleuniger MAPEQUICK AF 701 D zur Vortriebssicherung des Gebirges mit Spritzbeton bei bergmännischer Bauweise sowie zur Sicherung der Voreinschnitte an den Portalen.
Lieferung von Spritzbetonerstarrungsbeschleuniger MAPEQUICK AF 300 DRY zur Sicherung beim Abteufen des Lüftungsschachtes.

Text und Bilder:
Thomas Rieger, MAPEI GmbH

1

2

BAUTAFEL

Projekt:
Arlinger Tunnel

Auftraggeber:
Regierungspräsidium Karlsruhe

Baufirma:
ARGE B463 Westtangente Pforzheim, Arlinger Tunnel, BA 1.03 ÖSTU-STETTIN / JÄGER / REIF / GRÖTZ

Länge:
1.350 m

Tunnelquerschnitte:
110–205 m²

Geplante Bauzeit:
06/2019–01/2023

Ausbruchsvolumen:
175.000 m³

Lieferzeitraum:
08/2019–06/2021

MAPEI Koordinator:
Thomas Rieger

MAPEI Produkte:
MAPEQUICK AF 701 D
MAPEQUICK AF 300 DRY

3

Bild 1:
Nordportal Hauptröhre und Rettungsstollen

Bild 2:
Baufeld Nordportal

Bild 3:
Qualitätsprüfung UTT Anwendungstechnik

Bild 4:
Spritzbeton Kalotte Strosse

4

Dichtes Dach in dritter Generation

Flachdachsanierungskonzept mit energetischer Aufwertung durch zusätzliche Wärmedämmung und geringen Sanierungskosten

Mit dem Flachdachsanierungskonzept 2020 in einer Wohnsiedlung der 60er Jahre deckte die Kamener Dachdeckerei Muermann GmbH bereits zum dritten Mal zwei Mehrfamilienhäuser neu ein. Die Siedlung war in Konsequenz der wachsenden Industriegesellschaft in Kamen-Mitte an der Straße „Im Dahl“ entstanden. Dem Bauherrn, der Kamener Otto Scherff GmbH & Co. KG für Wohnungsbau, waren bei der Sanierung – neben der dauerhaften Lösung dichter Dächer – eine wirtschaftliche und nachhaltige Ausführung wichtig. Die Dauerhaftigkeit der Abdichtungslösung bestätigt dem Eigentümer als Begünstigtem eine 15-jährige Materialgarantie.

Die Stadt Kamen liegt am Rand des Ruhrgebiets in Westfalen zwischen Dortmund und Hamm auf dem Hellweg, der fruchtbaren Bördelandschaft zwischen dem südlichen Münsterland und dem Sauerland. Die günstige Verkehrslage machte die Stadt zum Mitglied der Hanse. Auch heute ist die verkehrsgünstige Lage an der A1 und A2 (Kamener Kreuz) sowie an der Bahnstrecke Dortmund – Hamm einer der Gunstfaktoren von Kamen. Als Teil des östlichen Ruhrgebiets war Kamen, wie ihr benachbartes Oberzentrum Dortmund, zunächst von der Bergbauindustrie geprägt. Seit dem Niedergang der deutschen Steinkohle befindet sich die Stadt in einem andauernden Strukturwandel. Ihre Einwohnerentwicklung weist eine typische Kurve der Ruhrgebiets-Industrialisierung aus. So sind in Folge der wachsenden Industriegesellschaft letztlich auch im Kamen der 1960er Jahre innerstädtische Wohnsiedlungen wie das Projekt „Im Dahl“ entstanden. Charakteristisch für die Wohnanlage, zu der auch die Liegenschaften der Otto Scherff GmbH & Co.KG gehören, sind vier- und sechsgeschossige Wohnblöcke – rechteckig, schnörkellos und mit Flachdach.

Gebäude erzählen Dachgeschichte

Eingedeckt wurden die Neubauten in den 60er Jahren von der schon damals in Kamen etablierten Bedachungsfirma Muermann. Wie zu dieser Zeit üblich, dichteten sie die Flachdächer mit einem Heißbitumenabstrich ab und brachten abschließend zum Schutz vor Witterungseinflüssen eine Kiesschicht auf. Im Jahr 1926 gründete der Großvater des heutigen Seniorchefs Ulrich Muermann in der Kamener Nordstraße sein Gewerbe. Mit der Dachdeckerei des Vaters in der Edisonstraße ging dieses 1966 in die zweite Generation über und fand seine Fortsetzung in der heutigen Dachdeckerei Muermann GmbH, die in dritter Generation von Ulrich Muermann zusammen mit Sohn Jan geführt wird, Dachdeckermeister in vierter Generation. Im sechsstelligen Bereich hat das moderne Familienunternehmen mit langer Tradition schon unzählige Dächer in Kamen und Umgebung sowie darüber hinaus bundesweit abgedichtet und isoliert.

Auch bei der ersten energetischen Sanierung der beiden Kamener Mehrfamilienhäuser „Im Dahl“ im Jahr 1998 war der Familienbetrieb wieder involviert: Die von ihm in den 60er Jahren aufgebrachte Bitumenabdichtung verblieb auf dem Dach, eine erweiterte EPS-Dämmung wurde zusätzlich eingebaut und mit einer hochwertigen PVC-P Kunststoffbahn abgedichtet. Zum Schutz der Dachflächen vor Witterungseinflüssen wurde abschließend erneut eine

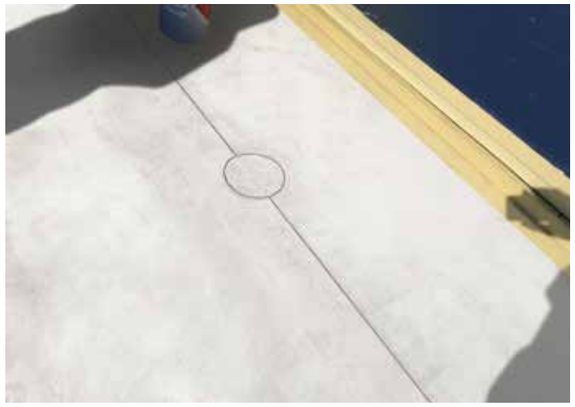
Kiesschicht aufgebracht. Über 20 Jahre später ergab eine Analyse der Kiesdächer, dass sie alterungsbedingt ausgelaugt und versprödet waren. Als Gebäudeeigentümer entschloss sich die Otto Scherff GmbH & Co. KG zu einer Sanierung ihrer Liegenschaft. Dabei sollten die Dächer gleichzeitig durch eine zusätzliche Wärmedämmung energetisch ertüchtigt werden. 2020 erhielt die Dachdeckerei Muermann für die Ausführung für die ihr bereits „vertrauten" Wohngebäude den Auftrag.

Sanierungskonzept – gut bedacht

Bei dieser Dachsanierung der „Dritten Generation" wurde die bestehende Dachkonstruktion bis zum Heißbitumenabstrich zurückgebaut und der Kies nach bauseitiger Lagerung wiederverwendet. Das Dach wurde entsprechend des Sanierungskonzeptes (nach ENV 1187, DIN 18234) mit MAPEI Roofing Systemprodukten neu aufgebaut: Die vorhandene Polystyrol-Dämmung wurde durch MAPEPLAN THERM SILVER – beidseitig diffusionsdichte und mit einer Aluminiumdeckschicht kaschierte PU-Flachdachdämm-Elemente in der Abmessung 2400 Länge x 1200 Breite mm – ersetzt. Die Materialeigenschaften ermöglichten eine direkte Verklebung der Dämmplatten auf den belassenen Heißbitumenaltabstrich. Die neue Dämmung trägt vergleichsweise wenig zur Gesamtdachlast bei, weist aber eine beachtliche Druckfestigkeit von 150 kPA auf. Darüber hinaus erfüllt sie die Brandschutzanforderungen der Klasse E nach DIN EN 13501-1.

In einer Kamener Wohnsiedlung der 60er Jahre wurden die Flachdächer ohne Komplettabtragung saniert und dadurch hohe Kosten und Sondermüll vermieden.

Die schadhaften PVC-Abdichtungsbahnen wurden durch eine FPO-Dachabdichtung ersetzt. Im Gegensatz zur Vorgänger-Abdichtung behalten FPO-Bahnen auch nach Jahrzehnten noch nahezu unverändert ihre Materialeigenschaften und versprechen eine dauerhaftere Dachlösung, die explizit vom Bauherrn gewünscht war. Auch im Verarbeitungsprozess überzeugte das FPO-Material die Dachexperten mit Flexibilität und Verarbeitungseigenschaften wie gute Verschweißbarkeit. Die FPO-Bahnen wurden bei dem Projekt lose verlegt und lediglich in den Randbereichen mechanisch fixiert.



Nach über 20 Jahren hatte eine Analyse der Kiesdächer ergeben, dass sie alterungsbedingt ausgelaugt und die PVC-Abdichtungsbahnen schadhaft waren.

In rund sechs Meter breiten Teilflächen wurden die Dächer sukzessive bis zum Heißbitumenabstrich zurückgebaut, mit einer zusätzlichen Wärmedämmung versehen und neu abgedichtet.

Ausführung in Teilflächen

Bei systematischer Prüfung des vorhandenen Dachaufbaus wurde festgestellt, dass die Dachkonstruktion bzw. die bestehende Statik eine Sanierung der Flachdächer ohne Komplettabtragung zulässt. Das bedeutete, statt den Kies vollständig vom Flachdach zu entfernen, wurde er in Teilabschnitten abgeschert und jeweils „umgelagert". Die Dachexperten der Firma Muermann unterteilten dazu die 600 bzw. 800 Quadratmeter großen Flachdächer in rund sechs Meter breite Teilflächen, die sukzessive zurückgebaut, neu gedämmt, abgedichtet und wieder mit dem Alt-Kies abgedeckt wurden. Dabei war lediglich zu beachten, dass die einzelnen Abdichtungsbereiche sich später nahtlos überlappen.

Die beidseitig diffusionsoffenen und mit einer Aluminiumdeckschicht kaschierten PU-Dämmplatten wurden direkt auf den verbliebenen Heißbitumenaltabstrich verklebt.

Für die Neuabdichtung der Dächer kam eine FPO-Kunststoffdachbahn zum Einsatz, die eine dauerhaftere Dachlösung verspricht.

Diese Kiesdachsanierung zeigt, dass hohe Kosten und Sondermüll vermieden werden können, wenn man weiß, wie mit Flachdächern und logistischen Anforderungen sachgemäß umzugehen ist. Von August bis Ende Oktober 2020 wurden die Sanierungsarbeiten von insgesamt fünf Mitarbeitern der Dachdeckerei Muermann ausgeführt. Während der gesamten Bauzeit wurde das Team vom technischen Außendienst des Herstellers MAPEI Roofing begleitet und unterstützt – vom Aufmaß, der Angebotserstellung bis hin zur Ausführung. Die Dauerhaftigkeit der FPO-Abdichtungsbahn in Kombination mit den kaschierten Polyurethan-Dämmelementen bestätigt dem Eigentümer als Begünstigtem einer 15-jährige Materialgarantie. Im Anschluss an die Dächer wurden die Fassaden beider Wohnblöcke saniert.

Text und Bilder: MAPEI GmbH

BAUTAFEL

Referenzobjekt:
2 Mehrfamilienwohnhäuser der 60er Jahre, Kamen

Aufgabenstellung:
Kiesdachsanierung mit zusätzlicher Wärmedämmung

Besonderheit:
Dacheindeckung der „Dritten Generation"

Dachgrößen:
600 und 800 m²

Bauherr:
Otto Scherff GmbH & Co. KG für Wohnungsbau, Kamen

MAPEI Vertragspartner Handel:
Dachdeckereinkauf, Hamm

Architekt:
SCHAMP & SCHMALÖER Architekten Stadtplaner PartGmbB, Dortmund

Ausführender Betrieb:
Dachdeckerei Muermann GmbH, Kamen

Innungsmitglied:
Dachdecker Innung Unna – Kreishandwerkerschaft Hellweg-Lippe (kh-hl.de)

Ausführungszeitraum:
Dacharbeiten: August bis Ende Oktober 2020 (es folgte Fassaden-Sanierung bei beide Gebäuden)

Eingesetzte Produkte:
Dämmung: MAPEI Flachdachdämm-Element MAPEPLAN THERM (Silver 100mm, WLG 023, mit beidseitig diffusionsdichter Spezial-Alu-Kaschierung, 2400 Länge x 1200 Breite mm)
Abdichtung: MAPEPLAN TI 18, MAPEI extrudierte FPO Kunststoffdach- und Dichtungsbahn auf Basis von hochwertigen flexiblen Polyolefinen mit innenliegender Einlage aus Glasvlies (DE/E1 FPO-BV-E-GV) MAPEPLAN entspricht DIN EN 13956, DIN V 20000-201 und DIN 18531
In Kombination: (vollständiges Dachpaket nach ENV 1187, DIN 18234)

MAPEI Produkte:
MAPEPLAN THERM
MAPEPLAN TI 18

30 Jahre

Anwendungstechnik/ Produktmanagement Keramik

Schon seit Gründung der MAPEI GmbH setzte das Unternehmen auf technische Unterstützung des Verkaufs, um das Produktsortiment auf dem hart umkämpften deutschen Markt zu etablieren. Zählte MAPEI zwar schon damals zu den großen Global Playern der Bauchemie, war in Deutschland doch eine gewisse Skepsis vorhanden, so dass speziell zu Beginn der Schwerpunkt des Aufgabenbereichs darin lag, die hohe Produktqualität des MAPEI Sortiments den Kunden näherzubringen.

Im Frühjahr 1996 wurde die Technische Zentrale in Bottrop unter der Leitung von Walter Mauer eröffnet und zeitgleich der Stamm der anwendungstechnischen Mitarbeiter deutlich ausgebaut. Insgesamt wechselten in diesem Zeitraum acht fachkundige Mitarbeiter von namhaften Wettbewerbern zur MAPEI GmbH. Aktuell können diese Mitarbeiter der ersten Stunde auf eine 25-jährige Betriebszugehörigkeit zurückblicken. Mittlerweile sind 15 Mitarbeiter im Bereich Anwendungstechnik/Produktmanagement für den Bereich Keramik unter der Leitung von Marcus Winkler tätig.

Die herausragende Stärke des Teams liegt im intensiven und offenen Wissensaustausch innerhalb und außerhalb des Teams. Dieser Austausch zeigt, dass man trotz der langjährigen Erfahrungen und des Expertenwissens mit unterschiedlichen Schwerpunkten, die teilweise in der Vorliebe des Einzelnen begründet sind – als Bauingenieure, Fliesenlegermeister/in, Steinmetze, Sachverständige oder Chemikerin – nie ausgelernt hat. Die Symbiose aus technischem Wissen und praktischer Erfahrung ermöglicht eine Produktentwicklung und Kundenberatung auf höchstem technischem und praktischem Niveau.

Das gute Betriebsklima und das hohe Zusammengehörigkeitsgefühl spiegeln sich in der langen Betriebszugehörigkeit in dieser Abteilung wider.

Aber nicht nur intern wird das Fachwissen geschätzt. So sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Anwendungstechnik in zahlreichen Gremien und Fachausschüssen der deutschen Bauchemie, des BEB, des EuroFEN oder des DIN-Ausschusses vertreten und somit an der Erstellung von Technischen Regelwerken maßgebend beteiligt.

DEUTSCHE BAUCHEMIE

DIN Deutsches Institut für Normung e. V.

FÖRDERMITGLIED IM BEB

euroFEN Sachverständigenkreis Fliesen Estrich Naturstein

Hervorzuheben ist hier, dass MAPEI als erster Produkthersteller Partner des Fachverbands Fliesen und Naturstein wurde.

FACHVERBAND FLIESEN UND NATURSTEIN im Zentralverband des Deutschen Baugewerbes

MAPEI Anwendungstechniker/innen sind seit vielen Jahren gefragte Referenten bei Tagungen, Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen für Architekten, Bauleiter, Handwerksmeister, Sachverständige und Handwerker.

Produktentwicklungen in Zusammenarbeit mit MAPEI Deutschland

Nach der MAPEI Devise „Wir sind eine Familie und nehmen die Bedürfnisse der einzelnen Familienmitglieder ernst“ wurden Produktqualitäten und das Produktsortiment an die Anforderungen des deutschen Marktes angepasst. Dies führte und führt dazu, dass neben der marktorientierten Weiterentwicklung von Produkten eine Vielzahl von Neuprodukten im Laufe der vergangenen 30 Jahre entwickelt wurde, die heute nicht mehr aus dem lokalen sowie weltweiten Sortiment wegzudenken sind.

Ausgewählte Produktinnovationen

UNIRENO
Entkopplungsplatte

MAPETEX VLIES MAPETEX STRIP
Entkopplungsvlies
Initialprodukt des bis heute fortgeführten Produktprogramms zur entkoppelnden Verlegung von Keramik- und Naturwerksteinbelägen auf kritischen Untergründen

Dichtband/ Dichtmanschetten
Ergänzungsprodukte Dichtsystem

MAPEGUM WPS
Dispersionsabdichtung

MONOLASTIC ULTRA
Einkomponentige zementäre Dichtschlämme

Bauwerksabdichtung PLASTIMUL Dickbeschichtungen und MAPETHENE Dichtungsbahn
Komplettpaket für die Bauwerksabdichtung

MAPESTONE Linie
Vielzahl von Verlegemörteln, die speziell für die Natursteinverlegung entwickelt wurden

System MAPEGROUT PRIMER D / MAPEGROUT 50 PCC / MONOFINISH 5 / MAPEFER 1K
Betoninstandsetzungssystem gemäß ZTV-ING sowie DAfStb

SEWAMENT Linie
Produktsortiment für den Kanalbau

MAPEDRAIN MONOKORN
Einkornmörtel

MAPEDRAIN Fugensortiment
Fugensortiment für den GaLaBau

BDC-System
Innovatives Verlegesystem für den Außenbereich

KERACOLOR PLUS
Fugenmörtel

Besonders hervorzuheben ist hier das BDC-System, das 2015 den vom Fachverband Fliesen und Naturstein ausgeschriebenen Innovationspreis gewonnen hat und damit erfolgreich in die Fußstapfen von ULTRACOLOR PLUS trat, welches den erstmals im Jahr 2011 ausgeschriebenen Innovationspreis gewann.

Darüber hinaus wurden zahlreiche zielgruppenorientierte Unterlagen erstellt, wie beispielsweise das Planungshandbuch, das mit Hintergrundinformationen und Ausschreibungstexten für Planer und Architekten erstmals 2010 veröffentlicht wurde.

Objektakquise und -betreuung

Dank dieser Unterlagen, der guten Produktqualität und der intensiven Betreuung durch Außendienst und Technik konnten somit eine Vielzahl namhafter Objekte realisiert werden.

Bild links: Kunststeinverlegung Audi-Museum, Ingolstadt
Bild rechts: Natursteinverlegung Flughafen BER, Berlin

Auswahl von Großobjekten

Objekt	m²	Ausgeführte Arbeiten
Preußen Museum Wesel	2.500	Naturstein
U-Bahnstationen Mülheim Broich und Stadtmitte	25.000	Naturstein, Keramik, Abdichtung, Putz
U-Bahnstation Osloer Str. Berlin	4.000	Kunststein, Estrich
S-Bahnstation Messe Süd, Frankfurt a. M.	2.500	Kunststein
U-Bahnstation Fehrbelliner Platz, Berlin	3.000	Kunststein, Estrich
Cantera/Wunstorf	1.500	Naturstein
U-Bahnstation Bäuminghausstraße, Essen	4.000	Keramik
Audimuseum Ingolstadt	2.000	Kunststein
Flughafen Düsseldorf	68.000	Naturstein
Bank of Nigeria/Abuja	10.000	Naturstein
Flughafen/Abuja	25.000	Naturstein
Terminal 1/Flughafen Hamburg	12.000	Naturstein
Schlosshotel Fuschl	500	Naturstein
Mövenpick Hotel/Frankfurt a. M. – Foyer	650	Naturstein
Hauptbahnhof Frankfurt a. M.	22.000	Naturstein
Dom Aachen/Stützen im Oktogon	500	Naturstein
Störtebekkerhaus, Hamburg	5.000	Naturstein
Airport-Plaza, Hamburg	12.500	Naturstein
DEG-Bank, Köln	1.500	Naturstein
IKB-Bank, Hamburg	2.000	Naturstein
City-Center, Kehl	2.500	Naturstein
Forschungscentrum Caesar, Bonn	3.500	Betonwerkstein
SPA-Hotel Son Marina, Son (Norwegen)	2.000	Keramik
Kolhoff-Tower Berlin	17.000	Fugensanierung ULTRACOLOR GG, EPORIP
Kunsthalle, Schweinfurt	2.500	Kunststein
Rathauspassage, Essen	4.000	Naturstein

Objekt	m²	Ausgeführte Arbeiten
Ossendorf-Bad, Köln	5.000	Keramik
Großküche Uni Bochum	1.300	Keramik
EKZ Loop, Darmstadt	10.000	Keramik
Deutsche Bank, Frankfurt a. M.	6.000	Naturstein
Tower 185	21.000	Naturstein
Hotel Eurostar, Berlin	2.500	Naturstein
Springer Hochhaus, HafenCity, Hamburg	2.300	Naturstein
R+V Versicherung, Wiesbaden	2.000	Naturstein
H+M Modehaus, Greifswald	1.200	Keramik
Flughafen BER, Berlin	130.000	Naturstein
Terminal A-Plus, Frankfurt a. M. (war das 3. Großprojekt im Flughafen. In den 3 Projekten wurden ca. 300.000 m² verlegt.)	86.000	Naturstein
Walldorf Astoria, Berlin/EG- Foyer und Bar	800	Naturstein
TU Hamburg-Harburg	1.000	Naturstein
Gymnasium Oberursel	5.500	Betonwerkstein
EKZ, Koblenz	5.000	Naturstein
Taunusturm, Frankfurt a. M./Foyer	1.000	Naturstein
Terminal Satellit, Flughafen München	70.000	Naturstein
U-Bahnstation Marienplatz, München	5.500	Naturstein, Abdichtung
U-Bahnstation Münchener Freiheit, München	4.000	Naturstein, Abdichtung
Hotel Intercontinental, Davos, Wellnessbereich	1.500	Naturstein
EKZ Bikini, Berlin	4.000	Betonwerkstein
Eigentumswohnungen Elbphilharmonie, Hamburg	2.000	Naturstein
Kunsthaus Zürich	4.000	Naturstein
Gymnasium Memmingen	1.200	Naturstein
BER Flughafen Berlin	120.000	Naturstein

MAPEI setzt neue Akzente in der Natursteinverlegung

Ständig bestrebt, die Probleme der Zeit zu verstehen und praxisorientierte Lösungen anzubieten, wurde schon früh die Problematik der Verfärbung chinesischer Granite in Zusammenarbeit namhafter Mineralogen untersucht und publiziert. Darüber hinaus setzte MAPEI weitere Akzente im Bereich der Natursteinverlegung und stellte 1999 in dem Fachbericht „Der Stein des Anstoßes“ die MAPEI Untersuchungsmethode zur Beurteilung der Feuchtigkeitssensibilität von Natur- und Kunststeinen vor. Auf diesem Wissen basierend erfolgte die Entwicklung der MAPESTONE Produktlinie. Immer bestrebt Fachwissen zu teilen, wurden neben Fachartikeln zunächst die Natursteinbroschüre erarbeitet und später der umfangreiche und informative Natursteinnavigator.

Ergänzend wurde eine intensive Zusammenarbeit mit den deutschen Verbänden und der Fachpresse gepflegt, was sich in zahlreichen Fachpublikationen spiegelt. Zudem wurden die zahlreichen MAPEI Aufbauempfehlungen bei der Erstellung der Natursteindatenbank (www.natursteinonline.de) der Zeitschrift Naturstein herangezogen.

Im Jahr 1999 wurde zum ersten Mal im Rahmen eines Seminars die Faszination Naturstein, welches in Zusammenarbeit mit dem Fachverband Fliesen und Naturstein (FFN), dem Bundesverband Deutscher Steinmetze (BIV), dem Deutschen Naturwerkstein-Verband (DNV) und der „Naturstein“-Redaktion organisiert wurde, nähergebracht. Dieses Natursteinspezialseminar fand seitdem – mit wenigen Ausnahmen – jährlich an ausgewählten Abbaustandorten berühmter Natursteine in Europa (wie Carrara, Verona, Estremoz, Porrinho, Larvik, Lav, Budapest, Kavala) statt.

Auch in diesem Jahr konnte unter Berücksichtigung der besonderen Gegebenheiten das 22. Natursteinspezialseminar in Österreich/Wien durchgeführt werden.

Zudem haben – auch zum Thema Naturstein – zwei Kongresse in Konstanz stattgefunden, bei denen sich mehr als 150 Natursteinliebhaber über neue Trends und Wissenswertes zur Verlegung informieren konnten.

Beeindruckender Blick in einen Natursteinbruch.

Bei den Natursteinseminaren sitzt man gerne in den ersten Reihen.

In den vergangenen drei Jahrzehnten hat sich viel verändert und durch die Verwendung der neuen Medien, speziell in den letzten Jahren, ist die Nachfrage nach Anwender- und Produktvideos sowie virtuellen Seminarangeboten gestiegen. Dieses wirkt sich auf die Arbeit des Teams aus, welches sich nun neuen Aufgabenbereichen wie „Drehbuchautor, Regisseur, Beleuchtungsfachkraft, Kabelträger sowie Haupt- und Nebendarsteller“ stellen muss. Aber wie bereits in der Vergangenheit wurden diese Aufgaben angenommen und mit Elan gemeistert.

Eine Vielzahl von Produktvideos und Onlineseminaren sind auf unserer Website hinterlegt und ermöglichen eine individuelle und flexible Schulung und Weiterbildung.

Die Events der Autokino-Tour waren gut besucht.

Zahlreiche Produkt- und Anwendervideos stehen auf unserer Website als schnelle, visuelle Informationsquelle zur Verfügung.

Es ist schwierig, alle Aufgabenbereiche und Highlights der Kolleginnen und Kollegen aus dem Bereich der Anwendungstechnik und des Produktmanagements Keramik der letzten 30 Jahre wiederzugeben. Das „Alltägliche“, wie die Erarbeitung von technischen Unterlagen (Merkblätter, Flyer, Broschüren und Gebinde) oder das Einholen von Prüfzeugnissen sowie der grenzüberschreitende weltweite Austausch mit den Kolleginnen und Kollegen, um die wirtschaftlichste Lösung für Kunden zu finden, bleibt in diesen Ausführungen unerwähnt.

Im Laufe von 30 Jahren ist in diesen beiden Abteilungen viel initiiert, erarbeitet und betreut worden.

Text und Bilder: MAPEI GmbH

KERAPOXY EASY DESIGN

EPOXY-FUGEN WAR NOCH NIE SO *EASY*!

Epoxidharzfugen kommen ursprünglich aus dem gewerblichen und industriellen Bereich, wie Großküchen, Lebensmittelverarbeitung oder auch Schwimmbäder, wo hohe Anforderungen an Hygiene und chemische Beständigkeit gestellt werden. Doch nicht nur in diesen Punkten haben Epoxidharzfugenmörtel Vorteile im Vergleich zu zementären Fugenmörteln. Speziell in der Dauerhaftigkeit der Farbgebung haben Epoxidharzmörtel materialbedingt die Nase vorn.

Badezimmer und Küchen dienen in der heutigen Zeit vielfach als Prestigeobjekt und haben einen hohen Stellenwert bekommen. Dadurch sind aber auch die Anforderungen an diese Flächen deutlich gestiegen. Bei Planern und Bauherren rückt neben der Auswahl der Fliesen die Wahl der Fugenfarbe immer mehr in den Fokus. Dementsprechend hoch sind auch die Erwartungen und Ansprüche an die Fuge. So sollte der ausgewählte Farbton nach der Ausführung genau passen, die Fuge sollte eine geschlossene, farbgleiche und kratz- bzw. abriebfeste Oberfläche haben, die mit haushaltsüblichen Reinigungsmitteln problemlos zu reinigen ist und diese Eigenschaften möglichst lange beibehalten.

Hier kommen die Stärken von Epoxidharzverfugungen zum Tragen. Aufgrund ihrer Materialzusammensetzung weisen diese eine sehr gute Beständigkeit auch gegen saure Reiniger auf und punkten mit ihrem breiten Farbsortiment und ihrer Farbstabilität. Nicht zuletzt haben sie aufgrund ihrer dichten und feinen Oberflächenbeschaffenheit und der damit verbundenen Reinigungsfreundlichkeit hygienische Vorteile. Häufig wurde oder wird aber aufgrund der in der Regel aufwendigeren Verarbeitung und der höheren Kosten von der Verwendung von Epoxidharzfugenmörteln abgesehen.

Dank der innovativen Weiterentwicklung unserer Kerapoxy-Linie, steht mit KERAPOXY EASY DESIGN nun ein Reaktionsharzfugenmörtel zur Verfügung, der nicht nur durch seine Farbvielfalt sondern auch durch seine Verarbeitungseigenschaften glänzt.

KERAPOXY EASY DESIGN zeichnet sich durch seine vergleichsweise leichte Verarbeitung sowie der Reinigung der Werkzeuge und verfugten Flächen aus. Für die Verarbeitung des emissionsarmen Epoxidharzfugenmörtels ist kein Spezialwerkzeug erforderlich. Aufgrund der sämigen Konsistenz sind selbst Keramikbeläge für hohe Rutschsicherheit ohne hohen Kraftaufwand zu verfugen und entsprechend leicht zu reinigen.

KERAPOXY EASY DESIGN besticht durch seine große Farbvielfalt mit 41 Farben. Durch die Möglichkeit der Untermischung von MAPEGLITTER (gold und silber) sowie des feinen MAPECOLOR METALLIC Glimmer in 5 weiteren Metallicvarianten in unterschiedlichen Dosierungen, besteht eine nahezu unbegrenzte Möglichkeit jeden Belag optisch in Szene zu setzen. Die Materialbasis sorgt für eine dauerhaft schöne Farbstabilität.

KERAPOXY EASY DESIGN weist ein großes Einsatzspektrum auf. Es eignet sich für die dekorative Verfugung von Keramik-, Naturstein- oder Glasmosaikflächen mit Fugenbreiten von 1–15 mm im Innen-, Außen- und Unterwasserbereich.

Aufgrund seiner zusätzlichen schimmelpilz- und bakterienhemmenden Eigenschaften ist KERAPOXY EASY DESIGN somit ideal für die Gestaltung von Wand-, Boden- und Arbeitsflächen in Bädern oder Küchen, also in Bereichen, wo neben optischen Anforderungen auch erhöhte Ansprüche an die Hygiene bestehen.

Aber nicht nur für Neubeläge, sondern auch für die Renovierung und Sanierung bestehender Flächen kann KERAPOXY EASY DESIGN mit seinem Eigenschaftsspektrum punkten, da es sich optimal für die Nachverfugung mit Mindestfugentiefen von 3 mm eignet. Zudem kann KERAPOXY EASY DESIGN auch für die Verlegung speziell auf kritischen Untergründen verwendet werden.

KERAPOXY EASY DESIGN

Epoxidharzfugenmörtel

- easy Verarbeitung und Reinigung
- kein Spezialwerkzeug für die Verarbeitung erforderlich
- große Farbvielfalt setzt jeden Belag in Szene
- farbstabil und dauerhaft schön
- universelle Anwendungsbereiche
- hygienisch, schimmelpilz- und bakterienhemmend
- zur Verlegung geeignet

GEV-EMICODE EC 1 PLUS sehr emissionsarm · R2T · RG · BioBlock · 0474

Nun besteht die Möglichkeit alle Vorteile einer Epoxidharzverfugung ohne großen Mehraufwand zu nutzen, denn bei KERAPOXY EASY DESIGN ist der Name Programm:

Easy anmischen, easy ausfugen, easy reinigen.

Text und Bilder: MAPEI GmbH

Hier geht's zum Anwendervideo

SCAN MICH

MAPEI®

All Stars

Produkte im Wandel der Zeit

Wie kein anderer steht MAPEI für intensive Forschung und Entwicklung. Kein Wunder also, dass regelmäßig neue Produktinnovationen vorgestellt und bestehende Lösungen an neue Bedürfnisse und sich ändernde Bedingungen auf Baustellen angepasst werden; Produkte entwickeln sich weiter, Rezepturen werden angepasst. Gleichzeitig gibt es aber auch Produkte, die schon seit vielen Jahren bestehen und nur geringfügig oder gar überhaupt nicht verändert wurden. Passend zum 30-jährigen Jubiläum möchten wir die MAPEI Produkte im Wandel der Zeit vorstellen und haben dafür unsere „All-time-Bestseller" ausgewählt – die MAPEI All Stars!

ECO PRIM T PLUS – schon immer hoch konzentriert

Sagt Ihnen der Produktname AQUAPRIM R noch etwas? Dabei handelt es sich um den Ursprung der Universal-Dispersionsgrundierungen bei MAPEI. Die damalige wässrige Neoprene-Dispersionsgrundierung hat zwar mit der heutigen ECO PRIM T PLUS rezeptiv nicht mehr so viel gemein, wurde aber schon damals zur Grundierung aller saugfähigen und vor allem nicht-saugfähigen Untergründe eingesetzt. Seit Mitte der 90er Jahre löste das Konzentrat erstmals die gängigen gebrauchsfertigen Dispersionsgrundierungen ab und wurde bis kurz vor der Jahrtausendwende im Bereich der Fußbodenverlegung als Grundierung geschätzt. Im Jahre 1999 führte MAPEI dann die ULTRA/BOND ECO-LINE mit sehr emissionsarmen Produkten ein. Diese trugen erstmals das Prüf- und Überwachungssiegel von TÜV & TFI. In diesem Zuge wurde aus AQUAPRIM R der Nachfolger ECO PRIM R, die sehr emissionsarme Dispersionsgrundierung für alle Untergründe. Zudem war ECO PRIM R schon damals geeignet zum Vorstrich vor der Direktverklebung mit MAPEI Kunstharz- und Dispersions-Parkettklebstoffen. Wurden die damaligen Parkettklebstoffe mittlerweile durch SMP-Parkettklebstoffe abgelöst, so eignet sich das heutige Produkt ECO PRIM T PLUS nach wie vor als eine der wenigen Dispersionsgrundierungen im System mit Parkettklebstoffen zur Direktverlegung.

AQUAPRIM R – der Ursprung der Universal-Dispersionsgrundierungen.

Während aber AQUAPRIM R und ECO PRIM R noch wässrige Neoprene-Dispersionen waren, war der Nachfolger ECO PRIM T die erste hochwertige und hochkonzentrierte acrylatbasierte Dispersionsgrundierung für saugfähige und nicht-saugfähige Untergründe. Diese wurde 2006 eingeführt und löste die bisherige ECO PRIM R ab. Schon damals konnte ECO PRIM T bereits als Haftvermittler auf MAPEI PU-Grundierungen statt Quarzsand eingesetzt werden. Zudem trug ECO PRIM T mittlerweile das Emissionslabel der GEV (Gemeinschaft Emissionskontrollierter Verlegewerkstoffe e.V.) EMICODE EC1 – sehr emissionsarm.

ECO PRIM T PLUS verbindet das Know-How bei Grundierungen der letzten 30 Jahre in einem Produkt.

Der unmittelbare Vorgänger unserer heutigen ECO PRIM T PLUS wurde dann 2015 vollständig abgelöst durch die heutige Version der Grundierung. So zeichnet sich ECO PRIM T PLUS vor allem durch eine sehr schnelle Trocknung auf allen Untergründen aus. Die Erfahrungen von unzähligen Baustellen der vergangenen Jahre haben in 2021 sogar zu einer Anpassung der Auslobung geführt. So sind beim Spachteln mit zementären Spachtelmassen der ULTRAPLAN-Linie auf zementären Untergründen sowie beim Spachteln mit gipsbasierten Spachtelmassen der PLANITEX-Linie auf Calciumsulfatestrichen gerade einmal 10 Minuten Trocknungszeit erforderlich. Zudem eignet sich ECO PRIM T PLUS nicht nur zur Haftvermittlung auf PU- sondern erstmals auch auf MAPEI Epoxidharzgrundierungen. Weiterhin trägt die Grundierung heute auch den EMICODE EC1 PLUS, das Logo mit den zurzeit strengsten Emissions-Grenzwert-Vorgaben weltweit.

Aus AQUAPRIM R wurde 1999 ECO PRIM R, diese weist bereits Ähnlichkeiten zur heutigen ECO PRIM T PLUS auf.

Damit ist ECO PRIM T PLUS heute das Grundierungs-Konzentrat schlechthin mit einem breiten Anwendungsspektrum, wie es keine andere MAPEI Grundierung bietet. Durch langjährige Anpassung der Rezeptur an die Bedürfnisse der Verarbeiter sowie durch die Reduzierung von Emissionen wurde die Grundierung zu dem Premium-Produkt, wie wir es heute kennen.

ULTRAPLAN XTRA – das Sinnbild für Schnelligkeit und Sicherheit

Mit dem Begriff „ULTRAPLAN“ verbindet der Bodenleger sicherlich drei Dinge: Schnelligkeit, Sicherheit und planebene, glatte Oberflächen. Steht ULTRAPLAN heute als Begriff für eine ganze Spachtelmassen-Linie, findet der Name den Ursprung in einem besonderen Produkt: Der originalen ULTRAPLAN Spachtelmasse. Diese prägte das Bild der MAPEI Zementspachtelmassen über drei Jahrzehnte bis heute. Von den Anfängen der MAPEI GmbH in Deutschland bis ins Jahr 2014 war die ULTRAPLAN die beste MAPEI Spachtelmasse und zeichnete sich schon in den 90ern durch eine schichtdickenunabhängige Trocknung von nur 12 Stunden aus. Diese Sicherheit der Belegreife am nächsten Tag ist auch heute noch das Aushängeschild des heutigen Nachfolgers ULTRAPLAN XTRA.

Nostalgie beim Anblick der alten Verarbeitungsfotos der originalen ULTRAPLAN von 1996.

Doch zunächst wurden aus den ULTRAPLAN-Produkten in 2014 die ULTRAPLAN PLUS-Produkte. Das PLUS stand dabei für drei Dinge: Ein PLUS an Festigkeit – so wurde ULTRAPLAN von bisher Druckfestigkeit C30 auf C35 angehoben. Ein Plus an Verlauf – erstmals wurden spezielle Hochleistungsverflüssiger eingesetzt, die für den bekannten ULTRAPLAN-Verlauf sorgten. Und ein PLUS an Nachhaltigkeit: So trug die ULTRAPLAN PLUS nun das Gütesiegel EMICODE EC1 PLUS – sehr emissionsarm.

Das ständige Bestreben nach Verbesserung, ausgerichtet nach den Bedürfnissen von Verarbeitern auf Baustellen, hat dann 2019 zur Überarbeitung der MAPEI PLUS Spachtelmassen geführt. Das Ergebnis waren die Spachtelmassen der XTRA-Linie, allen voran die ULTRAPLAN XTRA. Diese ist durch intensive Forschung und Entwicklung, durch die Verfügbarkeit von Rohstoffen innerhalb der MAPEI Gruppe, durch das jahrzehntelange Know-how in der Rezeptierung von Spachtelmassen, sowie unter Anwendung von modernster Labortechnik entstanden. Die Verwendung von neuen, eigens für die XTRA-Spachtelmassen entwickelten Super-Plastizisern (High-Performance-Verflüssigern) ermöglichten den Sprung auf ein neues Niveau. Die perfekt abgestimmte Einbindung in die Rezeptur schaffte zudem viele Vorteile, wie einen noch mal verbesserten Verlauf und eine noch glattere Oberfläche. Zudem sicherte die Abstimmung mit den ausgewählten Zementen eine schnelle und kontrollierte Trocknung, bei gleichzeitig langer Verarbeitungszeit. So ist ULTRAPLAN XTRA auch heute noch schichtdickenunabhängig über Nacht belegreif. Unvorhergesehene Verzögerungen aufgrund von nicht durchgetrockneten Spachtelmassenschichten sind damit passé. ULTRAPLAN XTRA steht wie keine andere Spachtelmasse für Schnelligkeit und Sicherheit. Oder um es mit den Worten des dienstältesten MAPEI Anwendungstechnikers Markus Lesinski zu sagen: Die beste MAPEI Spachtelmasse aller Zeiten!

Besser XTRA als PLUS – die aktuellen XTRA Spachtelmassen wurden 2019 mit einem Paukenschlag eingeführt und überzeugen mit schichtdickenunabhängiger Trocknung in jedem Preissegment.

„Die ULTRAPLAN, heute ULTRAPLAN XTRA, war und ist für mich seit jeher die beste Spachtelmasse am Markt und das beste Produkt, das MAPEI je rezeptiert hat.“

Markus Lesinski ist seit 23 Jahren Mitarbeiter der MAPEI Anwendungstechnik.

PLANITEX FAST – Gips in seiner schnellsten Form

Gipsbasierte Bodenspachtelmassen sind typisch deutsche Produkte. Nirgendwo anders auf der Welt werden Gipsspachtelmassen im Bodenbereich so oft eingesetzt wie in den deutschsprachigen Ländern. Entsprechend wurde 1999 die erste MAPEI Gipsspachtelmasse PLANITEX D10 speziell für den deutschen Markt entwickelt. Zu dieser Zeit war die MAPEI GmbH einer der wenigen, handverlesenen Hersteller von Calciumsulfatspachtelmassen im ganzen Bundesgebiet und hatte schon damals eine marktprägende Rolle. Besonders im Osten der Republik werden Gipsspachtelmassen nach wie vor gerne eingesetzt: alte gipsbasierte und spannungsempfindliche Untergründe, vor allem in den neuen Bundesländern, erfordern spannungsarme Spachtelmassen, um Schäden zu vermeiden. PLANITEX D10 war daher die Antwort auf Altuntergründe aller Art. Mit einer Belegreife von 24 Stunden bis 5 mm war die erste MAPEI Gipsspachtelmasse dabei schon vergleichsweise schnell – wurden bei üblichen Produkten Trocknungszeiten von 24 Stunden pro Millimeter erforderlich. Eine spezielle Variante der PLANITEX D10 war PLANITEX D10 TURBO, die zwar nicht schneller belegreif, aber bereits nach einer Stunde begehbar war und so vor allem in Treppenhäusern und anderen schnell zu begehenden Flächen angewendet wurde.

Die Weiterentwicklung der „klassischen“ Gipsspachtelmasse stellte dann PLANITEX D15 dar. Diese war streng genommen die erste Hybridspachtelmasse von MAPEI und hatte bereits bei der Einführung in 2014 einen gewissen Zementanteil. Dieser führte zu höheren Festigkeiten (von vormals 25 N/mm² auf 35 N/mm²), ebenso zu einer schnellen Begehbarkeit sowie zu einer schnellen Belegreife – allerdings auch hier nur in niedrigen Schichtdickenbereichen. PLANITEX D15 war nach wie vor nahezu spannungsarm und wurde vor allem auf kritischen Untergründen, wie Gussasphalt-, Magnesia-/Steinholz- und Altestrichen eingesetzt. Eine Besonderheit war damals schon die uneingeschränkte Eignung für alle Arten von Bodenbelägen einschließlich Kautschuk und Massivparkett.

PLANITEX D10 wurde 20 Jahre erfolgreich bei Altuntergründen eingesetzt.

Ein weiterer Wendepunkt bei den Gipsspachtelmassen stellte dann die Überarbeitung der bisherigen PLANITEX Produkte im Jahr 2020 dar. Mit PLANITEX FAST und den anderen PLANITEX Produkten ist MAPEI die Entwicklung von neuen selbstverlaufenden sowie spannungsarmen Gipsspachtelmassen mit deutlich kürzeren und abgestuften Trocknungszeiten gelungen. Alle Produkte zeichnen sich durch eine leichte Verarbeitung und sehr glatte Oberflächen aus.

Die fortschrittliche Hybrid-Technologie bringt dabei Schnelligkeit sowie Sicherheit und garantiert dem Fachhandwerk am Bau somit kürzere Wartezeiten bis zur Verlegung und damit einen spürbaren Zeitvorteil. PLANITEX FAST weist dabei lediglich 6 Stunden Trocknungszeit bis 5 mm auf, und sogar in höheren Schichtdicken werden beispielsweise bis 10 mm nur 12 Stunden Trocknungszeit erforderlich. Das neue Premium-Produkt unter den Gipsspachtelmassen steht somit den zementären Kollegen in nichts nach. Gleichzeitig bleibt die spannungsarme Trocknung klassischer Gipsmassen erhalten. PLANITEX FAST verbindet also das Beste aus zwei Welten. Spätestens jetzt ist Gips auch im Rest der Republik salonfähig.

Für PLANITEX FAST wurden die Vorteile der bisherigen Gipsspachtelmassen mit den Vorteilen der Zementspachtelmassen kombiniert.

PLANIPATCH XTRA – die Feine fürs Grobe

Die erste PLANIPATCH wurde 2009 im deutschen Markt eingeführt. Der Name PLANIPATCH stammt übrigens aus den USA und bedeutet: „PLANI“ = „planeben“ und „PATCH“ von „patching compound“ = standfeste Spachtelmasse. Die äußerst feine standfeste Spachtelmasse stellte die Weiterentwicklung der „gröberen“ standfesten Spachtelmassen, wie NIVORAPID, dar. Diese gröberen Standfesten wurden speziell im Bereich der Fliesen- und Natursteinverlegung sowie zum Spachteln in höheren Schichtdicken eingesetzt. PLANIPATCH wurde in Zusammenarbeit mit MAPEI Verarbeitern speziell für den Bereich der Fußbodentechnik entwickelt und zeichnete sich erstmals durch den Auszug auf „Null“ aus. So konnte PLANIPATCH sowohl für feine Anspachtelarbeiten als auch für gröbere Reparaturarbeiten verwendet werden. Die Feine fürs Grobe sozusagen. Auch die geschmeidige Konsistenz und gute Verarbeitbarkeit begeistern noch heute Fachverleger.

Eine absolute Besonderheit stellt die Kombination von PLANIPATCH mit dem Zusatz LATEX PLUS dar. Durch die Zugabe der speziellen Kunststoff-Vergütung wird die ausgehärtete, standfeste Spachtelmasse elastisch und macht Bewegungen des Untergrundes mit, ohne zu reißen. Der Problemlöser schlechthin wird vor allem auf bewegungsfreudigen Untergründen, wie Holzdielen, OSB-Platten, Metalluntergründen oder Altbelägen eingesetzt. Diese einzigartige Systemlösung ist noch immer unerreicht und hilft immer dann, wenn es kritisch wird.

Aus PLANIPATCH wurde im Zuge der Einführung der XTRA Spachtelmassen 2019 dann PLANIPATCH XTRA. Diese kann nun auch in höheren Schichtdicken spannungsfrei eingesetzt werden und wurde hinsichtlich der Verarbeitbarkeit nochmals optimiert. Und wenn es Mal besonders schnell gehen muss: Mit PLANIPREP FIX als „kleinen Bruder“ der PLANIPATCH XTRA können feinste Nachspachtelarbeiten, z. B. bei Kellenschlägen oder Anspachtelungen kurz vor der Verlegung, bequem, schnell und sicher ausgeführt werden.

PLANIPATCH XTRA mit LATEX PLUS kann auf nahezu allen Untergründen ohne Grundierung aufgetragen werden.

„Geht nicht, gibts nicht. PLANIPATCH XTRA mit LATEX PLUS ist der bewährte Problemlöser schlechthin.“

Jens Borck ist seit 13 Jahren Mitarbeiter der MAPEI Anwendungstechnik.

ULTRABOND ECO V4SP – klebt alles … außer Parkett

Wenn es einen Kult-Kleber im Bodenbelagssektor gibt, dann ist das sicher ULTRABOND ECO V4SP. Der universelle Klebstoff klebt seit Jahrzenten alles, was „nicht auf dem Baum“ wächst: egal ob PVC-Bahnenware, Kautschukbeläge, Designbeläge, Teppichböden, Nadelvlies oder andere elastische und textile Bodenbeläge – wenn ULTRABOND ECO V4SP den Belag nicht packt, dann packt ihn keiner. Dabei hat sich die Rezeptur des heutigen Klebstoffes über die Jahre gar nicht viel geändert. Hervorgegangen ist das heutige Produkt aus dem Vorgänger ADESILEX V4SP. Der erste universell einsetzbare und vollständig lösemittelfreie Dispersionsklebstoff von MAPEI wurde bereits zur Gründung der MAPEI GmbH in Deutschland in vielen Teilen der Welt eingesetzt. Er überzeugte durch die lange Einlegezeit mit anschließender Haftphase und der hohen Anfangshaftung sowie durch die harte Klebstofffuge und somit verminderter Fugenbildung bei allen Belägen. Genau diese Eigenschaften überzeugen auch heute bei ULTRABOND ECO V4SP den Bodenleger auf der Baustelle.

Der Vorgänger von ULTRABOND ECO V4SP war ADESILEX V4SP, hier zu sehen bei der Kautschukverlegung.

Eingesetzt anfänglich vor allem für Kautschuk- und Polyolefinbeläge in Bahnen und Platten, ist auch der heutige ULTRABOND ECO V4SP zur Verlegung von Kautschuk aller Hersteller nach wie vor bestens geeignet. Auch für die – im Verhältnis noch recht jungen – Designbeläge eignet sich der Premium-Kleber hervorragend dank der hohen Anfangshaftung während der Verlegung sowie den hohen Festigkeiten bei der Nutzung – egal ob PVC-basierte oder PVC-freie Designbeläge.

Im Zuge der Einführung der ULTRA/BOND ECO-LINE im Jahre 1999 war es selbstverständlich, dass auch das Flaggschiff der Dispersionsklebstoffe an eine emissionsarme Rezeptur angepasst wird. Daher ging aus ADESILEX V4SP der heutige ULTRABOND ECO V4SP mit dem EMICODE EC1 PLUS hervor. Bemerkenswert: die damalige Rezeptur ist bis heute nahezu unverändert, die Formulierung wurde fast ausschließlich im Hinblick auf das Emissionsverhalten optimiert. Manch einer möchte behaupten, dass es einfach nichts zu verbessern gibt.

Das alte Gebinde von ULTRABOND ECO V4SP zum Re-Launch im Jahre 1999 und das neue Gebinde von 2021. Bis heute hat sich nur die Gebinde-Gestaltung geändert.

ADESILEX G19 – der unsichtbare Champion

MAPEI – seit jeher im Sportbereich nicht nur als Sponsor tätig – hatte sich auch im Bereich der Sportböden etabliert. Der damalige, inzwischen verstorbene Inhaber Dr. Giorgio Squinzi selbst entwickelte mit ADESILEX G19 den ersten MAPEI Epoxidharz-Polyurethanklebstoff, und das bereits in den 1960er Jahren. Der durch Epoxidharz modifizierte zweikomponentige PU-Klebstoff wird seit Jahrzehnten weltweit zur Verlegung von Sportbelägen im Außenbereich verwendet. Man kann mit Stolz behaupten, dass die bedeutendsten Sportveranstaltungen der Welt auf Belägen stattfinden, die mit ADESILEX G19 verlegt wurden. Von Olympia- und Sport-Stadien auf aller Welt, über Football- und Tennisplätze, bis hin zu frostigen Eishallen – überall wird der feuchtigkeits- und temperaturbeständige Spezialklebstoff eingesetzt. Und wer schon mal mit einem Kreuzfahrtschiff unterwegs war, stand vielleicht schon auf dem MAPEI Produkt: denn auch im Transport- und Marine-Sektor wird ADESILEX G19 eingesetzt. Heute in verschiedenen Ausführungen erhältlich, z. B. als leitfähige Version (ADESILEX G19 CONDUCTIVE), als schnelle Version (ADESILEX G19 FR FAST) oder als dünnflüssige Version für besonders dünne Beläge (ADESILEX G20), ist die Grundrezeptur bis heute nahezu unverändert geblieben. Seinen Siegeszug in Deutschland verzeichnete ADESILEX G19 übrigens in den Jahren 1996 bis 2006 bei der deutschlandweiten Umgestaltung des Bekleidungshauses C&A. Hier wurde der damals neuartige Bodenbelag Amtico Stratica mit dem Spezialklebstoff auf mehreren zehntausend Quadratmetern verlegt.

Das älteste in der Rezeptur unveränderte MAPEI Produkt, ADESILEX G19, mit Gebindefoto von 1996 und heute.

Text: Maik Evers & Markus Lesinski Anwendungstechnik MAPEI
Bilder: MAPEI GmbH

Die UCI-Straßen-Weltmeisterschaft 2021: eine fantastische Atmosphäre

Die Fans strömten zu diesem Radsport-Event, bei dem MAPEI der Hauptsponsor war

Auch in diesem Jahr wurde die UCI-Straßen-Weltmeisterschaft in Flandern, Belgien, von MAPEI und der International Cycling Union (UCI) gemeinschaftlich unterstützt. Die Firma MAPEI ist der wichtigste Partner der UCI, und die Weltmeisterschaften sind für das Unternehmen wiederum eine hervorragende Gelegenheit, sich in vielen verschiedenen Ländern bekannt zu machen: Bei Live-Übertragungen und in den Einblendungen des Events war das MAPEI Logo auf Bannern, Fahnen, Toren und Tafeln immer wieder gut sichtbar.

Ein riesiges Live- und Online-Publikum

Die Straßen-Weltmeisterschaft 2021 in Flandern war ein faszinierendes Ereignis, das von einem riesigen Live-Publikum verfolgt wurde. An den sieben Wettkampftagen waren die Straßen Flanderns von zwei Millionen Fans bevölkert, die sich diese fantastische Atmosphäre nicht entgehen lassen wollten. Wie jedes Jahr nahmen auch viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Firma MAPEI SpA und des MAPEI Sport Research Centre an der Veranstaltung teil, und das Marketingteam von MAPEI Benelux hatte eine Veranstaltung für Kunden organisiert, die in einem Gästebereich nahe des MAPEI Wohnmobils stattfand. Dazu gehörten auch zahlreiche Vor-Ort-Interviews mit den Top-Fahrern und viele Postings in den sozialen Netzwerken. Das MAPEI Wohnmobil war ein beliebter Treffpunkt, ganz besonders am ersten Tag in Brügge und während der Straßenrennen mit Zielpunkt Löwen, als insgesamt 650 Gäste den MAPEI Hospitality-Bereich und die UCI-Lounge nahe der Ziellinie besuchten. Neben den vielen belgischen Fans waren auch zahlreiche Gäste aus den Niederlanden, Frankreich, Italien und anderen Ländern angereist. Und die französischen Fans waren natürlich überglücklich, als ihr Landsmann Julian Alaphilippe seine Goldmedaille auf dem Siegerpodest erhielt. Ein weiterer Publikumsmagnet auf der Veranstaltung war der Hauptsitz des MAPEI Kunden André Celis. Bei allen Rennen kamen die Teilnehmer genau hier vorbei, und deshalb war im André-Celis-Gebäude ein eigener Hospitality-Bereich eingerichtet, der einen fantastischen Ausblick auf die Strecke bot.

Die MAPEI Gäste wurden in speziellen Hospitality-Bereichen in Brügge und Löwen empfangen.

Prominente Gesichter

MAPEI Benelux hatte zwei ehemalige Rad-Champions des MAPEI Professional Cycling Teams für seine Veranstaltungen im Rahmen der Weltmeisterschaft 2021 gewinnen können: den belgischen Radsportler Johan Museeuw und den italienischen Fahrer Andrea Tafi, die beide in Werbespots und Videoclips rund um die Meisterschaften zu sehen waren. Diese beiden erfolgreichen Ex-Profis halfen bei der Erstellung von fünf Videoclips, von denen einer über die enge Verbindung der Firma MAPEI mit dem Radsport und die anderen vier über die verschiedenen Städte informierten, in denen die Rennen begannen bzw. endeten und von denen jede eine besondere Beziehung zu einem MAPEI Produkt hat.

Die Fahrräder, die Museeuw und Tafi während der Shootings nutzten, wurden von den beiden Fahrern handsigniert und im Rahmen einer Auktion versteigert. Der Erlös ging an die Familien der Überschwemmungsopfer in der Region Grâce-Hollogne, dank der Unterstützung durch die King Baudouin Foundation. „Es war wunderbar, MAPEI bei einer Weltmeisterschaft in Flandern, eines der Zentren des Radsports, vertreten zu dürfen“, erklärte Andrea Tafi. „Zusammen mit Johan habe ich wieder genau dieselbe Begeisterung verspürt wie damals, als ich noch selbst auf der Strecke gefahren bin. Auch wenn das MAPEI Radteam vor neun Jahren aufgehört hat, leistet die Gruppe immer noch einen wunderbaren Beitrag zum Radsport im Allgemeinen.“

Die UCI Road World Championships Party

Am Vorabend des professionellen Straßenrennens lud die UCI anlässlich des 100-jährigen Jubiläums der Road World Championships (diese Weltmeisterschaft hatte erstmals im Jahr 1921 stattgefunden) zu einem Galadinner. 55 ehemalige Champions nahmen an den Feierlichkeiten in Löwen teil, darunter auch diejenigen Fahrer, die für das MAPEI Team den Weltmeistertitel geholt hatten: Abraham Olano, Johan Museeuw, Oskar Camenzind und Oscar Freire. Zu den Fahrern gehörten neben Cadel Evans, der nach seiner Ausbildung bei MAPEI Sport Straßenweltmeister in Mendrisio 2009 geworden war, auch Champions wie Francesco Moser, Alessandro Ballan und Eddy Merckx.

Anlässlich des 100-jährigen Jubiläums der UCI Road World Championships wurde ein Galadinner organisiert, an dem 55 ehemalige Champions teilnahmen.

Die Ergebnisse: MAPEI Sport feiert!

Die Straßen-Weltmeisterschaft 2021 in Flandern war für Italien schon am ersten Tag, als Filippo Ganna den Men Elite Individual Time Trial gewann, ein voller Erfolg. Schon in seiner ersten Saison als Amateur, als er noch für Viris fuhr, ließ sich Ganna bei MAPEI Sport testen. Ellen Van Dijk gewann den Elite Individual Time Trial der Damen – auch sie lässt sich bei MAPEI Sport regelmäßig testen, da sie Mitglied des Trek-Segafredo-Teams ist.

Das Straßenrennen der unter 23-jährigen Herren gewann Filippo Baroncini, der ab Januar als Mitglied des Trek-Segafredo-Teams bei MAPEI Sport getestet wird. Ab Januar wird das Zentrum auch das Training von Elisa Balsamo unterstützen, die das Elite Road Race der Damen in Löwen gewonnen hat. „Wir freuen uns, einen Beitrag zu Elisas Erfolg leisten zu dürfen“, erklärt Andrea Morelli, Leiter des Analysis Movement Lab bei MAPEI Sport. „Sie ist in der Tat für ihre Professionalität bekannt!“ Elisa Balsamo hatte bereits den Juniorentitel bei der Weltmeisterschaft 2016 in Doha gewonnen, als MAPEI ebenfalls der Hauptsponsor der UCI Road World Championships war.

„Nachwuchs-Profi Manuel Oioli, der auch bei MAPEI Sport trainiert und sich hier testen lässt, holte beim Straßenrennen den siebten Platz, während der portugiesische Fahrer Antonio Morgado den sechsten Platz belegte und nach der Europameisterschaft in Trento auch bei MAPEI Sport Testfahrten absolvierte“, so Morelli weiter. „Eine allmähliche Erhöhung der Trainingsbelastung ohne Abkürzungen ist für Nachwuchs-Radsportler von entscheidender Bedeutung. Wir von MAPEI Sport sind sehr daran interessiert, diesen Ansatz beizubehalten.“

Überraschungen bei der Untergrundsanierung?

Die MAPEI Systemlösungen
für Altuntergründe

MAPEI
WIR SANIEREN
DEUTSCHLAND

Tipps zum einfachen und sicheren Sanieren
findet Ihr auf **wsd.mapei.de**

MAPEI GmbH · IHP Nord · Bürogebäude 1
Babenhäuser Str. 50 · 63762 Großostheim
Tel. 06026/50197-0 · Fax 06026/50197-48
www.mapei.de · info@mapei.de

MAPEI

LESERUMFRAGE

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

IM HINBLICK AUF NACHHALTIGE KOMMUNIKATION MÖCHTEN WIR GERNE VON IHNEN WISSEN, OB SIE DIE REALTÀ MAPEI

WEITERHIN IN ☐ PRINTFORM ERHALTEN MÖCHTEN

ODER ☐ DEN DOWNLOAD UNTER WWW.MAPEI.DE NUTZEN

INFO BITTE PER E-MAIL AN INFO@MAPEI.DE

FOLGENDE ANREGUNGEN HABE ICH ZUR GESTALTUNG DER REALTÀ MAPEI:

_____

_____

_____

_____

ADRESSE

MAPEI GmbH
IHP Nord – Bürogebäude 1
Babenhäuser Straße 50
63762 Großostheim
Tel. +49 (0) 6026 501 97 - 0
www.mapei.de
info@mapei.de

BESTELLUNG

Bitte senden Sie die

☐ Realtà MAPEI deutschsprachige Ausgabe

☐ Realtà MAPEI international (in Englisch)

☐ Ich wünsche keine weitere Zusendung der Realtà MAPEI

an die unten stehende Adresse.
Zeitschrift und Versand sind kostenfrei.

ADRESSE

Vor-/Nachname

Firma

Straße PLZ/Ort

Tel. Fax

Land E-Mail

Datum/Unterschrift

FAXANTWORT
DE +49 (0) 6026 50197-48

Enger Zeitplan auf der Baustelle?

Die MAPEI Systemlösungen für Stressbaustellen

MAPEI

WIR SANIEREN
DEUTSCHLAND

Tipps zum einfachen und sicheren Sanieren
findet Ihr auf **wsd.mapei.de**

MAPEI GmbH · IHP Nord · Bürogebäude 1
Babenhäuser Str. 50 · 63762 Großostheim
Tel. 06026/50197-0 · Fax 06026/50197-48
www.mapei.de · info@mapei.de

MAPEI

MKGER00083 (D) 12/21