

DEUTSCHLAND

Realtà MAPEI

AUSGABE NR. 19
JANUAR 2017

80
years
1937-2017

TITELTHEMA:

DIE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE

MESSE SPEZIAL
RÜCKBLICK CERSAIE

AUS DEM MARKT
SHOWROOM-KONZEPTE

REFERENZEN FUSSBODENTECHNIK & PARKETT
SCHLOSSHOTEL FLEESENSEE

HERZLICH WILLKOMMEN IN DER WELT VON MAPEI!



Exakt vor 80 Jahren wurde im Februar 1937 vor den Toren Mailands das Unternehmen MAPEI gegründet: Seitdem hat sich vieles verändert.

Dr. Giorgio Squinzi, CEO der heutigen MAPEI-Gruppe, führt in dieser *Realtà*-Ausgabe durch die 80-jährige Erfolgsgeschichte von MAPEI und gibt quasi aus erster Hand Einblicke in das inzwischen in dritter Generation geführte Familienunternehmen: Es ist eine Geschichte, die von Beginn an geprägt war von vorausschauendem Denken: „Die Zukunft beginnt heute, nicht morgen“, so das Motto, das MAPEI auch heute noch konsequent verfolgt, wie viele unserer Beispiele in der aktuellen *Realtà* beweisen. Ich lade Sie dazu ein, mit uns auf 80 Jahre MAPEI-Unternehmensgeschichte zu blicken und Neues in „der Welt von MAPEI“ zu entdecken: Wir stellen Ihnen spannende Referenzobjekte vor, machen Sie mit unseren Geschäftsfeldern und innovativen Produktlösungen bekannt. 80

Jahre nach der Unternehmensgründung sind wir stolz darauf, als ein führender Anbieter von bauchemischen Produktsystemen, heute rund um den Globus auf nahezu allen Baustellen zuhause zu sein und unseren Kunden – vom Keller bis zum Dach – Lösungen aus einer Hand anbieten zu können. Neben dem internationalen Bauprojekt „Sankt Gotthard Tunnel“, welches unsere Kompetenz im Tunnelbau dokumentiert, stellen wir Ihnen weitere spannende Projekte aus unseren Geschäftsfeldern Keramik, Naturstein und Baustoffe sowie Fußbodentechnik vor.

Spezialisierung, Internationalisierung und ein konsequentes Engagement in die Forschung und Entwicklung sind die drei richtungsweisenden Grundpfeiler, denen MAPEI stets treu geblieben ist. Dazu zählt auch, sich mit nachhaltigen Produkten sowie nachhaltigem Handeln am Markt zu etablieren. Ein Beispiel dafür ist unsere innovative SMP-Klebstofftechnologie, über die wir ebenfalls berichten. Es freut uns, dass unsere Aktivitäten Anerkennung finden und wir 2016 gleich mit zwei Preisen ausgezeichnet wurden: Die Top-Platzierung als Branchen-Primus bei der BTH-Großhandelsumfrage 2016 sowie die Auszeichnung unseres Container-Systems MAPEBox beim 11. Gefährstoffschutzpreis in der Kategorie „Vermeidung von Staub am Arbeitsplatz“ zeigen uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Mit dem Ziel „Zukunft zu sichern“, haben wir 2016 auch die MAPEI Wissenswerkstatt etabliert. Warum die Teilnahme sich lohnt, verraten Teilnehmer ebenfalls in diesem Heft. Tauchen Sie also ein in die vielseitige Welt von MAPEI. Informativen Lesespaß wünscht Ihnen

Ihr

Dr. Uwe Gruber,
Geschäftsführer der MAPEI GmbH in Deutschland

EDITORIAL

Herzlich willkommen
in der Welt von MAPEI!

2-3 **TITELTHEMA**
Die Zukunft beginnt heute

4-11 **JUBILÄUMSSPEZIAL**

AKTUELLES
12 Gefahrstoffschutzpreis
13 BTH-Großhandelsumfrage 2016

VERANSTALTUNGEN
14-15 MAPEI Day 2016
16-17 Natursteinkonferenz, Konstanz

MESSE SPEZIAL
18-19 Rückblick Cersaie

AUS DEM MARKT
20-21 Fliesen Simmer
22-25 Showroom-Konzepte

**REFERENZEN
INTERNATIONAL**

26-28 Sankt Gotthard Tunnel

**REFERENZEN KERAMIK
UND BAUSTOFFE**

30-33 Stadtcafé Ottensen, Hamburg
34-37 Tough Stuff, Harley-Davidson, Trier
38-41 Mineraltherme, Bad Teinach

**REFERENZEN
FUSSBODENTECHNIK**

42-45 Kölner Golfclub
46-49 Schlosshotel Fleesensee

**REFERENZEN
NEW BUSINESS**

50-51 Sport – Adventure Golf, Lütjensee

**AUS DER
ANWENDUNGSTECHNIK**

52-53 SMP-Klebstofftechnologie
54-56 MAPEI Wissenswerkstatt



GESCHÄFTSFÜHRER

Dr. Uwe Gruber

REDAKTIONSKOORDINATION

Jessica Balles

AUTOREN

MAPEI S.p.A., MAPEI GmbH,
Werner Roßkopf und Brigitte Wagner-Rolle

FOTOS

MAPEI S.p.A., MAPEI GmbH, Jörg Carstensen (BMAS), W. & L. Jordan GmbH, Augustat Parkett GmbH, Stadtcafé Ottensen, Tough Stuff Harley-Davidson, Konz/Trier, Werner Roßkopf, Brigitte Wagner-Rolle, Scholtes Meisterbetrieb GmbH, Schlosshotel Fleesensee, Holcim Deutschland GmbH, Tour Green GmbH

LAYOUT, TEXT- UND ILDBEARBEITUNG

Tonia Birnbach

DRUCK

KOMMINFORM Miltenberg

KONTAKT

Realta 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

Realta MAPEI erscheint 2x/Jahr
Auflage: 10.000 Exemplare

MAPEI CORPORATE PUBLICATIONS

MAPEI S.p.A.
Via Caffero, 22 · 20158 Milan (Italy)

PRESIDENT & CEO

Giorgio Squinzi

DIRECTOR

Adriana Spazzoli, Operational Marketing & Communication Director

COORDINATION

Metella Iaconello



“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 Realta 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.

DIE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE

von Giorgio Squinzi



Anlässlich des 80-jährigen Jubiläums von MAPEI möchte ich einmal deutlich herausstellen, dass das **Unternehmen seinen Anspruch, ein Innovationsführer im Baugewerbe zu sein**, niemals aus den Augen verloren hat, sondern häufig die Anforderungen der Branche vorausschauend erkannte.

Der Erste, der diesen Weg mit Mut und Entschlossenheit beschritt, war **mein Vater Rodolfo**, der (zu einer Zeit, die in mancherlei Hinsicht noch von Pionierarbeit geprägt war) vorausschauend spürte und verstand, dass sich die bauchemische Branche getrieben von Fortschritt und Optimierung rasant und tiefgreifend verändern wird. Die Gründung von MAPEI war die direkte Antwort auf diese Erkenntnis. Bis heute ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen, während es gleichzeitig gelungen ist, eine Symbiose aus familiären und geschäftlichen Werten zu bewahren. Wie außergewöhnlich die Erfolge des Unternehmens sind, wird schon alleine klar, wenn wir nur zehn Jahre zurückblicken und die heutigen Zahlen mit jenen vergleichen, die anlässlich des ersten großen Jubiläums zum 70-jährigen Bestehen MAPEIs, veröffentlicht wurden.

Seitdem hat sich der Markt für Bauprodukte weltweit erheblich verändert: In manchen Ländern wie etwa Italien und Frankreich ist er geschrumpft. In anderen Ländern wiederum ist er gewachsen. **MAPEI ist es stets gelungen, sich den Veränderungen anzupassen:** In Italien, wo sich der Markt nahezu halbiert hat, konnte das Unternehmen seine Marktposition behaupten und **im Rest der Welt sogar um 62 bis 82 % wachsen**, neue Marktanteile hinzugewinnen und Unternehmenskäufe tätigen.

Während des gesamten Anpassungs- und Wachstumsprozesses ist MAPEI nie von seinem Weg abgekommen und hat sein großes Produktsortiment weiter ausgebaut. Gleichzeitig ist es seinen drei Grundpfeilern treu geblieben, die stets richtungsweisend für das Wachstum waren: Spezialisierung, Internationalisierung und konsequentes Engagement für Forschung und Entwicklung. Aus unternehmerischer Sicht kann ich zweifelsfrei sagen, dass wir durch die Eröffnung so vieler neuer Produktionsstätten rund um den Globus und die Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit auf so viele neue Länder wettbewerbsfähiger geworden sind.

Unser kontinuierliches Streben nach Wachstum spiegelt sich heute auch in den Unternehmenszahlen wider: Zur Unternehmensgruppe zählen inzwischen 81 Tochtergesellschaften, **18 große Zentren für Forschung & Entwicklung** (eines davon ein „Corporate Laboratory“) sowie **70 Produktionsstätten in 32 Ländern**, die alle über eigene Qualitätssicherungslabore verfügen. Diese beeindruckenden Zahlen zeugen von einem Prozess, der in den 1970er Jahren begonnen und seitdem nie an Fahrt verloren hat. Ich möchte hervorheben, dass die Gruppe innerhalb der vergangenen zehn Jahre insgesamt 20 neue Tochtergesellschaften gegründet hat. Dazu zählen sowohl Start-ups als auch Unternehmenskäufe.

Die konsequente Internationalisierung steht in direktem Zusammenhang mit dem Umsatzzuwachs der vergangenen 20 Jahre: Im Jahr 1990 lag der Umsatz bei 150 Milliarden italienischen Lire, 2001 hatte er einen Gesamtwert von 725 Millionen Euro erreicht, wovon alleine 57 % im Ausland erzielt wurden. Seit 2006 hat sich die Zahl der Produktlinien von 9 auf 16 erhöht. Und die Gesamtzahl

➤ **MAPEI ist es gelungen, sich anzupassen: In Italien, wo sich der Markt halbiert hat, konnte das Unternehmen seine Stellung im Markt halten und im Rest der Welt um 62 bis 82 % wachsen**

➤ **F&E: der Schlüssel zu Wachstum**

» Transparentes Wachstum ohne Abkürzungen auf Grundlage eines tragfähigen Internationalisierungs-prozesses

der Mitarbeiter — in den 1990er Jahren waren es knapp über 500, 2006 bereits 4.800 — liegt heute bei fast 10.000, wovon 12 % in der Forschung und Entwicklung tätig sind.

Hinter diesem rasanten Wachstum stehen große Erfolgsgeschichten in verschiedenen Regionen der Welt wie etwa Nordamerika, Großbritannien, Polen, Nordeuropa und dem asiatischen Raum.

Wachstum war schon immer mein wichtigstes Ziel: Gesundes, ausgewogenes und stabiles Wachstum, das den Grundstein für weiteren Fortschritt legt, um weiterhin transparent und stetig zu wachsen, ohne dabei Abkürzungen zu nehmen: Das ist heute wie damals ein wichtiges Kernelement unseres Unternehmensleitbilds.

Wachstum im Einklang mit sorgfältig gewählten Zielen, ausgerichtet auf Nachhaltigkeit und die Schaffung immer leistungsfähigerer Produkte. Nachhaltigkeit und Umweltschutz — das sind zwei Ziele, die für MAPEI in allen Belangen von zentraler Bedeutung sind. Denn wir dürfen nicht vergessen: Die Produkte eines nicht nachhaltig agierenden Unternehmens können niemals nachhaltig sein. Außerdem bedeutet „nachhaltiges“ Bauen, sparsam mit natürlichen Ressourcen, Wasser, Energie und nicht nachwachsenden Rohstoffen umzugehen sowie gleichzeitig Emissionen, Abwasser und Abfälle zu reduzieren.

Doch auch die große soziale Verantwortung, die MAPEI übernimmt, möchte ich hervorheben. Sie zeichnet für mich das Unternehmen besonders aus und zeigt, dass sich Wettbewerbsfähigkeit und sozial verantwortungsvolles Handeln keineswegs ausschließen: keine negativen Bilanzergebnisse oder Umsatzeinbrüche, keine betriebsbedingten Kündigungen von Mitarbeitern, keine Stellenstreichungen, um Personal einzusparen. Stattdessen: Finanzielle Förderung von sportlichen Aktivitäten sowie Kunst- und Universitätsprojekten.

Wir verfolgen eine ganzheitliche Vision, in deren Mittelpunkt die Menschen, aus denen sich die Welt von MAPEI zusammensetzt, und unser Vertrauen in ihre Fähigkeiten stehen. Unsere ausgezeichneten Ergebnisse konnten wir nur mithilfe unseres fantastischen, heute fast 10.000 Mitarbeiter starken Teams erreichen, dem ich anlässlich unseres 80. Jubiläums meinen aufrichtigen Dank aussprechen möchte.

Dank ihres unablässigen Einsatzes können wir unseren Weg der Kreativität und Innovation erfolgreich weiter beschreiten.

Denn neue Ideen stoßen innovative Prozesse an, die wiederum weitere neue Ideen hervorbringen. Diese positive Dynamik kann nur aufrechterhalten werden mithilfe besonderer Menschen, denen ein Umfeld geboten wird, das Kreativität fördert, in dem klare Ziele gesetzt werden und in dem ein aufrichtiger Wille zur Verbesserung besteht. Transparenz und Effizienz mit dem Ziel, Innovationen zu fördern und Höchstleistungen zu garantieren: Dies sind grundlegende Werte von MAPEI, hinter denen ein fantastisches Team steht, das noch viele Jahre weiter wachsen wird. Denn, wie Papst Johannes Paul II. einst sagte —und um diesem Jubiläum in MAPEIs Geschichte noch mehr Bedeutung zu verleihen — „die Zukunft beginnt heute, nicht morgen.“

» Nachhaltigkeit und Umweltschutz: 2 wichtige Ziele

» Ein fantastisches, heute fast 10.000 Köpfe starkes Team

» Neue Ideen stoßen innovative Prozesse an, die wiederum weitere neue Ideen hervorbringen

80
years
1937-2017



Happy
Birthday

MAPEI: SEIT 80 JAHREN BAUEN WIR DIE ZUKUNFT

MAPEI feiert 2017 seinen 80. Geburtstag.

Eine Erfolgsgeschichte, die seit 80 Jahren anhält und noch lange nicht abgeschlossen ist: Die Geschichte eines Unternehmens, das 1937 in einem Vorort von Mailand seinen Ursprung hat und das heute weltweit tätig ist. Ein Unternehmen, das mittlerweile führend auf dem Gebiet von Bauprodukten ist. Vom Start weg bis heute setzt sich das Unternehmen für kleine wie große Bau- und Sanierungsprojekte sowie für den Erhalt von Bauwerken ein, die für das kulturelle Erbe Italiens und der Welt von großer Bedeutung sind. Ganz gleich, ob es sich um hochmoderne Architekturkomplexe, Projekte mit höchstem technischen Anspruch, öffentliche Großaufträge, Sportstätten, prestigeträchtige Museen, die Sanierung historischer Bauwerke, die öffentliche Infrastruktur oder das private Zuhause geht – damit diese Bauprojekte den höchsten Anforderungen genügen können, setzen wir auf eine ganz klare Unternehmensphilosophie: Spezialisierung auf das Baugewerbe, Internationalisierung und konsequentes Engagement für Forschung und Entwicklung. Dadurch können wir unseren Kunden Leistungen anbieten, die optimal auf deren individuelle Bedürfnisse abgestimmt sind: Bei MAPEI sehen wir unsere Kunden als unsere Partner. Dazu kommt ein Teamgeist und Sportsgeist, der bei MAPEI mit Entschlossenheit und großem Erfolg umgesetzt wird. Eine Schlüsselrolle hat bei MAPEI das Engagement in Forschung und Entwicklung. Es ist unser Ziel, sichere und innovative Lösungen zu entwickeln, die eine Verbesserung der Arbeits- und Lebensqualität auf allen Baustellen und bei allen Bauprojekten – selbst den komplexesten und anspruchsvollsten – bedeuten. Innovation wird bei MAPEI zur Norm erhoben – in allen MAPEI-Produktionsstätten, die Lösungen für hochdynamische Märkte entwickeln. Überall werden neueste Produktionstechniken eingesetzt, um den Anforderungen der sich rasant verändernden Baubranche zu jeder Zeit entsprechen zu können. Gleichzeitig werden die Qualität sämtlicher Komponenten von den Rohstoffen bis hin zur Verpackung kontinuierlich überwacht und geprüft.

ITALIEN JUBILÄUMSSPEZIAL

**70 WERKE UND
81 TOCHTERGESELLSCHAFTEN
IN 32 LÄNDERN
AUF 5 KONTINENTEN
2,3 MILLIARDEN EURO
GESAMTUMSATZ
MEHR ALS 1.600 PRODUKTE
FÜR DAS BAUGEWERBE**

Einer der innovativsten Produkte der Baubranche werden in den 70 MAPEI-Werken in 32 Ländern auf fünf Kontinenten hergestellt. Mit mehr als 1.600 Produkten (Klebstoffe, Dichtstoffe, Mörtel, Zusatzmittel, Latex-Produkte, Farben und Lacke) bieten wir das umfassendste Produktsortiment der Welt. Die Vielzahl an hochwertigen chemischen Produkten erfüllen die Anforderungen von mehr als 65.000 Direktkunden weltweit. Die große Produktpalette ermöglicht MAPEI aktiv zur Verbesserung der technischen Eigenschaften von Gebäuden beizutragen, ganz gleich, ob es sich dabei um die Erdbebensicherheit oder die Gestaltung gesunder Wohn- und Arbeitsräume handelt. Gleichzeitig prägt der Nachhaltigkeitsansatz, den MAPEI zum Schutz der Umwelt überall auf der Welt konsequent umsetzt, jede Phase im Produktlebenszyklus – von der Entwicklung im Labor und der Herstellung über die Verpackungsent-sorgung und den Kundenservice bis hin zur Gestaltung komfortabler Wohnumgebungen. MAPEIs Produkte sowie umweltbezogene Qualitäts- und Sicherheitsmanagementsysteme erfüllen die Anforderungen der strengsten Zertifizierungsinstitute im Bereich Umwelt und Nachhaltigkeit.

Als führendes Unternehmen nimmt MAPEI diese große Herausforderung unserer Zeit an und verpflichtet sich freiwillig zu einem



ROBBIANO DI MEDIGLIA (ITALIEN)



DEERFIELD BEACH (FLORIDA, USA)

	1937 - 1976	1977 - 1986	1987 - 1996	
Mitarbeiter	3		620	1293
Mio. € Gesamtumsatz	0		124.1	325.7
Produktionslinien	<p>SCHÜTZENDE UND DEKORATIVE WANDANSTRICHE</p> <p>PRODUKTE FÜR ELASTISCHE UND TEXTILE BODEN- UND WAND-BELÄGE</p>	<p>PRODUKTE ZUR UNTERGRUNDVORBEREITUNG</p> <p>PRODUKTE FÜR KERAMIK- UND NATURSTEIN</p> <p>ELASTISCHE DICHTSTOFFE UND KLEBER</p>	<p>PRODUKTE FÜR HOLZBÖDEN</p>	<p>BAUSTOFFE</p> <p>ABDICHTUNGSPRODUKTE</p> <p>PRODUKTE ZUR REPARATUR VON MAUERWERK</p>

ethischen, transparenten und verantwortungsbewussten Handeln, das weit über die Vorgaben hinausgeht. Unterstützt wird das Unternehmen dabei von anerkannten Labors in Italien und auf der ganzen Welt. MAPEI setzt seinen Wachstumstrend fort und kann sich dabei auf sein Wissen und seine Beziehungen innerhalb und außerhalb der Branche verlassen. In einem weltweit gültigen Ethikkodex hat MAPEI seine eigenen Verpflichtungen klar definiert. Denn MAPEI ist überzeugt, dass faires und transparentes Handeln keine leeren Worten sein dürfen. Giorgio Squinzi drückt es so aus: „Unsere Unternehmensphilosophie ist keine Modeerscheinung. Sie beruht vielmehr auf grundlegenden Prinzipien, die eine dauerhafte Gültigkeit haben. Sie bilden die Grundpfeiler, auf denen MAPEI vor nunmehr 80 Jahren errichtet wurde. Diese Grundpfeiler geben uns die nötige Sicherheit, um zuversichtlich in die Zukunft blicken zu können. Kreativität, Unabhängigkeit und die Fähigkeit, Fleiß mit hoher Kompetenz zu verbinden — dafür steht MAPEI. Und das ist es auch, was die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von MAPEI auszeichnet. Indem sich Intelligenz und Technik, Kreativität und Innovation, Fleiß und Teamwork harmonisch miteinander verbinden, schaffen wir die Basis, um die Zukunft aktiv gestalten zu können.“



9.000 MITARBEITER, DAVON MEHR ALS 1.000 IN UNSEREN 18 ZENTREN FÜR F&E



DELTA, BRITISH COLUMBIA (KANADA)

NILAI (MALAYSIA)

1997 - 2006		2007 - 2016		2017
1350	4800	5900	9000	
386.3	1428	1584	2300	
BETONZUSATZMITTEL	PRODUKTE ZUR STRUKTURELLEN VERSTÄRKUNG	PRODUKTE FÜR SPORTSTÄTTEN		
PRODUKTE FÜR DEN TIEFBAU	PRODUKTE ZUR WÄRMEDÄMMUNG	PRODUKTE FÜR RADRENNBAHNEN		
MAHLHILFSMITTEL FÜR ZEMENT	PRODUKTE ZUR SCHALLDÄMMUNG	PRODUKTE FÜR DEN SCHIFFBAU		
PRODUKTE FÜR ZEMENT- UND HARZGEBUNDENE BÖDEN	PRODUKTE ZUR STRASSENINSTANDHALTUNG			



MAPEI IN DEUTSCHLAND – KONTINUIERLICHER AUSBAU DER AKTIVITÄTEN



80 Jahre, in denen MAPEI sich über die Grenzen Italiens hinaus weltweit einen Namen als führendes bauchemisches Unternehmen gemacht hat, sind ein besonderer Grund aus Deutschland zu gratulieren. Es ist viel passiert, seit Rodolfo Squinzi, neuntes von elf Kindern, im Februar 1937 am Stadtrand von Mailand die Idee einer Firma zur Herstellung farbiger Putze und Materialien für die Innenverkleidung von Wohngebäuden, Krankenhäusern und Flughäfen umsetzte. Nach dem zweiten Welt-

krieg konzentrierte sich MAPEI auf Klebstoffe für das Bauwesen, besonders auf Fliesenklebstoffe. Später sorgte Rodolfo Squinzi gemeinsam mit seinem Sohn Giorgio, einem promovierten Chemiker, für die kontinuierliche Verbesserung der Produkte. In Deutschland ging man vor rund 25 Jahren an den Start und hat auch hier die Aktivitäten kontinuierlich ausgebaut: Das Portfolio reicht von bedeutenden Infrastrukturprojekten bis zum privaten Wohnungsbau, vom Boden bis zum Dach, vom Schwimmbad-



bis zum Tunnelbau, beim Neubau wie bei der Instandsetzung und Renovierung.

Und unter der Führung von Dr. Giorgio Squinzi, CEO der MAPEI-Gruppe, entwickelte sich MAPEI zu einem weltweit führenden bauchemischen Unternehmen. Investitionen in Forschung und Entwicklung waren und sind auch heute noch ein wesentlicher Baustein der MAPEI-Wachstumsstrategie. Mit der Gründung einer Niederlassung in Kanada nahm 1978 die Internationalisierung des Unternehmens ihren Anfang. Die Expansion auf allen fünf Kontinenten wurde in den Folgejahren weitergeführt und durch die Gründung von Produktionsstätten an strategisch gelegenen Orten des Weltmarktes konkretisiert.

70 Werke auf fünf Kontinenten

Heute ist die MAPEI-Gruppe – nach wie vor ein familiengeführtes Unternehmen – mit 70 Werken und einem Jahresumsatz von rund 2,3 Milliarden Euro in 32 Ländern aktiv. In Deutschland sind bei der MAPEI GmbH mittlerweile ca. 250 Mitarbeiter, davon über 90 im Außendienst und in der Anwendungstechnik vor Ort, tätig. Zum 1. September 2016 wurde die Deutschland-Zentrale von Erlenbach nach Großostheim verlegt und bei dieser Gelegenheit entsprechend

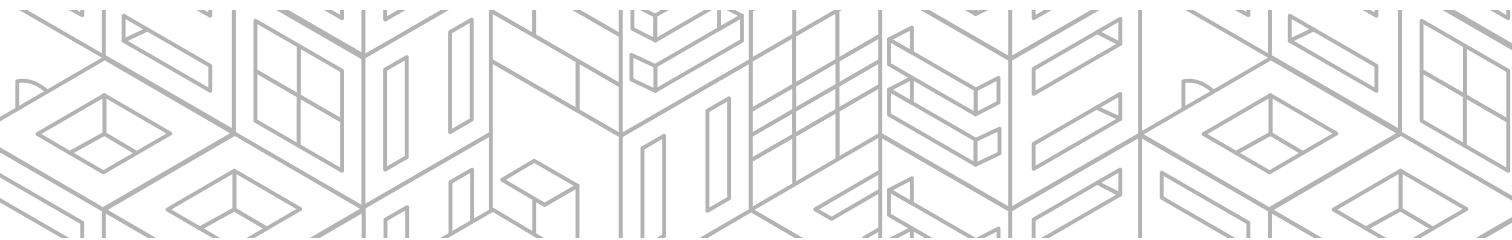
vergrößert. Am neuen Standort befinden sich die Abteilungen Marketing, Personal, Buchhaltung, Verkaufsinendienst, Vertriebsleitung, IT sowie die Geschäftsführung. Dazu gehören eine Produktionsstätte in Weferlingen (Sachsen-Anhalt), die Anwendungstechnik in Bottrop und ein Schulungszentrum in Kleinwallstadt. Ein Prinzip der Konzern-Strategie ist, dass die Ländergesellschaften optimal und rasch auf Kundenwünsche und Anforderungen aus den jeweiligen Märkten reagieren können. Im großen Stil geforscht und entwickelt wird zudem am Hauptsitz in Mailand.

Positive Entwicklung im deutschen Markt

Deutschland zählt für MAPEI zu den wichtigsten europäischen Märkten. Es ist eines der Länder, in dem in den letzten Jahren eine positive wirtschaftliche Entwicklung stattgefunden hat und das Unternehmen in den Bereichen Fliesen- und Natursteinverlegung, Baustoffe, Fußbodentechnik und Parkett, Liquid Admixtures (Betonzusatzmittel, Produkte für den Tunnelbau, Mahlhilfen) sowie Roofing (PVC- und TPO-Dachabdichtungsbahnen) aktiv am Markt ist. Jedes der Geschäftsfelder stellt einen eigenen Schwerpunkt dar. „So breit aufgestellt zu sein, bietet uns ein umfassendes Entwicklungspo-

tenzial und macht MAPEI zugleich weniger anfällig für Krisen“, erläutert Deutschland-Geschäftsführer Dr. Uwe Gruber. „Je nach konjunktureller Lage können sich einzelne Bereiche so teilweise gegenseitig kompensieren und gleichzeitig stößt man in immer neue Bereiche vor“, so Dr. Gruber. In Deutschland ist das Unternehmen jüngst mit zwei Systemen – Kunstharzbodenbeschichtungen (MAPEFLOOR, MAPECOAT) und zementäre Bodenbeschichtungen (ULTRATOP, MAPEFLOOR FINISH) – in den Sektor Industriefußböden eingestiegen. Ebenfalls noch recht „jung“ im deutschen Portfolio sind Systeme von Sportböden und die Roofing-Sparte. International an Bedeutung gewinnt MAPEI zunehmend im Geschäft des Tunnelbaus mit seinem „Underground Technology Team“, kurz UTT. Eine brandaktuelle, internationale Referenz aus diesem Geschäftsfeld wird in der vorliegenden Realtà mit dem Sankt Gotthardt Tunnel vorgestellt.

„Die Marke MAPEI deckt nahezu alle Anforderungen im Baugeschehen ab“, fasst Dr. Gruber mit Blick auf die verschiedenen Geschäftsfelder zusammen. Profis in allen Segmenten ein innovatives Sortiment mit konsequent aufeinander aufbauenden Produkten und damit ein perfekt harmonisierendes



System aus qualitativ hochwertigen, emissionsarmen und zertifizierten Materialien bieten zu können, ist für den Deutschland Geschäftsführer die konsequente Antwort auf die veränderte Marktstruktur, in der sich die Kunden im Handel und Handwerk immer breiter aufstellen. Gleichzeitig steigt auch in Deutschland die Nachfrage nach Komplettlösungen, die im System zuverlässig funktionieren und die Zahl der Ansprechpartner reduzieren: „Unseren Kunden Einzelbausteine zu bieten, die ihnen im System zu einer größeren Wettbewerbsfähigkeit verhelfen, wird auch 2017 für MAPEI eine der wichtigen Herausforderungen sein“, erklärt Dr. Gruber zu der Idee, die hinter „Vorsprung mit System“ steht.

Nahe am Markt und am Kunden

Mit möglichst schlanken Unternehmensstrukturen und geringen Overhead-Kosten setzt man darauf, weiterhin Wachstum zu generieren und dynamisch auf die Herausforderungen am Markt handeln zu können. Ein weiterer strategischer Baustein ist, das Engagement bei den Kunden vor Ort zu verstärken und somit ganz nahe am Markt zu sein. Das familiengeführte Unternehmen mit kurzen Wegen sowohl auf Konzernebene wie auch auf Ebene der deutschen und anderen Länder-

unternehmungen begünstigen für Dr. Gruber diese Strategie. So konzentriert sich MAPEI auch in Deutschland darauf, seine Marktanteile und Marktdurchdringung über den fundierten technischen Support einer hochqualifizierten Anwendungstechnik, durchgängige Schulungsprogramme für Architekten, Bauingenieure, Handel und Handwerker sowie Kompetenz im Verkauf und eine konsequente Marktbearbeitung durch die MAPEI-Gebietsleiter sicherzustellen und auszubauen. Eigens für die Zielgruppe Profihandwerk wurde 2016 in Deutschland die MAPEI Wissenswerkstatt ins Leben gerufen. Gegliedert nach den Bereichen Fliesen- und Natursteinverlegung, Fußbodentechnik und Parkett, Betonzusatzmittel und Industriefußböden bietet sie zielgruppenadäquat ein umfangreiches Seminarprogramm, das nicht nur fundiertes Wissen zu den MAPEI-Produkten und ihrer Anwendung beinhaltet, sondern auch branchenspezifische sowie aktuellen technischen Themen und Lösungen behandelt. Außerdem kümmert sich MAPEI um den Nachwuchs und beteiligt sich an Schulungen von Meistern und Ausbildungsberufen.

Mit „Green Innovation“ hat das Unternehmen vor rund neun Jahren

eine weltweite Initiative für nachhaltiges Bauen gestartet. Mehr als 150 MAPEI-Produkte verfügen mittlerweile über EC1-Lizenzen und entsprechen dem internationalen Bewertungssystem LEED. Sie sind durch einen grünen Baum, dem Symbol der „Green Innovation“ von MAPEI, gekennzeichnet. Eine Vielzahl der Produkte ist zudem mit dem „Blauen Engel“ ausgezeichnet, einem international anerkannten „Ecolabel made in Germany“ mit hohem Bekanntheitsgrad.

Grundsätzlich bleibt die Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte mit nachvollziehbaren Anwendungsvorteilen für MAPEI eine beständige Notwendigkeit für das Gelingen seines weiteren Wachstums – auch in besetzten Märkten. Gelegenheiten, sich von der differenzierten strategischen Ausrichtung im europäischen Baugeschehen mit innovativen Systemprodukten zu überzeugen, stellen die MAPEI-Messeauftritte auf der Domotex (14. bis 17. Januar 2017) in Hannover und auf der BAU (16. bis 21. Januar 2017) dar. Dort präsentiert sich das weltweit führende bauchemische Unternehmen mit seiner „Kompetenz am Bau“.

Bilder: MAPEI GmbH





Bild: Jörg Carstensen (BMAS)

Ministerialdirektorin Maria Britta Loskamp, Abteilungsleiterin im Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS), überreicht beim 11. Gefahrstoffschutzpreis der MAPEI GmbH den Preis in der Kategorie „Staubarme Materialien verwenden“ (von links:) Günther Hermann (MAPEI), Maria Britta Loskamp (BMAS), Alfred Loleit (INOTEC GmbH)

AUSGEZEICHNET: DAS CONTAINER-SYSTEM MAPEBOX



Die MAPEI GmbH überzeugt beim 11. Gefahrstoffschutzpreis in der Kategorie „Staubarme Materialien verwenden“

Die MAPEI GmbH wurde beim 11. Gefahrstoffschutzpreis zur Vermeidung von Staub am Arbeitsplatz ausgezeichnet. In der Kategorie „Staubarme Materialien verwenden“ überzeugte das innovative Container-System „MAPEBox“ als wirkungsvoll sichere und effiziente Lösung zur Vermeidung von Staub am Arbeitsplatz.

Sichere und gesunde Arbeitsbedingungen stehen für sozialen Fortschritt und eine wettbewerbsfähige Wirtschaft. Doch „wo gehobelt wird, da fallen Späne“: Jeder kennt diesen Satz in Bezug auf die Arbeitswelt. Und tatsächlich wird an vielen Arbeitsplätzen Staub freigesetzt, der die Ursache für viele Berufskrankheiten ist. Das betrifft auch die Bauwirtschaft mit mehr als 2,4 Millionen Beschäftigten in Deutschland. Weil Staubvermeidung

so wichtig für den Arbeitsschutz ist, hat das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) beim Deutschen Gefahrstoffschutzpreis 2016 Staub zum Thema gemacht. In drei Kategorien wurden Lösungen zur Vermeidung am Arbeitsplatz ausgezeichnet. In der Kategorie „Staubarme Materialien verwenden“ überzeugte die MAPEI GmbH mit ihrer innovativen One-Way-Container-Lösung „MAPEBox“: Staubfrei und sicher, rücken- und kräfteschonend, ökonomisch und ökologisch trägt sie dazu bei, die Gesundheit der Verarbeiter auf der Baustelle zu stärken. Außerdem hat sie wirtschaftliche, qualitative und ökologische Vorteile. Das Anmischen und die Förderung erfolgen bei der MAPEBox durch ergänzende Maschinenteknik der Firma INOTEC. Das spätere Auftragen der Spachtelmasse kann im Stehen mit dem Stiftrakel durchgeführt werden. Die Entsorgung der MAPEBox erfolgt ähnlich wie Papier und ist an keine Auflagen gebunden.

Der Preis wurde den Preisträgern von Ministerialdirektorin Maria Britta

Loskamp, Abteilungsleiterin im Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS), im Rahmen einer Veranstaltung zur Unterzeichnung einer gemeinsamen Erklärung des Aktionsprogramms Staub am 25. Oktober 2016 im Steinsaal des BMAS in Berlin überreicht.



Bilder: MAPEI GmbH



MAPEI BRANCHEN-PRIMUS BEI DER BTH-GROSSHANDELSUMFRAGE 2016

DANKE, DASS SIE FÜR UNS GEVOTET HABEN!

MAPEI hat 2016 einen ersten Platz bei der Exklusiv-Umfrage der Fachzeitschrift BTH Heimtex zur Qualität der Anbieter von Verlegewerkstoffen im deutschen Großhandel errungen: Gesamtnote 1,9 sowie erste Plätze in sieben von 13 Kategorien – die Kunden haben MAPEI „sehr gut“ bewertet!

MAPEI steht an der Spitze der Großhandelsumfrage Verlegewerkstoffe von BTH Heimtex. Mit der Gesamtnote 1,9 haben die Kunden die Mannschaft der Fußbodentechnik zu einem der besten Lieferanten für Verlegewerkstoffe des deutschen Großhandels gewählt. In sieben von 13 Kategorien belegte MAPEI sogar einen stolzen ersten Platz. Darunter sind so wichtige Kriterien wie Außendienst, Lieferzuverlässigkeit, Reklamationsbearbeitung, Preis-Leistungs-Verhältnis, Produktinnovation, Vertriebspolitik und Zukunftsperspektiven. Besonderes Lob gab es

von den Marktpartnern in den zusammenfassenden Kategorien für den guten persönlichen Kontakt (Mensch), die Servicequalität, das Produkt, sowie die Leistungen des Managements. Und bei den bewerteten Einzelkriterien Innendienst, Markenstärke und Sympathiewert liegt die MAPEI Fußbodentechnik mit respektablen Noten in einem starken Mittelfeld.

„Die Top-Platzierung der Marktpartner ist eine tolle Bestätigung, dass wir auf dem richtigen Weg sind“, freut sich Vertriebsleiter Fußbodentechnik Michael Heim. Auf diesem guten Niveau sieht er noch viel Potenzial für Wachstum und an Möglichkeiten, noch besser zu werden. Aus Sicht der deutschen Grossisten hat MAPEI seine Arbeit in den vergangenen zwei Jahren kontinuierlich verbessert. Aus Platz 8 (2,4) vor zwei Jahren wurde 2015 Platz 4 (2,0). Und jetzt hat MAPEI mit Platz 1 die Spitze erklommen.

Die Exklusiv-Umfrage der Fachzeitschrift BTH Heimtex zur Qualität der Anbieter von Verlegewerkstoffen im deutschen Großhandel wurde im März/April 2016 schriftlich durchgeführt. Großhändler und Einkaufskooperationen bewerten dabei ihre Lieferanten in insgesamt 13 Kategorien mit Schulnoten zwischen 1 (sehr gut) und 5 (mangelhaft). Darunter werden objektiv messbare Leistungen wie die Lieferschnelligkeit genauso abgefragt, wie subjektiv empfundene Kriterien, beispielweise Sympathiewert und Zukunftsperspektiven. Anschließend werden sämtliche Noten pro Kriterium zusammengezählt und durch die Anzahl der Bewertungen geteilt. Aus den errechneten Durchschnittsnoten werden die einzelnen Rankings gebildet. Heraus gekommen ist dabei für MAPEI die Durchschnittsnote 1,9 und ein erster Platz!

BESUCHEN SIE UNS AUF DER DOMOTEX HANNOVER

(14. bis 17. Januar 2017), Halle 7, Stand A30

UND AUF DER BAU MÜNCHEN

(16. bis 21. Januar 2017), Halle B6, Stand 502!

MAPEI – KOMPETENZ AM BAU

Die MAPEI GmbH wird sich 2017 auf den beiden Branchen-Weltleitmessen DOMOTEX in Hannover (14. bis 17. Januar) und BAU in München (16. bis 21. Januar) unter dem Motto „Kompetenz am Bau“ präsentieren.



BAU 2017



KEINE GNADE FÜR DIE WADE

Mountainbiken mit Weltmeister Erik Lesser im Thüringer Wald

Es war einmal mehr ein sportliches Erlebnis der ganz besonderen Art: Der MAPEI DAY 2016. Dafür sorgte nicht zuletzt Erik Lesser, zweifacher Weltmeister im Biathlon, der die Teilnehmer im vergangenen Juni auf eine zwar anstrengende, aber dennoch besonders reizvolle Mountainbiketour durch den Thüringer Wald mitnahm.

Oberhof gilt als das deutsche Winter-sportzentrum. Besonders populär sind hier die Sportarten Biathlon, Rennrodeln bzw. Bobsport, Skilanglauf sowie die Nordische Kombination. Aber auch im Sommer hat der 800 m hoch gelegene Ferienort im Thüringer Wald viel zu bieten – vor allem den sportlich ambitionierten Radfahrern. Und ambitioniert waren sie alle: die insgesamt 24 Teilnehmer am MAPEI DAY 2016. Sie erwartete mit der vom zweifachen

Biathlon Weltmeister Erik Lesser geführten Mountainbiketour durch den Thüringer Wald eine sportliche Herausforderung der ganz besonderen Art.

Ging es am ersten Tag beim „Einrollen“ mit den selbst mitgebrachten Mountainbikes sowie der „Mannschaftsbesprechung“ mit Tourenplan und anschließenden gemeinsamen Abendessen noch ganz entspannt zu, so ändert sich dies am zweiten Tag komplett. Denn jetzt hieß es „Keine Gnade für die Wade!“ Nach der Begrüßung und dem Tourstart mit Erik Lesser ging es gleich auf eine erste Teilstrecke, die es in sich hatte: Oberhof, Bobbahn Uphill, DKB-Skiarena, Biathlonstadion, Zella-Mehlis Downhill und „Lesser Mountain“ – so lauteten die Stationen, die den Bikern jede Menge Spaß und Abwechslung boten. Danach war eine Sportlerpause in der „Neuen Gehlberg Hütte“ besonders willkommen. Zumal es auf der zweiten Teilstrecke gleich „knackig“ weiterging. Ziel war der

Große Beerberg, ein Überbleibsel eines vor über 250 Millionen Jahren aktiven Vulkans und mit fast 1.000 Meter die höchste Erhebung des Thüringer Waldes – eine Herausforderung für jeden Mountainbiker.

Insgesamt hatten die Teilnehmer eine Distanz von 43 km geschafft und dabei 1.250 (!) Höhenmeter überwunden. Am Ende des Tages war man sich daher einig: Ob knackiger Trail oder erholsamer Waldweg, ob harter Anstieg oder endlose Abfahrt, ob knifflige Felsstufen oder brutale Wurzelpassage – die diesjährige Mountainbiketour hatte für Jeden etwas zu bieten. Nach solch sportlicher Leistung hatten sich die Teilnehmer das abschließende gemütliche Grillen mehr als verdient. Gemeinsam mit Gästen und Erik Lesser, der eine Nachbesprechung der Tour vornahm, klang so der diesjährigen MAPEI DAY in harmonischer Atmosphäre aus. Und alle waren sich einig: Beim MAPEI DAY 2017 ist man wieder dabei!

Bilder: MAPEI GmbH

MAPEI DAY



Bild links oben: 24 Teilnehmer am MAPEI DAY 2016 nahmen die Herausforderung an und machten sich auf die Mountainbiketour durch den Thüringer Wald.

Bild rechts oben: Trotz aller Anstrengung präsentierten sich die Mountainbiker stets in bester Laune.

Bild rechts mittig: Es ist geschafft: Der Große Beerberg, mit fast 1.000 Meter die höchste Erhebung des Thüringer Waldes, ist bezwungen.

Bild unten rechts: Er führte die Tour: Der zweifache Biathlon Weltmeister Erik Lesser.





MAPEI-NATURSTEINKONFERENZ 2016:

ERFOLGREICHE GRENZÜBERGREIFENDE FACHGESPRÄCHE

In Konstanz informierten und diskutierten Experten zum Thema „Natursteinbeläge in Wellnessanlagen und Schwimmbecken“

Im Steigenberger Inselhotel in Konstanz trafen sich Ende April Fachleute aus allen drei Bodensee-Anliegerstaaten zum Expertenseminar „Naturwerksteinbeläge in Wellnessanlagen und Schwimmbecken fachgerecht planen und ausführen“. Zu dem internationalen Symposium eingeladen hatten die MAPEI GmbH Deutschland und die MAPEI Suisse SA gemeinsam mit dem Fachverband Fliesen und Naturstein, dem Deutschen Naturwerkstein-Verband, dem Bundesverband des Deutschen Steinmetz- und Holzbildhauerhandwerks sowie dem Fachmagazin Naturstein. Naturstein liegt im Trend, auch in Wellnessanlagen und Schwimmbädern. Dank seiner großen Vielfalt erlaubt der Natur-

stein gerade in diesen Bereichen eine individuelle und edle Gestaltung. Allerdings ist Naturstein im Gegensatz zur üblicherweise verwendeten Keramik ein Material, das – je nach Gesteinstyp – sehr unterschiedliche Eigenschaften aufweisen kann. Daher ist nicht jeder Naturstein für einen Einsatz in diesen Bereichen geeignet. Zur Vermeidung von Mängeln und Risiken ist es für Planer und Ausführende daher sehr wichtig, in Bezug auf Regelwerke und Produktanwendung auf dem neuesten Kenntnisstand zu sein; denn unter Mängeln in der Ausführung und der Optik leidet nicht nur der Belag, sondern auch das Image des Natursteins. Deshalb nutzten über 200 Fachleute die MAPEI-Natursteinkonferenz 2016 zur Weiterbildung zum Thema „Natursteinbeläge in Wellnessanlagen und Schwimmbecken fachgerecht planen und ausführen“.

Fachvorträge vermitteln „Sicherheit durch Kompetenz“

Gemäß ihrem Leitsatz „Sicherheit durch Kompetenz“ boten die MAPEI Deutschland GmbH und die MAPEI Suisse SA in Konstanz ein sehr informatives Fachprogramm. Nach der Begrüßung durch MAPEI-Geschäftsführer Dr. Uwe Gruber und einer Einführung durch Dipl.-Ing. Walter Mauer stellte im Vortragsteil der eintägigen Veranstaltung Dipl.-Geologe Dr. Philip Rück vom Büro „Materialtechnik am Bau“, Schinznach/CH die Ergebnisse seiner Langzeituntersuchung zur Eignung von Natursteinen für den Einsatz im Wellness- und Schwimmbadbau vor. Anschließend informierte die Architektin und Sachverständige für Schäden an Gebäuden und Schwimmbadbau Dipl.-Ing. Marion Schmidt nicht nur über die Ursachen für mikrobi-

NATURSTEIN-KONFERENZ 2016

Konstanz am Bodensee



Steinproduzenten und der Natursteinfachhandel präsentieren Natursteine zur Anwendung im Wellnessbereich.

ellen Bewuchs, sondern auch über Maßnahmen, um diesen zu verhindern. Die neuen Regelwerke DIN 18534 (Abdichtung von Innenräumen) und DIN 18535 (Abdichtung von Behältern und Becken) stellten Dipl.-Ing. Marcus Winkler, Leiter der MAPEI-Anwendungstechnik, und sein Kollege Dipl.-Ing. Burkhard Prechel vor.

Parallel zu den Fachvorträgen präsentierten Steinproduzenten und der Natursteinfachhandel Natursteine, die sich speziell für die Anwendung in Wellnessbereichen eignen. Mit Exponaten vertreten waren die Firmen Bagnara, Basaltite, Bärlocher, Santafiora, Kusser Granitwerke, J. & A. Kuster Steinbrüche, Grünig Natursteine (mit der Firma Ströhmann), Lauster Steinbau, der Großhändler Rossittis sowie der Systemböden-Spezialist Lindner mit dem Produkt Floor and more hydro.

Lebhafte Podiumsdiskussion

Zum Abschluss der Veranstaltung im ehemaligen, direkt am Ufer des Bodensees gelegenen Kloster gab es eine von Naturstein-Chefredakteurin Bärbel Holländer moderierte Podiumsdiskussion,



Lebhafte Podiumsdiskussionen moderiert von Naturstein-Chefredakteurin Bärbel Holländer.

an der sich neben den Referenten folgende Experten beteiligten: DNV-GF Dipl.-Ing. (FH) Reiner Krug, Sachverständiger Michael Cramer, Dipl.-Geologe Dennis La Bouchardiere von Rock and Mineral Consulting, BIV-Vorstandsmitglied Holger Kopp, Fachverband Fliesen Naturstein, (FFN)-GF Dipl.-Wirtschaftsingenieur Rudolf Voos und MAPEI-Mitarbeiter Dipl.-Ing. Walter Mauer, Initiator der MAPEI-Seminare. Dabei wurde nicht nur auf dem Podium, sondern auch unter

den Teilnehmern lebhaft diskutiert. Da auch die Verpflegung im historischen Klosterkreuzgang top war und das tolle Frühlingswetter auch auf der See-Terrasse für beste Stimmung sorgte, lautete am Ende des Tages das Fazit bei allen: Eine Klasse Fortbildung!

Bilder: MAPEI GmbH

CERSAIE

BOLOGNA ■ ITALY



MAPEI AUF DER CERSAIE 2016: IM FOKUS: 50 NEUE FARBTÖNE FÜR DIE MAPEI- FUGENMÖRTEL

Mit der Serie „Coloured Grouts“ präsentierte MAPEI auf der diesjährigen Cersaie in Bologna gleich 50 neue Farbtöne für Fugenmörtel und Dichtstoffe. Diese breit gefächerte und an die aktuellsten Trends angepasste Farbpalette mit dem Namen „Set The Mood“ wird dabei in fünf verschiedene Kollektionen unterteilt: Serene, Traditional, Natural, Romance und Glamour.

Mit mehr als 106.000 Gästen, das sind knapp 5.000 oder 4,7 % mehr als im Jahr 2015, stellte die Cersaie 2016, die vom 26.–30. September in Bologna stattfand, einen neuen Besucherrekord auf und untermauerte damit ihre Stellung als wichtiges Event für den global wachsenden Markt im Bereich Keramikböden, Wandfliesen und Sanitäreinrichtungen. Für MAPEI ist die Messe mittlerweile zu einem bewährten Treffpunkt

für Kunden, Partner und Freunde aus der ganzen Welt geworden.

Transparenz als Leitmotiv

Auf seiner über 800 m² großen Ausstellungsfläche hob MAPEI insbesondere sein „Transparenzkonzept“ hervor, das stets ein charakteristisches Merkmal des Unternehmens in allen Bereichen der Bauindustrie war und ist. So setzt MAPEI z. B. konsequent seinen

eigenen Verhaltenskodex um, übernimmt und respektiert nachhaltige Prinzipien, pflegt den Dialog mit seinen Partnern und entwickelt vor allem zahlreiche Produkte, die von neutralen Institutionen und Stellen zertifiziert wurden. Die Cersaie bot für MAPEI dabei die Gelegenheit, seine Umweltproduktdeklarationen (engl. Environmental Product Declarations – EPD) vorzustellen. Bei einer EPD handelt es sich um einen umfassenden Bericht nach international anerkannten Normen (z. B. ISO 14025, EN 15804 usw.), in welchem die Umweltauswirkungen eines Produkts über dessen Lebensdauer dokumentiert werden. MAPEI hat sowohl Standard-EPDs mit Gültigkeit für einzelne Produkte einschließlich aller wichtigen Informationen für das untersuchte Produkt, als auch Modell-EPDs, die nach chemischen Zusammensetzungen geordnet sind und alle Produkte innerhalb eines bestimmten Rezeptierungs- und Anwendungsbereichs umfassen.

Die neue Farbpalette „Set the Mood“: Für jede Stimmung und Atmosphäre die richtige Fuge

Im Fokus des diesjährigen Messeauftritts von MAPEI standen mit der Serie „Coloured Grouts“ gleich 50 neue Farbtöne für Fugenmörtel und Dichtstoffe. Diese breit gefächerte und an die aktuellsten Trends angepasste Farbpalette mit dem Namen „Set The Mood“ wird dabei in fünf verschiedene Kollektionen unterteilt: Serene, Traditional, Natural, Romance und Glamour. Das Ziel von MAPEI ist es, die Wahl des richtigen Mörtels entsprechend den Anforderungen jedes einzelnen Projekts und den persönlichen Vorlieben des jeweiligen Kunden zu erleichtern und um – wie der Name sagt – stets die richtige Stimmung und Atmosphäre zu erzeugen. Ein wichtiges Instrument zur Farbauswahl bilden die drei umfangreichen Präsentationsmappen, die auch Materialproben der angebotenen Farben enthalten. Die erste Mappe enthält die Farben, die für die MAPEI-Produkte ULTRACOLOR PLUS, KERAPOXY, KERACOLOR und FLEXCOLOR erhältlich sind, die zweite die Farben für KERAPOXY CQ und die dritte Mappe die Farben für KERAPOXY DESIGN. Sämtliche Farben aller Produkte sind auch auf einer speziellen Farbkarte und in einem eigenen Falblatt enthalten. Die Kollektionen von „Coloured Grouts“ gibt es in verschiedenen Schattierungen von Pastelltönen bis hin zu starken, trendigen Farben. Mit ihnen

lassen sich besonders ästhetische Fugenbilder mit einem außergewöhnlichem und unverwechselbarem Design für ein einzigartiges Ambiente schaffen. Die neuen MAPEI-Fugenfarben stellen so eine perfekte Ergänzung für die modernen Fliesen von heute dar – in Wohnräumen ebenso wie im Gewerbe oder in der Industrie.

Von modernen Hochleistungsklebstoffen bis zu neuen Pflegeprodukten für Holzböden

Neben dem neuen Fugenprogramm präsentierte MAPEI in Bologna seine neuen und besonders einfach anzuwendenden Hochleistungsklebstoffe wie beispielsweise KERAFLEX EASY S1, ein neuer Zementkleber mit sehr geringer Emission von flüchtigen organischen Verbindungen (VOC) für die Verlegung großformatiger Fliesen auf großen Flächen oder KERABOND PLUS, ein Zementkleber mit verlängerter Offenzeit und sehr geringer Emission von flüchtigen organischen Verbindungen. Mit ISOLASTIC gemischt eignet er sich besonders für die Verlegung verschiedenster mittelgroßer Fliesen und feuchtigkeitsempfindlicher Natursteine. Neben diesen Neuheiten demonstrierte MAPEI auf der Messe auch seine schnellen Klebstoffe der Serie S1 GRANIRAPID, KERAQUICK S1 und ULTRALITE S1 QUICK. Sie sind in der Bauindustrie besonders bei Renovierungen geschätzt, denn damit lassen sich Bodenbeläge in nur wenigen Stunden reparieren. Im Mittelpunkt standen außerdem die MAPEI-Klebstoffe der Klasse C2, einer Serie rutschfester, zementärer Hochleistungsklebstoffe mit verlängerter Offenzeit. Dazu zählen u.a. die Neuheiten KERABOND PLUS und ADESILEX P9 für die Verlegung auf bestehenden Böden sowie ADESILEX P10 für Glasmosaiken. Darüber hinaus

präsentierte MAPEI seine leichten ULTRALITE-Klebstoffe, eine Serie einzigartiger, innovativer Produkte mit Hochleistungseigenschaften. Diese Klebstoffe enthalten leichte, natürliche Zuschlagstoffe oder Glasmikrokugeln und sind bis zu 80% ergiebiger als herkömmliche Klebstoffe dieser Klasse.

Ergänzend zu den Klebstoffen verfügt MAPEI über eine breite Palette an Produkten zur Pflege von Holzböden. Dazu wurden dieses Jahr in Bologna eine aktualisierte Serie von vier Produkten sowie ein innovatives Hilfsmittel vorgestellt: ULTRACOAT CLEANER, ein Konzentrat zur Reinigung lackierter oder geölter Holzfußböden, ULTRACOAT REMOVER PLUS, ein Reinigungsmittel zur Entfernung von altem Bohnerwachs sowie hartnäckigem Schmutz und Flecken, ULTRACOAT POLISH ANTI SLIP, das rutschfesten Oberflächenschutz bietet, sowie ULTRACOAT POLISH MATT zur Bildung einer abrieb- und schmutzbeständigen Schutzschicht. Das neue, innovative Hilfsmittel MAPEI SPRAY MOP wurde speziell zur schnellen und effizienten Reinigung im häuslichen Bereich konzipiert. Mit ULTRATOP LOFT hat MAPEI einen Werkstoff entwickelt, der Fußböden und Oberflächen einen besonders natürlichen Effekt verleiht.

Die zahlreichen neuen Produkte und Systeme von MAPEI fanden vor allem bei den internationalen Gästen großen Anklang. Für MAPEI stellte sich die diesjährige Cersaie daher als rundum gelungen dar. Die nächste Cersaie findet dann vom 25.–29. September 2017 wiederum in Bologna statt.

Bilder: MAPEI S.p.A.



FLIESEN SIMMER, ECHTERNACH

GANZ GROSS IN GROSSFORMATEN!

KOMPETENZ UND KUNDENNÄHE ALS ERFOLGSFAKTOREN



Bei dem Großherzogtum Luxemburg – von seinen Bewohnern liebevoll „Ländchen“ genannt – denken die meisten sicherlich zuerst an den Verwaltungssitz der Europäischen Union. Oder als Musikliebhaber vielleicht auch noch an Franz Lehárs Operette „Der Graf von Luxemburg“. Sicher denken aber nur Wenige an zeitgemäße Fliesen und Natursteine, sowie deren fachgerechte Verlegung. Dennoch lohnt sich auch hier ein Blick über die Grenze. So etwa auf den Fachbetrieb Fliesen Simmer in Echternach. Ein – wie das nachfolgende Unternehmensporträt zeigt – echtes Vorzeigeunternehmen der Branche.

Echternach ist die älteste Stadt Luxemburgs und eine Kulturstadt par excellence. Die berühmte Springprozession, die jedes Jahr an Pfingstdienstag stattfindet, hat sogar den Status eines von der UNESCO anerkannten „Kulturerbe der Menschheit“. An all dies hat Ralph Simmer sicherlich weniger gedacht, als er im Jahr 2000 hier sein Fachunternehmen für Fliesen- und Natursteinarbeiten gründete. Aber er hatte Luxemburg und den dortigen Fliesenmarkt bereits vor und während seiner Ausbildung kennengelernt und hier auch seine Meisterprüfung im

Fliesenlegerhandwerk absolviert. Und er sah daher gute Chancen für eine erfolgreiche Unternehmensgründung – und dies im Rückblick auch völlig zu Recht.

In Echternach zeigt man überall „Klare Kante“

Ein Erfolgsfaktor liegt sicherlich darin, dass seine Unternehmensgründung auf einer Firmenphilosophie basiert, die man etwas salopp, aber dennoch überaus zutreffend mit „klare Kante zeigen“ umschreiben kann. Denn mit seinem persönlichen und unternehmerischen Stil möchte er vor allem eines: Kundennähe und Kundenvertrauen schaffen. „Und die erreicht man nur mit einem durchgängigen Konzept und einer klaren Firmenphilosophie“ – so Ralph Simmer.

Klare Kante demonstriert man in Echternach auch mit dem neuen, erst im vergangenen Jahr bezogenen Firmengebäude. Der zweckmäßige, energetisch optimierte und dennoch formschöne Neubau im Echternacher Gewerbegebiet zeigt schon von außen, dass man strukturiert und kundenorientiert denkt. Auch im Innern zeigt man mit der über 300 m² großen Ausstellung Stilsicherheit in jeder Hinsicht. Dies gilt sowohl für die Auswahl der aktuellsten Fliesen- und Natursteinkollektionen, als auch an deren gekonnter Präsentation. So wird für die Kunden

ein Besuch bei Fliesen Simmer nicht nur zu einem informativen Rundgang, sondern auch zu einem sinnlichen Erlebnis. Die Produkte werden größtenteils in attraktiven Wohnwelten und Raumkonzepten präsentiert – bis hin zu einer auch im kleinsten Detail liebevollen Dekoration, bei der man die Handschrift der Hausfrau erkennt. „Es ist wichtig, dass sich unsere Kunden in der Ausstellung wohlfühlen; denn wir verkaufen ja nicht nur Fliesen und Platten, sondern vielmehr Wohngestaltung und Wohngefühl“ – so Silvia Simmer, die sich speziell um die Gestaltung der Verkaufsräume und der Ausstellung kümmert.

Moderne Badgestaltung mit Großformaten als Ausstellungs-Highlight

Im Sortiment hat man in Echternach alles, was heute bei Naturstein und Fliesen angesagt ist – vom Antikmarmor bis zur Zementfliese und vom Glasmosaik bis zur XXL-Platte. Aktuell im Trend – so Ralph Simmer – sind dabei Oberflächen mit einer natürlichen und wohnlichen Anmutung wie etwa Fliesen in Holzoptik, aber auch im Beton- und Zementlook. Ganz besonders angesagt sind natürlich – wie eben bereits erwähnt – alle großen Formate; denn längst haben die XXL-Fliesen, die vor wenigen Jahren noch geheimer „Architekten-Liebling“ im hochwertigen Objektbau waren, ihren Siegeszug in die privaten Wohnräume

angetreten. Kein Wunder; denn Großformate erlauben eine besonders homogene Gestaltung von Wand und Boden und bewirken somit eine großzügige Raum- anmutung. Zu den Highlights in der Aus- stellung von Fliesen Simmer zählen daher die mit Fliesen im Format 3 x 1,50 m gestalteten Komplett-Bäder. Sie überzeugen vor allem die Bauherinnen durch ihren Pflegekomfort. „Man erkennt das an dem Funkeln in den Augen der Frauen, wenn sie im gesamten Bad so gut wie keine Fugen mehr sehen“ — so Silvia Simmer. Individuelle Detailplanungen samt 3D- Darstellung runden hier das Beratungs- angebot für das Badezimmer kunden- freundlich ab.

Hochmotiviertes Team sorgt für perfekte Handwerksleistungen

Ganz entscheidend für die Zufriedenheit der Kunden ist natürlich — neben der Beratung für das im Einzelfall passende Produkt — die fachlich kompetente Verarbeitung. Hierzu verfügt man in Echternach mittlerweile über ein be- achtliches Team an motivierten Mit- arbeitsern. Aktuell sind dies elf Personen in der Verlegung und vier in Verkauf und Verwaltung. Besonderen Wert legt Ralph Simmer bei seinen Mitarbeitern insbe- sondere darauf, dass sie „ihr Hand- werk komplett beherrschen“. Vor allem die Fliesenleger sollten nicht nur das eigentliche Verlegen, sondern auch alle Vorarbeiten wie Estrich erstellen, Spachteln, Verputzen usw. von Grund auf gelernt haben. „Unsere Fliesenleger müssen all das können; denn nicht zuletzt ist dies eine wichtige Voraussetzung für die perfekte Großformatverlegung, der Spezialität des Unternehmens“ und er fügt hinzu „Hier trennt sich die Spreu vom Weizen“. Dass er bei seinen Mitarbeitern die richtige Wahl getroffen hat und dass darüber hinaus in Echternach auch das Betriebsklima stimmt, zeigt sich vor allem daran, dass viele Mitarbeiter schon lange im Unternehmen sind. „Wer zu uns passt, der bleibt auch“ — so Ralph Simmer. Eine wichtige Rolle spielt in diesem Zusam- menhang auch die erfolgreiche Ausbildung von Lehrlingen im eigenen Betrieb. Darunter auch die erste Gesellin in Luxemburg, die nach ihrer hervorragend absolvierten Gesellenprüfung jetzt an der Meisterschule angefangen hat.

Dass die breite Ausbildung und die hohe fachliche Kompetenz der Mitarbeiter vor allem von der wichtigsten Kundenziel- gruppe, nämlich den privaten Haus- und Wohnungseigentümern, die ihr Haus oder ihre Wohnung renovieren und modernisieren wollen, besonders geschätzt wird, zeigt sich auch darin, dass die

überwiegende Zahl an Neukunden auf Grund von Empfehlungen Dritter zu Fliesen Simmer kommt. Daneben sind es aber auch die Architekten, die mit ihren Bauherren gerne die Echternacher Ausstellung be- suchen und von dem umfassenden Produkt- und Beratungsangebot des Fachunternehmens Gebrauch machen.

Simmer und MAPEI: Die Firmenphilosophie stimmt!

Enge und partnerschaftliche Kontakte zu den Privatkunden und den Planern ist aber nur die eine Seite. Die andere ist die Zusammenarbeit mit leistungsstarken Partnern auf der Industrieseite. Dazu zählt nicht zuletzt die MAPEI GmbH, als der weltweit größte Anbieter bau- chemischer Produkte. Das breite Spektrum an bewährten und innovativen Markenprodukten von MAPEI vermittelt exakt das, was sich auch das Unternehmen Simmer auf seine Fahnen geschrieben hat, nämlich seinen Kunden — ob gewerb- lich oder privat — Innovation und Sicher- heit zugleich zu bieten. Dafür sorgt nicht zuletzt die Möglichkeit, sich permanent mit den Verlegeexperten von MAPEI auf fachlich höchstem Niveau austauschen zu können, um so für alle Probleme stets die richtige Lösung zu finden. „Die Philosophie von MAPEI stimmt und deckt sich in vielem mit unserer“ — so Ralph Simmer; denn für ihn gilt: „Es gibt keine Probleme, sondern nur Lösungen“. Dabei verlässt man sich in Echternach aber nicht nur auf die Angaben der Hersteller, sondern macht durchaus auch mal eigene Versuche, beispielsweise auch um zu testen, wo und wie man die MAPEI-Produkte zielgerichtet einsetzen kann. Mit der neu gestalteten Ausstellung, der hohen Beratungskompetenz, dem motivierten Team und der „gelebten“

Partnerschaft mit führenden Herstellern wie MAPEI ist man sich bei Fliesen Simmer sicher, für die Hausforderungen der Zukunft gut aufgestellt zu sein.

Bilder: Werner Roßkopf



Großformatige Fliesen erlauben eine besonders homogene Gestaltung von Wand und Boden.



Ralph und Silvia Simmer (mitte) mit den beiden MAPEI-Außendienstmitarbeitern Kurt Baumann (links) und Martin Streit (rechts).



PERFEKTE POINT OF SALE-INSZENIERUNGEN

SHOWROOM-KONZEPTE AUS INDUSTRIE, HANDEL UND HANDWERK

Für eine erfolgreiche Kundengewinnung ist der stationäre Point of Sale (PoS) gerade in Zeiten der weiter zunehmenden Digitalisierung und des wachsenden Online-Geschäfts ein wichtiger Vertriebsweg. Mit einer umfassenden Produktpräsentation und einem breitgefächerten Dienstleistungs-, Service- und Beratungsspektrum lässt sich am PoS unmittelbar auf Kundenwünsche reagieren. Mehr denn je sind moderne Showroom-Konzepte dabei ein wichtiges Instrument für eine kompetente Zielgruppenansprache. Worauf setzt die Industrie, worauf der Handel und das Handwerk? Drei exklusive Showroom-Beispiele zeigen, wie eine professionelle Umsetzung moderner PoS-Strategien aussehen kann.

Industrie: Das neue Spezifikations-Center von MAPEI UK

Am 2. Juli 2015 wurde im Londoner Stadtteil Clerkenwell das neue Verkaufs- und Spezifikations-Center des Tochterunternehmens MAPEI UK offiziell eröffnet. An diesem neuen Standort dreht sich alles um die aktuell boomende Branche im

Vereinigten Königreich: das architektonische Design. Doch das ist noch nicht alles. London gilt mittlerweile weltweit als das internationale Zentrum für moderne Architektur und gerade der Stadtteil Clerkenwell verfügt über eine extrem hohe Dichte an florierenden Planungs- und Architekturbüros. Das Verkaufs- und Spezifikations-Center von MAPEI befindet sich somit in einem klar international ausgerichteten Umfeld. Architekten und Planer aus der ganzen Welt erhalten hier jederzeit technische Unterstützung und umfassende Informationen über innovative Produkte und praktische Lösungen zu allen erdenklichen Themen im Bauwesen und werden im Bereich Entwurf und Erstellen von Spezifikationen beraten. Das neue Center wurde vom Architekten Marco Manzoni im Auftrag des Mutterunternehmens MAPEI SpA entworfen und belegt aufs Beste, welchen Stellenwert die Verbindung zwischen Entwurf und Ausführung für die MAPEI Gruppe hat. Diese Verbindung kann wichtige Synergien auf technischer Ebene erzeugen und innovative Lösungen im ganzen Vereinigten Königreich und darüber hinaus fördern. Die technischen Experten von MAPEI stehen in einem speziellen Bereich des Verkaufsraums jederzeit mit Rat und Tat bei der



Im Verkaufsraum können sich Architekten und Planer anhand von Exponaten, Bauplatten, Videos und technischer Dokumentation von den Vorteilen der MAPEI-Produkte überzeugen.



Unter den Gästen waren u. a. Marco Manzoni, der den neuen Verkaufsraum entworfen hat, und Laura Hyenes (Marketing Manager von MAPEI UK).

Auswahl und Anwendung von MAPEI-Produkten zur Verfügung und bieten spezielle Schulungen an. Es besteht eine reichhaltige Auswahl an Schulungsangeboten zu verschiedensten Themen, wie Schnellestriche oder Lösungen zu den häufigsten Fragen bei der Verarbeitung von Keramik, der Untergrundvorbereitung und effektiver Abdichtung. Alle 16 Produktlinien von MAPEI sind in dem neuen Center ausgestellt, z. B. in Form von texturierten Mustern, Exponaten, Bauplatten oder Bildern von namhaften internationalen Projekten, an denen MAPEI beteiligt war. Zusätzlich gibt es zahlreiche Anschauungsvideos und technische Dokumentationen. So erhalten Architekten, Bauherren und Konstrukteure exakte Anleitungen und alle notwendigen Informationen für die Verarbeitung der MAPEI-Produkte in den eigenen Spezifikationen. In der Mitte des Verkaufsraums befindet sich zudem ein Modell zur Demonstration der vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten von MAPEI-Produkten in verschiedenen Bereichen der Baubranche. Auf der Eröffnungsfeier dieses neuen Architekturdesigngeschäfts waren u. a.

Adriana Spazzoli (Operational Marketing & Communication Director der MAPEI Gruppe), Veronica Squinzi (Internationalisation & Global Development Director der MAPEI Gruppe), Flavio Terruzzi (Export Department Director von MAPEI SpA), Roberto Vigo (Export Manager von MAPEI SpA für Großbritannien) sowie das Management und Mitarbeiter von MAPEI und zahlreiche lokale Prominente und Gäste zugegen. Ein Videofilm gewährte einen eindrucksvollen Überblick über MAPEI UK, seine Standorte sowie seine Unternehmenswerte und -ziele.

Starke MAPEI-Markenwelten

Mit der Eröffnung des neuen Showrooms veranschaulicht MAPEI auf beeindruckende Weise, wie sich ein perfekter Auftritt am Point of Sale gestalten lässt. Doch auch seinen Kunden im Handel bietet MAPEI ein hochwertiges und professionelles PoS-System: Speziell für diese Anforderungen hat MAPEI eine attraktive und effiziente Warenpräsentation mit einem modularen System entwickelt. Dieses sorgt den unterschiedlichen Sortimentsausstattungen

entsprechend für Übersichtlichkeit und Struktur im Verkaufsraum und soll zugleich Mehr- und Zusatzkäufe initiieren. Bei der Entwicklung wurden ausschließlich hochwertige und erfolgversprechende Komponenten miteinander kombiniert. Basis für die Entwicklungsarbeit waren neben der Analyse zahlreicher Laden- und Verkaufsumgebungen in Deutschland die Anforderungen der Fachhandelspartner. Im Fokus steht dabei insbesondere der Dialog mit den Kunden. Deshalb fungiert die Vertriebsabteilung von MAPEI als Berater und Partner zugleich. Gemeinsam wird entwickelt und verändert, bis ein Optimum aus Umsatz und Absatz für alle Beteiligten erreicht ist. In der Praxis erfolgt die Analyse der bestehenden Verkaufsräume durch den MAPEI-Vertrieb kombiniert mit Regalbestückungsvorschlägen, die individuell auf den Händler und die Bedürfnisse seiner Kunden abgepasst sind. Das definierte Ziel lautet für MAPEI, dem Handel eine Steigerung der Flächenrentabilität zu ermöglichen. Dafür setzt MAPEI vor allem auf Emotion und starke Markenwelten, die sich optimal in das individuelle Shopkonzept des Kunden integrieren lassen. Neben der Regalbestückung mit Produkten und der Regalgestaltung durch Stopper, Wobbler sowie der Produktauszeichnung werden so auch die MAPEI-Markenbotschaften vermittelt – auf Deckenhängern, Plakaten, Fußbodenaufklebern etc. Gleichzeitig führen die Deckenhänger den Kunden auf seinem Laufweg und verbessern die Orientierung. Für MAPEI sind eine attraktive Warenplatzierung, aber auch intelligente und anregende Zweitplatzierungskonzepte die entscheidenden Elemente für mehr Erfolg am PoS. Dort erkennt der Kunde die gleichen Schlüssel motive wieder, die er in Anzeigen aus Fachzeitschriften, in Bannerwerbung und Landingpages im Internet bereits gesehen hat – die Markenwelt wird an den PoS transportiert. So entsteht eine gewollte Verknüpfung von Ankerpunkten im Verkaufsprozess.





Handel: Der JOKA City Store in Berlin

Das 1919 in Kassel gegründete Unternehmen Jordan bietet dem Handwerk und dem Fachhandel mit den Marken JOKA und INKU (Österreich) ein Abgrenzungsmerkmal gegenüber Baumärkten und Discountern. Mit einem klar positionierten Sortiment entspricht Jordan den individuellen Bedürfnissen des Wohn- und Objektmarktes: Textile und elastische Bodenbeläge, Parkett und Laminat, Gardinen, Stoffe und Tapeten einschließlich Werkzeug und Zubehör – Jordan bietet Profis ein Komplettsortiment aus einer Hand.

Individuelle Beratung

„Natürlich schöne Räume“ präsentiert der JOKA City Store im Herzen Berlins am Leipziger Platz und ist damit ein außergewöhnliches Beispiel für ein Showroom-Konzept im Handel.

Auf einer Fläche von über 300 m² wird das hochwertige Komplettsortiment der Marke JOKA für individuelle Wohnkultur und anspruchsvolle Objekteinrichtungen klar strukturiert und sehr ansprechend präsentiert. Das hochwertige Produktportfolio umfasst JOKA Parkett, Teppich-, Designböden, Innentüren, Beton-, Rost- & Dekortapeten, eine exzellente Auswahl an Wohn- und Polstermöbelstoffen sowie dekorativen Sonnenschutz und Gardinenschienen für das Fenster. JOKA Produkte verbinden trendorientiertes und zeitloses Design mit langlebiger Funktionalität und besten Voraussetzungen für die Verarbeitung. Das Showroom-Konzept spricht ein sehr breites Publikum an. Architekten, Planer, Hausbaufirmen und Immobilienvermarkter nutzen den JOKA City Store ebenso wie Handwerkspartner mit ihren Endverbraucherkunden zur individuellen Beratung. Der City Store ermöglicht damit eine exklusive Produktpräsentation in exponierter Lage für die hochwertige und ganzheitliche Kundenberatung durch den bodenlegenden und raumausstattenden Handwerker und bietet ihm darüber hinaus die Möglichkeit, seine Kompetenzen in Bodenlösungen und Einrichtungsideen zu unterstreichen. Nach Terminvereinbarung besteht die Möglichkeit sich von einem kompetenten JOKA-Kundenberater individuell und umfassend beraten zu lassen.



Handwerk: Augustat Parkett GmbH in Langenfeld

Parkettpräsentation auf höchstem Niveau – das bietet die Augustat Parkett GmbH in Langenfeld bei Düsseldorf. Das Motto: „Schön auf dem Boden bleiben“. Das 1995 gegründete Familienunternehmen vereint solide handwerkliche Tradition mit modernstem Marketing. Wer wie das Unternehmen Augustat über eine so hohe Kompetenz im Verkaufen und Verlegen verfügt, der will seinen Kunden auch etwas Besonderes bieten. In der 320 m² großen Ausstellung wird eine große Auswahl hochwertiger Holzböden vom klassischen Fischgrätparkett bis zu rustikalen Land- und Breitdielen präsentiert, die Liebhaber zeitlos klassischer Böden ebenso begeistern wie Kunden, die sich für moderne und innovative Parkettideen entscheiden. Einen hohen Stellenwert hat dabei die jeweilige Markenqualität namhafter Hersteller. Die Zielgruppe sind in der Regel Menschen, die ihr Haus stilvoll einrichten möchten und daher einen hohen Anspruch an Design haben. „Eine umfangreiche Ausstellung, wir präsentieren in Langenfeld über 200 Holzsorten, ist sicher ein ganz wichtiger Baustein bei der Vermarktung hochwertiger Parkettböden. Zumal wir bei uns ja ganz konkrete und stilvolle Wohn- und Raumsituationen zeigen“, erläutert Rüdiger Augustat die Konzeption der Ausstellung. „Wichtig ist es aber auch, Parkett dort zu zeigen, wo ebenso wichtige Entscheidungen in Bezug auf das Interieur getroffen werden. Und das sind sicherlich in erster Linie die besonders Trend- und designorientierten Möbel- und Einrichtungshäuser; denn sie planen für ihre Kunden oftmals die komplette Innenausstattung – vom Interieur bis zum Bodenbelag. Es ist für uns daher wichtig und sinnvoll, mit verschiedenen Einrichtungshäusern in der Region zusammenzuarbeiten.“ Das Unternehmen zeigt daher in mehreren Einrichtungshäusern anhand von Musterflächen, wie Parkett in Kombination mit Möbeln und sonstigen Einrichtungsaccessoires wirkt. Die weitergehende Beratung erfolgt dann in

der Ausstellung in Langenfeld. „Wichtig ist es, Netzwerke aufzubauen, um über diese zum einen Kontakt zu potentiellen Kunden aufzubauen, aber auch bestehende Kontakte zu pflegen. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Sansibar. Hier gab es im letzten Jahr eine Aktion, bei der wir unseren Kunden mit einem Gutschein über ein Glas Prosecco den Besuch in der Sansibar und damit auch einen Blick auf den von uns verlegten Parkettbodenschmackhaft gemacht haben. Eine wie ich meine gelungene und für alle Seiten vorteilhafte Kooperation“, erläutert Augustat. Das Restaurant Sansibar by Breuninger im Düsseldorfer KöBogen ist eines von vielen anspruchsvollen Objekten, die das Unternehmen realisiert.

Doch die hochwertige Ausstellung ist nicht nur Beratungs- und Kompetenzzentrum rund um Parkett, sondern auch Mittelpunkt für erfolgreiches Netzwerken und Mittelpunkt für Events. Rüdiger Augustat: „Ein gutes Beispiel ist das ‚Porsche Event‘, das im vergangenen Jahr in unserer Ausstellung stattgefunden hat. Hier hatten sich gleich drei Unternehmen zu einer gemeinsamen Aktion zusammengefunden: Wir, Augustat Parkett, Engel & Völkers, ein weltweit führendes Dienstleistungsunternehmen in der Vermittlung von hochwertigen Wohn- und Gewerbeimmobilien im Premium-Segment, sowie Porsche. Drei Unternehmen, deren Kunden erstklassige Produkte schätzen, höchste Ansprüche an Qualität haben und perfekten Service erwarten. Diese Überlegungen nahm man zum Anlass, in Langenfeld eine gemeinsame Veranstaltung zu organisieren. Zwischen Prosecco und Kanapees nicht nur das limitierte Sondermodell eines Porsches 911 Turbo bestaunen, sondern sich von allen Partnern gleichzeitig eingehend und ausführlich beraten lassen.“ Im Übrigen basiere die gesamte Ausstellung auf einem Kooperationsmodell, erläutert Rüdiger Augustat. „Schon vor längerer Zeit haben wir die Kooperation RaumFaktum Rheinland ins Leben gerufen. In der Kooperation RaumFaktum Rheinland haben sich Handwerksbetriebe aus der Region

zusammengeschlossen, um ganzheitliche Raumkonzepte anzubieten. Ob Küche oder Bad, ob Fliese, Glas oder Holz – alle Innenbaumaßnahmen der unterschiedlichen Gewerke werden aufeinander abgestimmt und koordiniert. Davon profitieren alle Beteiligten, da wir uns gegenseitig empfehlen und so neue Kunden dazu gewinnen. Überhaupt bin ich der Meinung, dass sich das Handwerk zeitgemäß vermarkten muss, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein.“ Darunter versteht der Marketing-Profi die Präsenz auf allen Kanälen und die Nutzung aller einschlägigen Medien. „So haben wir für uns eine Facebook-Präsenz eingerichtet, zusätzlich zu unserem breit aufgestellten Internetauftritt. Große Aufmerksamkeit erzeugen wir auch mit unserem Floor Style Magazin, einem Online-Magazin, das sowohl über Produkt-Innovationen wie auch besonders eindrucksvolle Referenzen informiert. Dazu kommt ein spezielles Online-Marketing, das wir über regionale Key-Wörter steuern.“

Attraktiv bleiben

Wer die Entwicklungen am stationären PoS als aufmerksamer Branchenteilnehmer verfolgt, weiß, dass die Anforderungen an ein zeitgemäßes und konzeptionelles PoS-Design weiter steigen werden. Diese drei außergewöhnlichen Beispiele aus Industrie, Handel und Handwerk zeigen, dass ein starker PoS-Auftritt trotz aller Digitalisierung ein wichtiges Marketing-Instrument für die Unternehmen in den verschiedenen Vertriebsstufen bleiben wird. Dabei ist es wichtig, das eigene Konzept immer wieder zu überprüfen und in regelmäßigen Abständen aktuelle Trends einzubinden, um für die eigene Zielgruppe als PoS interessant und attraktiv zu bleiben.

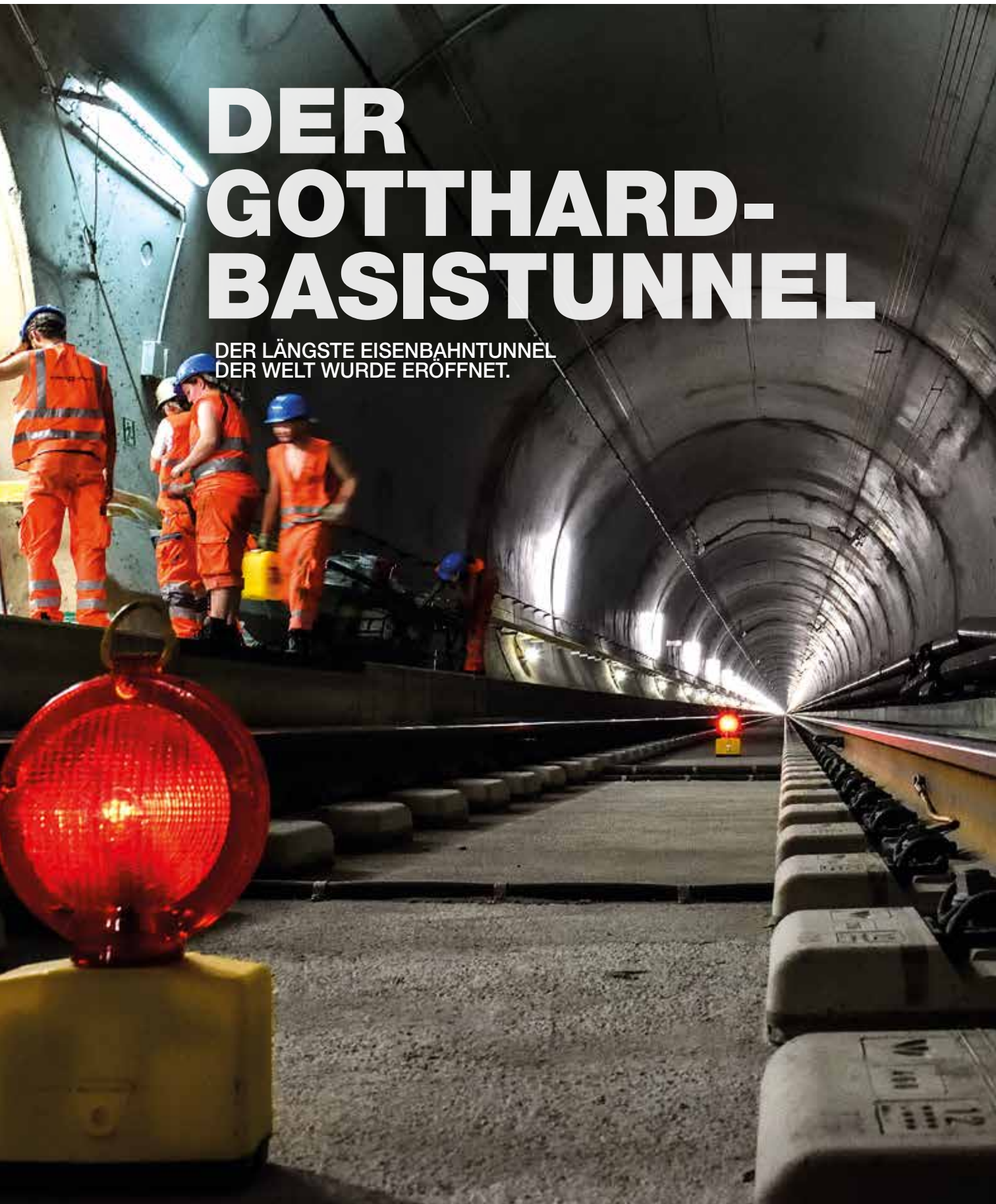
Bilder:

MAPEI S.p.A., W. & L. Jordan GmbH, Augustat Parkett GmbH



DER GOTTHARD- BASISTUNNEL

DER LÄNGSTE EISENBAHNTUNNEL
DER WELT WURDE ERÖFFNET.





FAKTEN

BETEILIGTE ARBEITER
IN DER MEHR ALS
ZEHNJÄHRIGEN
BAUPHASE

2.400

LÄNGE DER
TUNNELVORTRIEBS-
MASCHINE

410 m

TUNNEL-
TIEFE

2.300 m

ZAHL DER TÄGLICH
DURCHFAHRENDEN
ZÜGE

325

ARBEITSSTUNDEN
IM DAUEREINSATZ
ZUM BAU DER
BETONPLATTFORM

43.800

Nach 17 Jahren harter Arbeit wurde der Gotthard-Basistunnel am 1. Juni 2016 eröffnet. Dieser weltweit längste Tunnel mit 57 km Gesamtlänge beschleunigt den Personen- und Güterverkehr auf der Nord-Süd-Achse der Schweizer Alpen und wird zu einer enorm wichtigen Verbindung im gesamten europäischen Verkehrsnetz.

Auf der neuen Hochgeschwindigkeitsstrecke können Züge deutlich schneller verkehren. So dauert die Fahrt von Zürich nach Mailand beispielsweise künftig nur noch 2 Stunden und 40 Minuten.

Darüber hinaus fördert der Tunnel spürbar den Wettbewerb der Fracht- und Passagierdienstleistungen, bietet Anreize für die Verlagerung des Verkehrs von der Straße auf die Schiene und trägt so zum Umweltschutz in der Alpenregion bei. In der Öffentlichkeit wurde dieses Projekt mit großem Interesse wahrgenommen: an der Verlosung von 500 Tickets für die Eröffnungsfahrt nahmen 160.000 Menschen teil.

Die Geschichte des Tunnels in Kürze

Bereits im Jahr 1947 entwarf der Schweizer Ingenieur Carl Eduard Gruner erstmals ein Projekt für einen zweigleisigen Tunnel durch die Alpen. Nach mehreren Vorentscheidungen des Schweizer Nationalrats und zwei Referenden (1992

und 1998) begannen am 4. November 1999 in Amsteg (Zentralschweiz) die Arbeiten für den Tunnelbau.

Nur vier Jahre nach Baubeginn in der Südschweizer Stadt Bodio erreichte die Tunnelvortriebsmaschine 2006 bereits die Zwischenstation in Faido (Südschweiz).

Der Basistunnel war im Oktober 2010 fertiggestellt und konnte bereits nach vier Jahren, ab Oktober 2014, von Dieselloks genutzt werden. Anfang Juni wurden alle Installationen und Sicherheitssysteme nach mehr als 5.000 individuellen Tests endgültig geprüft und genehmigt.

Die Arbeitsleistung für den Gotthard-Basistunnel ist beeindruckend: 2.400 Arbeiter waren mehr als 10 Jahre mit dem Tunnelbau beschäftigt, dabei wurden 28,2 Mio. Tonnen Gesteinsmaterial ausgehoben und überwiegend als Zuschlagstoffe für Beton sowie als Dammschüttung wiederverwendet.

Das Ergebnis ist sowohl der längste als auch der tiefste Tunnel der Welt. So liegen an manchen Stellen mehr als 2.000 m massives Gestein zwischen dem Tunnel und der Oberfläche der Berge. Aktuell passieren täglich 325 Züge den Tunnel (260 Güterzüge und 65 Personenzüge) und erreichen dabei Spitzengeschwindigkeiten zwischen 160 und 200 km/h. Künftig sollen sogar Geschwindigkeiten bis 250 km/h möglich sein.

BILDER:

Aktuell passieren täglich 325 Züge den Tunnel und erreichen Spitzengeschwindigkeiten zwischen 160 und 200 km/h. Künftig sollen sogar Geschwindigkeiten bis 250 km/h möglich sein.





MAPEIS Beitrag

Im Tunnel sind die Gleise auf der Bodenplatte in Einzelbetonblöcken verankert, die jeweils durch Beton von den anderen Blöcken getrennt sind. Dieser Beton wurde durch speziell dafür entwickelte Gummifundamentplatten eingegossen.

MAPEI hat dabei Mörtel und Betonzusatzmittel für die Herstellung der Eisenbahnschwellen beigesteuert. Dafür wurden folgende Produkte verwendet: DYNAMON EASY 11, ein modifiziertes Fließmittel auf Acrylbasis für Fertigbeton, MAPETARD D, ein universeller Verzögerer für Beton und Mörtel, STABILCEM T, ein einkomponentiger, gebrauchsfertiger, thixotroper, schwindkompensierender Mörtel zur Injektion und Befestigung von Bolzen und Ankern, MAPEGROUT COSMETIC, ein schnellabbindender Feinmörtel, sowie MAPEGROUT STANDFEST, ein faserarmerter, schwindkontrollierter, standfester, thixotroper Reparaturmörtel.

MAPETARD D, MAPEGROUT COSMETIC und MAPEGROUT STANDFEST werden ausschließlich von MAPEI Suisse für den Schweizer Markt hergestellt und vertrieben.

TECHNISCHE ANGABEN

Gotthard-Basistunnel,

Schweiz

Bauzeit: 1999-2016

Beitrag von Mapei:

Betonzusatzmittel und Mörtel für die Herstellung der Bahnschwellen

Kunde:

AlpTransit Gotthard AG

Hauptauftragnehmer:

ARGE Fahrbahn Transtec Gotthard

Koordination von Mapei:

MAPEI UTT Suisse

PRODUKTE VON MAPEI

DYNAMON EASY 11, MAPETARD D*, STABILCEM T, MAPEGROUT COSMETIC*, MAPEGROUT STANDFEST*

* Diese Produkte werden von MAPEI Suisse nur für den Schweizer Markt produziert und angeboten.

Weitere Informationen zu den Produkten von MAPEI finden Sie unter www.mapei.ch und www.mapei.com

DAS HIGHLIGHT PRODUKT

DYNAMON EASY 11

Das Produkt ist ein Fließmittel auf Acrylbasis für Fertigbeton. Der mit DYNAMON EASY 11 vermischte Beton lässt sich aufgrund der guten Verarbeitungseigenschaften in frischem Zustand leicht verteilen und verfügt nach dem Aushärten über hohe Leistungsmerkmale. Das Produkt ist besonders geeignet, wenn eine deutlich geringere Wassermenge erforderlich ist. Mit DYNAMON EASY 11 lässt sich Beton in verschiedenen Konsistenzen hervorragend verarbeiten, ohne die mechanische Festigkeit zu beeinträchtigen. DYNAMON EASY 11 wird besonders dann empfohlen, wenn der Beton bei kalten Temperaturen gegossen oder über längere Strecken transportiert werden muss.

EIN UNSCHLAGBARES DUO –
UNSERE PRODUKTE & IHR FACHWISSEN

INNOVATIV:

HAFTBRÜCKE, GROB- UND FEINSPACHTEL IN EINEM!

Besuchen Sie uns:

 **BAU 2017**

16.-21. Januar 2017, München,
Halle B6, Stand 502

 DOMOTEX

14.-17. Januar 2017, Hannover,
Halle 7, Stand A30

SCHNELL – UND REPARATUR-
SPACHTELMASSE

PLANITOP FAST 330

- für den Innen- und Außenbereich geeignet
- für Wand und Boden einsetzbar
- von 3-30 mm Schichtdicken in einem Arbeitsgang
- bereits nach 4 Std. begehbar

Perfekt abgestimmt, leicht zu verarbeiten,
höchste Qualität. Konsequenter nachhaltiger für
besten Schutz von Mensch und
Umwelt: Das ist Innovation von MAPEI.

Wir investieren in Forschung und Entwicklung
und bieten einzigartige Vielfalt für ganzheitliche
Komplettlösungen – von einem der weltweit
führenden Hersteller in der Bauchemie.





STADTCAFÉ OTTENSEN IN HAMBURG BODENVERLEGUNG IN ORIGINAL- HUNDERTWASSEROPTIK

Im Hamburger Stadtcafé Ottensen war der Gastraum in seinen, vom österreichischen Künstler Friedensreich Hundertwasser Anfang der 90er Jahre entworfenen Originalzustand zurückzusetzen. Dazu gehörte auch, den Cotto-Boden mit seinen eingearbeiteten Mosaik-Kontinenten den Original-Vorlagen entsprechend und unter Aufsicht des Denkmalschutzes neu zu verlegen. Für die Ausführung der diffizilen Bodenarbeiten kamen MAPEI-Systemprodukte zum Einsatz.

Das Hundertwasser-Café im Hamburger Stadtteil Ottensen ist zurück! Im Sommer 2015 feierte das Restaurant nach zweijährigem, originalgetreuem Wiederaufbau seine Neueröffnung. Es gibt einiges zu entdecken in der typisch fließenden Hundertwasser-Architektur, unter anderem den in Hundertwasser-Optik mit MAPEI-Systemprodukten neu verlegte Cotto-Boden mit seiner mosaikartig eingelegten Weltkarte.

Erlebnisgastronomie – organische Formen und keramische Feinarbeit

Die Fassade ist die gleiche wie früher: Die

runden Fenster, die Zwiebeltürmchen, die Mosaiken auf weißem Grund. Doch drinnen ist alles neu und doch genau wie vorher: Um das Café in den vom österreichischen Künstler Friedensreich Hundertwasser Anfang der 90er Jahre entworfenen Originalzustand zurückzusetzen zu können, wurde es vor seinem Abriss mit einem aufwendigen Laserverfahren gescannt. Detailgetreu entstanden so unter anderem auch Abbildungen des Originalbodens im Gastraum nach dem Entwurf von Friedensreich Hundertwasser. Der Wiener Künstler hatte für das Gebäude,



WESENTLICHES ZUR BAUMASSNAHME

Objekt:

Stadtcafé Ottensen, Hamburg

Bauherr:

Wohnbau GmbH, Bonn

Architekt:

Czerner Göttsch Architekten GmbH, Hamburg

Generalunternehmer:

August Prien Bauunternehmung (GmbH & Co.KG, Hamburg)

MAPEI-Großhandelspartner:

Jacob Cement Baustoffe, Schwerin

Verleger:

Fliesenlegermeister Heiko Habeck, Sukow

Aufgabenstellung:

Verlegung von 180 m² Cotto-Platten mit eingearbeiteter Weltkarte in „Hundertwasser-Optik“

MAPEI-Koodinator: Olaf Schröder

MAPEI-PRODUKTE

PRIMER G, PRIMER MF, MONOLASTIC ULTRA, MAPEGUM

MAPESTONE TM, ULTRALITE S1, KERAPOXY CQ 113, KERAPOXY CQ 111

in dem einst eine Feuerwehrwache untergebracht war, die Idee, eine Symbiose von Café und Reisebüro zu schaffen. Doch erst ein paar Jahre später begann eine Hamburger Designerin, inspiriert durch Hundertwassers Ideen und Skizzen, unter seiner kreativen Beratung das geplante Bauwerk Realität werden zu lassen.

2009 wurde das Café wegen Baufälligkeit geschlossen. 2013 erfolgte der weitgehende Abriss des Gebäudes mit dem Plan, ein neues, mehrstöckiges Wohngebäude an dieser Stelle zu errichten. Dass es zum Erhalt des Hundertwasser-Cafés kam, ist letztendlich einer Bürgerinitiative zu verdanken, die sich im Zusammenhang mit dem Neubauprojekt erfolgreich gegen die Vernichtung des Lokals wehrte. Als Lösung wurde das Café in den Neubau integriert und nimmt nun fast das gesamte Erdgeschoss ein. Entstanden ist ein Erlebnisraum auf zwei Ebenen, in dem der originalgetreu rekonstruierte Cotto-Boden nach einem Entwurf



Das Café ist ein Erlebnisraum auf zwei Ebenen, in dem der Cotto-Boden über die Treppe nach oben führt.

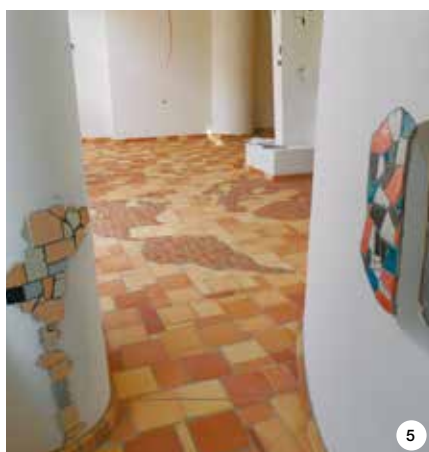


Bild oben: Der mit MAPEI-Systemprodukten neu verlegte Cotto-Boden prägt mit seiner mosaikartig eingelegten Weltkarte das gemütliche Ambiente.

Bild 1: Das Café wurde vor seinem Abriss im Laserverfahren gescannt, um es in seinen von Hundertwasser entworfenen Originalzustand zurückversetzen zu können.

Bild 2: Detailgetreu entstanden so auch Abbildungen des Originalbodens im Gastraum.

Bild 3: Über einen Plotterausdruck wurden die gescannten Aufnahmen auf den mit PRIMER G grundierten Zementestrich übertragen.

Bild 4: Die zugeschnittenen und farblich sortierten Cotto-Platten wurden in die mit MAPESTONE TM „ausgefüllten“ Kontinente, Schnecken und Rundungen verlegt.

Bild 5: Die umliegenden Flächen wurden anschließend mit MAPESTONE TM genau angearbeitet.

von Friedensreich Hundertwasser die Blicke auf sich zieht.

Die Weltkarte in den Bodenfliesen entspricht genau dem Original

Über einen Plotterausdruck wurden die gescannten Aufnahmen des Originalbodens auf den mit PRIMER G (Verhältnis 1:3) grundierten Zementestrich übertragen. Die sehr emissionsarme Dispersionsgrundierung dient als Haftgrund dazu, die Saugfähigkeit des Untergrundes zu verringern. Die Kontinente wurden in ihren Umrissen mit Farbe auf dem Zementestrich „vorgezeichnet“. Rund 180 m² Bodenfläche waren im Gastraum entsprechend detailgetreu und maßgenau vorzubereiten. Die Verlegung der Cotto-Platten im Format 24 x 24 cm erfolgte mit MAPESTONE TM, einem zementären, grauen, trasshaltigen Mittelbettmörtel zur Verlegung von verfärbungs- und verformungsstabilen Naturwerksteinen in Schichtdicken von 5 bis 20 mm, der sich besonders zum Ansetzen und Verlegen von Naturwerksteinplatten mit Dickentoleranzen eignet. Zunächst wurden die vorgezeichneten Kontinente, die Schnecken und Rundungen mit MAPESTONE TM „ausgefüllt“. In das Mörtelbett wurden die entsprechend dem Originalboden zugeschnittenen und farblich sortierten Cotto-Platten verlegt. Die umliegenden Flächen werden anschließend ebenfalls mit MAPESTONE TM sukzessive genau angearbeitet.

Abdichtungs- und Verlegearbeiten im Küchen- und Sanitärbereich

Auch im hochbeanspruchten Küchen- und Sanitärbereich kamen für die Verlegung der keramischen Wand- und Bodenbeläge Produkte aus dem Profisortiment von MAPEI zur Anwendung. Am Beginn der Arbeiten stand die Grundierung des Untergrundes mit PRIMER G an den Wänden bzw.

PRIMER MF am Boden. Bei PRIMER G handelt es sich um eine sehr emissionsarme, verdünnbare Dispersionsgrundierung auf Kunstharzbasis für saugende und nicht saugende Untergründe im Innenbereich. PRIMER MF ist eine zweikomponentige, lösemittelfreie, feuchtigkeitssperrende Epoxigrundierung. Die gerade im Bereich von Nassräumen besonders wichtige, fachgerechte Abdichtung der Wand- und Bodenbeläge erfolgte mit MONOLASTIC ULTRA an den Wänden und MAPEGUM am Boden. MONOLASTIC ULTRA ist eine einkomponentige, rissüberbrückende Verbundabdichtung auf Zementbasis unter keramischen Fliesen und Platten sowie Kunst- und Naturwerksteinen, die sich für Innen- und Außenbereiche eignet. Bei MAPEGUM handelt es sich um eine einkomponentige, schnell trocknende Flächenabdichtung auf Dispersionsbasis für den Innenbereich. Sie dient ebenfalls als Verbundabdichtung unter keramischen Fliesen und Platten sowie Kunst- und Naturwerksteinen. Verlegt wurden die keramischen Fliesen und Platten mit ULTRALITE S1, einem flexiblen, standfesten, zementären Leichtflexklebemörtel zu 30 Prozent aus recycelten Rohstoffen. Mit verlängerter Offenzeit, Low Dust-Technologie und höchster Ergiebigkeit eignet sich das Produkt zum Ansetzen und Verlegen keramischer Fliesen und Platten sowie verfärbungs- und verformungsstabiler Natursteinbeläge, besonders bei zeitlich engen Instandsetzungs- und Reparaturarbeiten. Verfugt wurden die Flächen mit KERAPOXY CQ, einem zweikomponentigen, säurebeständigen, leicht verarbeitbaren und reinigungsfähigen Epoxidharzmörtel. Er eignet sich besonders für Verfugungen von großen Flächen in industriellen Bereichen wie Küchen, in denen ein hohes Risiko eines Angriffs durch Säuren besteht. Die Wandflächen

wurden im Farbton Silbergrau und die Bodenflächen in Zementgrau verfugt.

Bilder: Stadtcafé Ottensen

DAS HIGHLIGHT PRODUKT

MAPESTONE TM

Zementärer, grauer, trasshaltiger Mittelbettmörtel

- für Schichtdicken von 5 bis 20 mm
- normalerhärtend/lange Verarbeitungszeit

Anwendung:

- Verlegung von verfärbungs- und verformungsstabilen Naturwerksteinen sowie Fliesen und Platten, Cotto und Betonwerksteinen
- für Naturwerksteine mit starken Dickentoleranzen
- bei Vergütung mit Isolastic auch für Fußbodenheizung, Beton mindestens 3 Monate alt und für großformatige Platten > 40 x 40 cm geeignet
- Innen- und Außenbereich



Das Hundertwasser-Café ist seit 2015 nach originalgetreuem Wiederaufbau im Hamburger Stadtteil Ottensen zurück.

VERLEGUNG GROSSFORMATIGER FLIESEN
BEI TOUGH STUFF HARLEY-DAVIDSON, KONZ/TRIER

BESTES HARLEY FEEDING WEIT UND BREIT



Passend zum coolen Beton der Wände sind am Boden trendige Feinsteinzeugfliesen im Vintage-Look verlegt.

Die Firma Tough Stuff Harley-Davidson hat ihren Store in Konz bei Trier erweitert. Dem Image der amerikanischen Kultmarke entsprechend erleben die Kunden jetzt auf rund 1.000 m² in einem spannenden Loft-Ambiente die ganze Harley-Davidson Markenwelt. Passend zum coolen Beton der Wände sind am Boden trendige Feinsteinzeugfliesen im Vintage-Look verlegt. Bei der Verlegung der großformatigen Fliesen auf zwei verschiedenen Untergründen kamen Verlegeprodukte aus dem Profi-Sortiment von MAPEI zum Einsatz.

Harley-Davidson stellt Motorräder her, deren Design tief in der amerikanischen Kultur wurzelt und der langen und einzigartigen Historie der Marke entspricht. Sie vereinen Kraft und Ästhetik, kaum einer vermag sich ihrem Charme zu entziehen. Rund acht Millionen Motorräder rollten seit 1903 aus den amerikanischen Werkshallen – jedes einzelne der Tradition verpflichtet und doch technisch vollkommen auf der Höhe seiner Zeit.

Kultiger Markenauftritt in coolem Industriedesign

Seit 1989 ist die Firma Tough Stuff Parts &

Accessoires for Harley-Davidson Motorcycles in Konz mit dem Kultlabel verbunden. Nach ca. 10 Jahren "Zubehörmarkt" und freier Werkstatt übernahm sie im April 1999 die Vertretung für Harley-Davidson + Buell für die Region Trier, Bernkastel/Wittlich, Birkenfeld, Bitburg/Prüm, Daun, Merzig/Wadern und Sankt Wendel. Dieser Schritt erforderte den Umzug in ein neues Gebäude direkt an der B51, nahe der Saar/Mosel Mündung. Und mit der Erweiterung und Neugestaltung des Stores im Jahr 2015 hat die Firma, als eine der größten deutschen Harley-Davidson Niederlassungen, ihren Erfahrungen mit der amerika-

KERAFLEX VARIO QUICK S1

Sehr emissionsarmer, flexibler, schnell erhärtender, variabel einstellbarer Klebemörtel

- schnelle Trocknung bei ca. 60 Minuten Verarbeitbarkeit
- optimales Aufziehverhalten
- standfest einstellbar
- Schichtdicken bis 15 mm
- kein Absacken der Platten bei der Bodenverlegung

Anwendung:

- für Wand und Boden
- Ansetzen und Verlegen von Keramik und Naturwerksteinen
- Dünnbett, Mittelbett, Fließbett und Spachtelmasse in einem
- optimal geeignet für Großformatverlegung, auch auf Calciumsulfatestrichen mit Grundierung **Primer G**



nischen Kultmarke eine neue Dimension gegeben. Auf rund 1.000 m² Ausstellungs- und Verkaufsfläche ist das Harley-Feeling in allen Bereichen erlebbar: von vielen Harley-Davidson Modellen, Parts und Ersatzteilen über original Harley-Davidson Motor Clothes bis hin zu kompletten Freizeitoutfits sowie vielfältigen Marken-Accessoires bietet der Shop ein gigantisches Angebot.

Das Herzstück der Harley-Davidson Niederlassung ist der neue Show- und Verkaufsraum im coolen Loftlook mit jeder Menge blanker Stahl sowie natürlich gehaltenen Oberflächen in Beton und Holz. Optisch unterstützt wird der Industrie-Charakter von großformatigen Feinsteinzeugfliesen

am Boden in den Größen 60 x 120 bzw. 30 x 60 cm. Um einen ebenen Keramikboden zu erstellen, waren bei der Verlegung eine ganze Reihe von technischen Aspekten zu beachten: zum einen, dass es sich um zwei unterschiedliche Untergründe handelt, alter Fliesenbelag und Estrich. Zum anderen, dass es im Falle großformatiger Fliesenbeläge in einem Motorrad-Store zu schädigenden Spannungen durch hohe thermische und mechanische Belastungen oder Schwindvorgängen im Estrich kommen kann. Die Gegebenheiten stellten für den Verlegebetrieb Scholtes Fliesen & Naturstein aus Trier eine verarbeitungstechnische Herausforderung dar, die mit

Know-how und MAPEI-Systemprodukten sicher gelöst werden konnte.

Untergrundvorbereitung mit abgestimmten Systemprodukten

Grundiert wurde im Bereich des vorhandenen keramischen Altbelages die Fläche mit ECO PRIM GRIP, einer schnell trocknenden, sehr emissionsarmen, gebrauchsfertigen, mit Quarzsand gefüllten, wässrigen Acrylat-Dispersionsgrundierung, anschließend wurden die Unebenheiten mit der sehr emissionsarmen und selbstverlaufenden Bodenspachtelmasse ULTRAPLAN BASIC ausgeglichen. Als Entkopplung kam auf die so vorbereiteten Altfliesen die Schlüter DITRA 25 Ent-



FIRMENSTECKBRIEF: SCHOLTES MEISTERBETRIEB GMBH

Die Firma Scholtes ist seit über fünf Jahrzehnten auf dem Markt der Fliesen- und Natursteinverlegung tätig. Davon organisiert und bearbeitet ein Team von aktuell 25 Mitarbeitern/innen vielfältige Projekte im Großraum Trier und Luxemburg. In Zusammenarbeit mit MAPEI wurde neben der Erweiterung der Ladenfläche von Tough Stuff Harley-Davidson in Trier u.a. der City Concorde Shopping Center bei Bertrange in Luxemburg mit großformatigen Keramikfliesen und Naturwerksteinen verlegt.

kopplungsmatte zum Einsatz. Sie wurde mit KERAFLEX VARIO QUICK S1 verlegt, ein flexibler hydraulisch erhärtender Dünnbett- und Mittelbettmörtel für keramische Beläge, sowie verformungs- und verfärbungsstabile Natursteine. Der kunststoffmodifizierte Werk trockenmörtel, der in den MAPEI-Forschungslabors entwickelt wurde, zeichnet sich durch sein optimales Verformungsverhalten, seine hohe Klebekraft sowie seine gute Verarbeitbarkeit aus. Die vorhandene Estrichfläche erhielt eine Grundierung mit PRIMER G, eine sehr emissionsarme Dispersionsgrundierung für alle geeigneten saugenden und nicht saugfähigen Untergründen im Innenbereich.

Großformatige Fliesen auf unterschiedlichen Untergründen verlegt

Auf die so perfekt vorbereiteten Untergrundflächen konnten die großformatigen Feinsteinzeugfliesen einheitlich mit KERAFLEX VARIO QUICK S1 verlegt und abschließend mit KERACOLOR FL-S verfugt werden. Diese Flexfuge ist nicht nur schnell erhärtend und daher besonders für Terminbaustellen geeignet, sondern sie verfügt zudem über ein sehr frühes und dennoch genügend langes Abwaschfenster. Zudem ermöglicht das feine Material Fugen von 2 bis 20 mm und sichert außerdem eine feine Fugenoberfläche und ein schöneres Farbergebnis. Zudem sorgt diese Feinheit dafür, dass sich Schmutzpartikel kaum noch auf der Fugenoberfläche festsetzen können, womit sich auch der Reinigungsgrad deutlich verbessert. Last but not least ist der Fugenmörtel dank des MAPEI DropEffects® wasserabweisend.

Mit den MAPEI-Systemprodukten wurde der Harley-Davidson Markenauftritt in der Niederlassung Konz auf sicheren Boden gestellt.



Bilder: Tough Stuff Harley-Davidson, Konz/Trier



WESENTLICHES ZUR BAUMASSNAHME

Objekt: Tough Stuff Harley-Davidson, Konz/Trier

Bauherr: Johann J. Lautem, Konz

Architekt: BKS Architekten, Trier

MAPEI-Großhandelspartner: SCHOLTES Fliesen & Sanitär Handels GmbH, Trier

Ausführender Betrieb: Meisterbetrieb SCHOLTES Fliesen & Naturstein, Trier

Baubeginn: Oktober 2014

Fertigstellung: Herbst 2015

Objektgröße: Erweiterung der Verkaufsräume (1.000 m²)

Baufgabe: Verlegung 950 m² großformatiger Feinsteinzeugfliesen (60 x 120 cm; 30 x 60 cm) auf Fliesenaltbelag und Estrich

MAPEI-Koodinator: Martin Streit

MAPEI-PRODUKTE

ULTRAPLAN BASIC, PRIMER G, ECO PRIM GRIP, KERAFLEX VARIO QUICK S1, KERACOLOR FL-S

Bild links unten:

Bei der Verlegung der großformatigen Fliesen auf zwei verschiedenen Untergründen kamen Verlegeprodukte aus dem Profi-Sortiment von MAPEI zum Einsatz.

Bild links:

Bei Tough Stuff Harley-Davidson in Konz stehen viele Traumbike-Modelle für eine Probefahrt bereit.

Bild oben:

Die Firma Tough Stuff Harley-Davidson hat ihren Store in Konz bei Trier erweitert und dem Image der amerikanischen Kultmarke entsprechend gestaltet.

Bild unten:

Im coolen Loft-Ambiente präsentiert sich jetzt die gesamte Harley-Davidson Markenwelt.





HOTEL THERME, BAD TEINACH

AN DER QUELLE ZUM GLÜCK

Auf 3.000 m² hochwertige Fliesen- und Natursteinbeläge mit MAPEI-Produkten sicher verlegt und verfugt.

Aus dem ehemaligen Bad Hotel in Bad Teinach ist das Vier-Sterne-Superior-Hotel Therme geworden. Damit verbunden waren zahlreiche Aus- und Umbaumaßnahmen, insbesondere im Schwimmbad- und Wellnessbereich. Unter anderem wurden hier hochwertige Natursteinbeläge in Form eines Brasilianischen Quarzits verlegt. Die anspruchsvollen Abdichtungs-, Fliesen- und Natursteinarbeiten in dem Thermalbad wurden mit bewährten und zielgenauen Produkten aus dem Profisortiment von MAPEI ausgeführt.

Ein verwundeter Hirsch war es, welcher der Sage nach seine Jäger im Jahre 1732 zu einer Quelle in Bad Teinach führte, in der er seine Wunden heilte, und die bis zum heutigen Tage nach dem König unserer Wälder benannt ist. In der neugestalteten „Wohlfühlwelt“ des Hotels Therme können heute Gäste aus aller Welt in dem heilkräftigen Thermalwasser baden und dabei einen unvergleichlichen Blick in den Schwarzwald genießen – samt einem imposanten Hirschdenkmal mitten im Wasser.

Komplett neu gestaltete Badelandschaft

Bereits im Jahr 1842 erkor der Württembergische König Wilhelm I. Bad Teinach zum königlichen Bad. Seitdem hat sich vieles verändert. Heute ist nicht mehr der König Gast, sondern der Gast König und speziell im ehemaligen Bad Hotel in Bad Teinach sind ganz neue Zeiten angebrochen. Seit 2012 im Besitz der Pforzheimer hht GmbH & Co. KG unter dem neuen Namen Hotel Therme Bad Teinach geführt, wurde das frühere Kurhotel für einen zweistelligen Millionenbetrag neu konzipiert, erheblich erweitert und modernisiert. Entstanden ist dabei ein modernes Wellness- und Tagungshotel mit 120 großzügigen Zimmern und Suiten, sowie einem komplett neu gestalteten Thermalbad und einer auf 2.500 m² vergrößerten Bade- und Wellnesslandschaft. Hierzu zählen zwei je 200 m² große Innen- und Außenbecken, ein Solebad, verschiedene Saunen, Feuerpool, Quellpool, Kinderbecken und anderes mehr. Beim Umbau wurde wie Mineraltherme mit Kurhaus bis zum Erdgeschoss angerissen und als Themenflügel mit zentraler Rezeption für Hotel, Spa und Thermalbad neu aufgebaut. Beim Umbau des Bades wurde das heruntergezogene Dach vom Innenbecken zum Park hin geöffnet, so dass die idyllische Natur des Nordschwarzwalds und die Sonne in den Raum hinein fließen.

Edle Natursteinbeläge als dominierendes Gestaltungselement

Die Becken in der bisherigen Größe wurden erhalten, teilweise jedoch komplett zurückgebaut und neu aufgebaut. Nicht zuletzt das in Bad Teinach vorhandene Mineralwasser mit seinem hohen Natriumgehalt stellte dabei höchste Anforderungen sowohl an die Abdichtungs-, Fliesen- und Natursteinarbeiten, als auch an die dabei eingesetzten Materialien. Das dominierende Material im gesamten Wellnessbereich – vom Beckenumgangsbereich innen und außen über die Duschen bis hin zu den verschiedenen Saunen – ist ein Naturstein in Form eines hellgelben Brasilianischen Quarzits; denn Naturstein liegt im Trend, auch in Wellnessanlagen und Schwimmbädern. Dank seiner großen Vielfalt erlaubt der Naturstein gerade in diesen Bereichen eine individuelle und edle Gestaltung. Allerdings ist Naturstein im Gegensatz zur üblicherweise verwendeten Keramik ein Material, das – je nach Gesteinstyp – sehr unterschiedliche Eigenschaften aufweisen kann. Daher ist nicht jeder Naturstein für einen Einsatz in diesen Bereichen geeignet. Bei dem hier verwendeten Brasilianischen handelt es sich um ein sehr kompaktes Gestein. Der frostsichere Stein kann sowohl im Innen- wie auch im Außenbereich sowie im Nassbereich verlegt werden und ist mit seinem hohen Härtegrad sehr beständig gegenüber Umwelteinflüssen. Er zeichnet sich zudem durch warme Farben und besonders natürliche Oberflächen aus. Wie jeder Naturstein bedarf er jedoch einer fachgerechten Verlegung mit den richtigen, darauf abgestimmten Verlegematerialien, damit man sich lange an seiner Schönheit erfreuen kann.

Fachgerechte Abdichtung und Verlegung im System

Vor der Verlegung erfolgte eine fachgerechte Abdichtung – sowohl in den Becken, als auch den Beckenumgangsbereichen, sowie in den übrigen Nassräumen wie Duschen und WCs. Wie bereits oben erwähnt, galt es dabei insbesondere auch die speziellen Eigenschaften des Bad Teinacher Mineralwassers zu berücksichtigen. Die Wahl fiel dabei auf ein geprüftes und zugelassenes System aus einer zementären Abdichtung in Kombination mit einem Epoxidharzmörtel, sowie einer Epoxidharzfuge. Als vorbereitende Arbeit für diese Abdichtung wurden die vorhandenen

Untergründe zunächst mit PRIMER MF vorbehandelt, einer zweikomponentigen, lösemittelfreien, niedrigviskosen Epoxidharzgrundierung zur Verfestigung und Abspernung von zementären Untergründen.

Die Abdichtung selbst erfolgte mit MAPELASTIC, einem zweikomponentigen Mörtel, bestehend aus hochwertigen Zementen, ausgesuchten Sanden, speziellen Additiven und synthetischen Polymeren in wässriger Lösung. Nach dem Anmischen beider Komponenten ergibt sich ein geschmeidiger Frischmörtel, der sich auch an vertikalen Flächen sehr leicht in Nassschichtdicken bis 2 mm in einem Arbeitsgang verarbeiten lässt. Der hohe Gehalt an qualitativ hochwertigen Kunststoffen und insbesondere der hohe Anteil an Kunststoffasern verleiht MAPELASTIC im ausgehärteten Zustand eine, unter den verschiedensten Umweltbedingungen, dauerhafte Flexibilität und Widerstandsfähigkeit gegen chemische Angriffe durch Tausalze, Sulfate, Chloride und Kohlendioxid sowie UV-Belastung. MAPELASTIC weist zudem einen ausgezeichneten Haftverbund zu Beton, Mauerwerk, Keramik und Naturstein auf, sofern diese Untergründe fest und sauber sind. Ein besonderes Augenmerk galt bei den Abdichtungsarbeiten auch der fachgerechten Ab- und Eindichtung der zahlreichen Durchdringungen im Unterwasserbereich wie beispielsweise der Unterwasserstrahler. Dabei bestanden die Verlegeexperten von MAPEI auf den Einsatz von Los-Festflanschkonstruktionen wie sie bei der Ausführung von Verbundabdichtungen auch die DIN 18195 fordert. Wie die jahrelange Erfahrung von MAPEI zeigt, bieten Los-Festflansche zur Abdichtung an die Durchdringungen die größtmögliche Sicherheit.



Das dominierende Material im gesamten Bade- und Wellnessbereich ist ein Naturstein in Form eines hellgelben Brasilianischen Quarzits.

DAS HIGHLIGHT PRODUKT

KERAPOXY CQ

Sehr emissionsarmer, zweikomponentiger, säurebeständiger, sehr leicht zu verarbeitender

- in 21 Farben erhältlich, siehe Beileger
- gutes Abwaschverhalten für Fugenbreiten ab 2 mm
- keine Farbpigmente durch Verwendung von coloriertem Quarzsand
- dauerhaft Farbstabil
- Reinigungsfreundlich
- hohe Alterungsbeständigkeit, aufgrund hoher mechanischer und chemischer Belastbarkeit

Anwendung:

- für die Verlegung von Wand- und Bodenbelägen aus keramischen Fliesen und Platten, Mittel- und Kleinmosaik, Steinzeug, Steingutplatten, Steinzeugriemchen, Ziegelfliesen, Bodenklinkerplatten
- Verlegung von Großküchen, Schwimmbädern auf Labortischen und Küchenarbeitsplatten



Verlegt wurden die hochwertigen Natursteine mit dem Spezial-Verlegemörtel ELASTORAPID, einem hochflexiblen, zweikomponentigen, schnell erhärtenden und schnell trocknenden, standfesten, zementären Dünnbettmörtel mit verlängerter offener Zeit – ideal für die dichten und eher „haf-

tungsfeindlichen“ Quarzitbeläge. Die Verarbeitung erfolgte im Buttering-Floating-Verfahren, einer Verlegeverfahren, bei dem der Mörtel sowohl auf dem Verlegeuntergrund, als auch auf der Plattenrückseite aufgetragen wird. Die im Unterwasserbereich der Becken verlegten glasierten Feinsteinzeugfliesen im Format 60 x 15 cm des italienischen Herstellers iris Ceramica wurden mit KERAPOXY ADHESIVE verklebt, einem zweikomponentigen, hochfesten Epoxidharzmörtel, bestehend aus Quarzsand und speziellen Zusätzen. Um eine sichere Verlegung zu gewährleisten, wurden hierbei die ursprünglich 60 x 60 cm großen Platten vom Verlegebetrieb halbiert.

Neben dem Brasilianischen Quarzit kam an den Wänden der Duschen sowie im Bereich der Dampfsauna und der Umkleiden auch noch ein Nero Assoluto zum Einsatz. Verlegt wurde er ebenfalls mit dem bereits beschriebenen Verlegemörtel ELASTORAPID.

Auf die besonderen Anforderungen abgestimmte Verfugung

Die Verfugung der Quarzit-Beläge erfolgte sowohl in den Becken, als auch in den Beckenumgangsbereichen sowie den Böden der Duschen mit KERAPOXY CQ, einem zweikomponentigen, säurebeständigen Epoxidharzmörtel für Fugenbreiten ab 2 mm. Er überzeugte auch in Bad Teinach durch seine ausgezeichnete Verarbeitbarkeit, welche aufgrund der verbesserten cremigen Konsistenz gegenüber herkömmlichen Epoxidharzmörteln eine schnellere Verarbeitung, einen geringeren Materialverlust sowie ein besseres Abwaschverhalten der Oberfläche und damit das Erreichen eines guten Oberflächenfinishs sicherstellt. KERAPOXY CQ verfügt über eine sehr gute Chemikalien- und Säurebeständigkeit sowie ein gutes Abwaschverhalten und ist daher das exakt richtige Produkt, wenn es – wie im vorliegenden Fall – um solehaltiges Thermalwasser sowie häufige Reinigungsvorgänge geht.

Die Wände in den Duschen wurden mit ULTRACOLOR PLUS verfugt, einem flexiblen, kunststoffvergüteten und schnell erhärtenden Fugenmörtel. Bei dieser Flexfuge wurde die Ultracolor-Produkttechnologie, bestehend aus der Verwendung spezieller hydraulischer Bindemittel zur Sicherstellung einer einheitlichen, ausblühungsfreien Farbgebung, durch die neue MAPEI-BioBlock® – und DropEffect®-Technologie ergänzt. Die Verfugung der mit dem Nero Assoluto gestalteten Wandbelägen erfolgte ebenfalls mit ULTRACOLOR PLUS, insbesondere, um hier mögliche Fleckbildungen durch Ausblühungen von vornherein auszuschließen.

Durchgeführt wurden die Verlegearbeiten von Fa. Clemens Fauth – Fliesen- und Natursteinatelier aus Höfen an der Enz, einem erfahrenen Meister-Fachbetrieb. Zu den Besonderheiten der Baustelle zählte auch, dass das Außenbecken in den Wintermonaten umgebaut werden musste. Dazu erstellte man über dem Becken eine komplette „Einhausung“ in Form eines Zeltes, welches bis zur Überlaufrinne reichte. Darunter erreichte man unter Einsatz von zwei Aggregaten Oberflächentemperaturen von mehr als 15°C und konnte so die Arbeiten problemlos durchführen. Anschließend wurden im Frühjahr die Ar-

WESENTLICHES ZUR BAUMASSNAHME

Hotel Therme, Bad Teinach

Bauherr: Scheidtweiler AG, Pforzheim

Architekt: Architekturbüro Flum, Hamburg

Verlegebetrieb: Clemens Fauth - Fliesen- und Natursteinatelier, Höfen an der Enz

Oberflächenbehandlung: LITHOFIN AG, Wendlingen

MAPEI-Großhandelspartner: Heinrich Taxis GmbH + Co. KG, Stuttgart

Fläche: 3000 m²

Fertigstellung: März 2016

MAPEI-Koordinator: Kurt Baumann

MAPEI-PRODUKTE

PRIMER MF, MAPELASTIC, ELASTORAPID, ADESILEX PG, MAPECEM PRONTO, KERAPOXY ADHESIVE, KERAPOXY CQ, ULTRACOLOR PLUS, MAPECOAT I24, MAPEBAND Dichtbandsystem



beiten am Beckenumgang durchgeführt. Unter dem Natursteinbelag baute man hier zusätzlich auch noch eine Fußbodenheizung ein, um Eisbildung und damit eine mögliche Rutschgefahr für die Gäste zu vermeiden. Auch hier kam ein Schwimmzelt zum Einsatz, das für die notwendigen Einbau- und Verarbeitungstemperaturen sorgte.

Wasser- und fleckabweisende Imprägnierung

Last but not least galt es auch noch, die Natursteinbeläge anschließend an ihrer Oberfläche zu schützen, damit das Hotel und seine Gäste auch lange Freude an dem edlen Material haben. Die Beratung hierfür hatte die LITHOFIN AG übernommen, die den „Lithofin FLECKSTOP >W<“ empfahl. Die Imprägnierung wurde dabei schon vor dem Verfugen als Ausfughilfe aufgetragen, um hier zum einen die Arbeiten zu erleichtern, und um zum andern eine Rückstands- und verfärbungsfreie Oberfläche zu gewährleisten. Diese Empfehlung wurde zuvor durch Tests und Probeverfugungen sowohl von der Anwendungstechnik von MAPEI wie auch von Lithofin bestätigt und abgesichert. Berücksichtigt wurden dabei auch die Vorteile von einer Imprägnierung auf wässriger Basis bei der Verarbeitung, der

Restfeuchte sowie der schnellen Trocknung. Der Lithofin FLECKSTOP >W< wurde ebenfalls von dem Fliesen- und Naturstein-Fachbetrieb aus Höfen verarbeitet, der dabei auch das gute Abwaschverhalten des Materials hervorhob, sowie die Tatsache, dass es zu keinerlei Verfärbungen von dem Fugenmaterial kam. Zum Schluss wurde anhand einer Wasseranalyse der Stadtverwaltung Bad Teinach von der Fa. Lithofin eine objektbezogene Reinigungsempfehlung erstellt. Solche Reinigungsempfehlungen und ihre Berücksichtigung durch den Betreiber sind sehr wichtig, damit die

Natursteinbeläge die an sie gestellten funktionellen und optischen Anforderungen auch langfristig erfüllen können.

Bilder: Werner Roßkopf



Ein verwunderter Hirsch war es, welcher der Sage nach seine Jäger im Jahre 1732 zu einer Quelle in Bad Teinach führte.



Auch im Außenbereich wurden die Natursteinbeläge mit MAPEI-Produkten sicher verlegt und verfugt.



Ein Blick auf das komplett neu gestaltete Thermalbad mit seiner auf 2.500 m² vergrößerten Bade- und Wellnesslandschaft.

KÖLNER GOLFCLUB

GOLFANLAGE DER ZUKUNFT



Das im April 2016 eröffnete Clubhaus des Kölner Golfclubs besticht durch seine zeitlos-moderne Architektur und sein zukunftsweisendes Konzept. Aus Überzeugung kamen bei der Innenausstattung – wie bei der Platzpflege – ausschließlich natürliche, für Mensch und Natur unbedenkliche Materialien zum Einsatz. Mit fortschrittlichen Produkten und Technologien, die strengsten Umwelt-normen und höchsten Nachhaltigkeitsstandards entsprechen, war MAPEI für das Neubau-Projekt der ideale Partner.

Der Kölner Golfclub, vom „Golfmagazin“ auf Platz 22 von über 700 Golfplätzen in Deutschland gewählt, liegt im Westen der Stadt eingebunden in den äußeren Kölner Grüngürtel. Er besticht durch sein außergewöhnliches Design: eine sanft modellierte Landschaft mit Hügelketten, großen Teichen und Hunderten von Bäumen und Sträuchern. Das auf der Anlage beheimatete Kölner Golfsportzentrum bietet herausragende

Trainingsbedingungen, die mit ein Grund waren den Kölner Golfclub als erste PGA-Premium Golfschule Deutschlands zu zertifizieren. Im Rahmen von „Golf und Natur“ hat der DGV den Kölner Golfclub 2014 mit Gold zertifiziert.

Nachhaltiges Raumdesign

Das Herzstück des Kölner Golfclubs ist das neue Clubhaus und sein Konzept so zukunftsweisend wie der Golfclub selbst. Golfer finden hier auf kurzen Wegen alles rund um ihren Sport. Eine „Mall“, wie sie nur auf wenigen Golfanlagen in der Welt zu finden ist, führt vom Parkplatz durch das Gebäude direkt auf den Platz. Doch auch Nicht-Golfer und Gäste können das umfangreiche Leistungsangebot nutzen: drei Restaurantbereiche mit offener Showküche laden in zeitlos-modernem Ambiente zum Genießen oder Feiern ein. Im ersten Stock setzt sich das von einer Innenarchitektin entworfene geschmackvolle Farb- und Form-Konzept des Clubhauses mit einem modernen Boardinghouse fort. 34 komfortabel, gemütlich und funktional



ingerichtete Zimmer stehen für Übernachtungsgäste in vier Kategorien zur Auswahl. Und für Tagungen, Seminare oder Firmenpräsentationen kann ein Multifunktionsraum im Clubhaus mit Blick auf die Golfanlage oder eines der Restaurants angemietet werden. Gleichzeitig sorgt modernste Technik für den Komfort, der von einem Clubhaus im 21. Jahrhundert erwartet werden kann: Das Gebäude ist klimatisiert, Startzeiten werden auf Monitoren angezeigt und für Tagungen und Feiern stehen Leinwand, Beamer und eine individuell steuerbare Beschallungsanlage zur Verfügung. Im ganzen Clubhaus besteht kostenloser Internetzugang per WLAN. Des Weiteren befindet sich im Haus eine Physiotherapie-Praxis

des Dreifaltigkeits-Krankenhauses mit der ersten PGA-Golf-Klinik. Neben professioneller Krankengymnastik, diversen Massagen und modernsten Therapieformen für Golfer und Gäste bietet sie spezielle Trainingsprogramme für Golfspieler zur Verbesserung der Spieltechnik und körperlichen Leistungsfähigkeit an.

Clubhaus-Atmosphäre auf sicher verlegten Böden

Die zeitlos-moderne Architektur des Clubhaus-Neubaus spiegelt sich in der Einrichtung wider: bodentiefe Fenster, viel Holz, Naturstein und helle, freundliche Töne schaffen zusammen mit einem außergewöhnlichen Lichtkonzept eine Wohlfühl-Atmosphäre. Das Ambiente wirkt

wie aus einem Guss, doch jeder Raum unterscheidet sich in Nuancen vom anderen. Aus Überzeugung kamen – wie bei der Platzpflege – bei Möbeln, Wandfarben und Fußböden ausschließlich Naturmaterialien und nachhaltige Produkte zum Einsatz. Nachhaltigkeit war bei der Auswahl der Bodenbeläge

von ungemeiner Bedeutung. Entscheidend war aber auch, dass sie aufgrund ihrer Funktion und Ästhetik für ein öffentlich derart stark frequentiertes Gebäude mit besonderer Beanspruchung – wie durch Schuhe mit Spikes oder Caddys – prädestiniert sind.

Auf rund 1.100 m² Bodenfläche prägt etwa im Restaurantbereich, den Gästezimmern des Boardinghouses sowie weiteren öffentlichen Einrichtungen ein dem Pro-Shop und der Rezeption ein 2-Schicht-Premiumparkett das stilvolle Ambiente und trägt zum Wohlfühlen bei. Außerdem ist der hochwertige Parkettboden wie gemacht für die beanspruchten Räume des Golfclub-Gebäudes. Die anspruchsvollen Parkettflächen wurden mit ECO PRIM T PLUS, einem sehr emissionsarmen (EC 1 R PLUS, Blauer Engel), einkomponentigen Parkettklebstoff auf Basis silanmodifizierter Polymere (SMP), verlegt. Das MAPEI-Produkt überzeugte bei dem Projekt ferner durch seine hervorragende Scherfestigkeit (nach EN 14239) und bemerkenswerte Haftzugsfestigkeit (Eigenschaften wie ein 2K-Klebstoff).

In Teilbereichen des Restaurants sowie auf den Fluren des Boardinghouses erzeugen zusätzlich außergewöhnliche

Teppichkreationen ganz individuelle Raumflächen. Sie bilden nicht nur die abwechslungsreichen Gestaltungsoptionen von Teppichfliesen ab, sondern auch das attraktive Erscheinungsbild mit funktionaler Leistungsstärke und einem hohen Maß an Nachhaltigkeit, das modulare Bodenbelagslösungen bieten. Auch hier wurde bei der Verlegung darauf geachtet, dass mit ULTRABOND ECO 170 ein hochwertiger, nachhaltiger Klebstoff der Klasse EC 1 eingesetzt wird, der den Vorgaben entspricht. Unebenheiten in der Fläche waren zuvor mit der „Blauer Engel“ Spachtelmasse ULTRAPLAN PLUS ausgeglichen worden. Und für die fach- und sachgerechte Untergrundvorbereitung kamen mit der emissionsarmen, wässrigen Acrylat-Dispersionsgrundierung ECO PRIM T PLUS (EMICODE EC1 Plus) sowie PLANIPATCH zum Ausbessern von Ausbrüchen und Fehlstellen ebenfalls sehr emissionsarme und nachhaltige Produkte von MAPEI zur Anwendung. Abschließend wurden die Kettelleisten der textilen Beläge mit MAPECONTACT H 65 befestigt.

Bilder: MAPEI GmbH



Architektonisches Raumkonzept, enger Zeitrahmen und Farbtonwechsel in der Fläche stellten höchste Anforderungen an die Bodenarbeiten.

WESENTLICHES ZUR BAUMASSNAHME

Objekt: Kölner Golfclub, Clubhaus und Hotel, Köln-Widdersdorf

Baubeginn: Frühjahr 2015

Fertigstellung: Winter 2015

Clubhaus-Eröffnung: April 2016

Ausführung der MAPEI-Leistung: Oktober 2015

Objektgröße: rd. 1.100 m² Parkett und 400 m² Teppichboden

Bauherr/Eigentümer: KGC-Kölner Golfclub GmbH & Co. KG, Köln

Generalunternehmer: AMAND GmbH & Co. Koeln-Widdersdorf KG

Verleger: Speer Parkett, Geldern

MAPEI-Großhandelspartner: W. & L. Jordan GmbH, Düsseldorf

MAPEI-Koordinator: Tom Schlag

MAPEI-PRODUKTE

ECO PRIM T PLUS, ULTRAPLAN PLUS, PLANIPATCH, ULTRABOND ECO S968 1K, ULTRABOND ECO 170, MAPECONTACT H 65



DAS HIGHLIGHT PRODUKT

ULTRABOND ECO S968 1K

Einkomponentiger Premium-SMP-Parkettklebstoff für alle Parkettarten im Innenbereich

- schubfest nach DIN 14293 – hervorragend zur Langdielenverlegung geeignet
- sehr guter Riefenstand, perfekte Rückseitenbenetzung für sichere Verlegungen
- frei von migrationsfähigen Bestandteilen, weichmachenden Extendern, schont Gesundheit und Umwelt

Anwendung:

- zur Verlegung aller Parkettarten einschließlich Massivdielen
- zur Verlegung von Mehrschicht- und Stabparkett



Im Restaurantbereich trägt das stilvolle Ambiente zum Wohlfühlen bei.

SCHLOSSHOTEL FLEESEENSEE MODERNE OPULENZ UND HISTORISCHES FLAIR

» DAS NEUE DESIGNKONZEPT
SETZT AUF EINE KOMPLETT
ÜBERARBEITETE
RAUMGESTALTUNG MIT
HOCHWERTIGEN MATERIALIEN
WIE LUXURIÖSEN PARKETT- UND
TEPPICHBÖDEN



Das Schlosshotel Fleesensee hat sich neu erfunden. Nach umfassender Renovierung Anfang 2016 hat sich das Haus in ein elegantes Boutique-Hotel verwandelt, das seinem Namen gerecht wird und in königlichem Glanz erstrahlt. Das neue Designkonzept setzt auf eine komplett überarbeitete Raumgestaltung mit hochwertigen Materialien wie luxuriösen Parkett- und Teppichböden. Die Basis ihrer anspruchsvollen Designverlegung und Funktionalität sind MAPEI-Systemprodukte, die von der Sanierung der schwierigen Untergründe bis hin zur verlegten Fläche eingesetzt wurden. Die perfekt abgestimmte Produktfamilie punktet mit Sicherheit und Flexibilität bei den anspruchsvollen Bodenarbeiten in alter Bausubstanz.

Zwischen Hamburg und Berlin, inmitten der Mecklenburgischen Seenplatte, liegt das Schlosshotel Fleesensee, heute im Management von Lindner Investment. Das 1842 im Barockstil erbaute Schloss Blücher, zählt zu den schönsten Schlosshotels Nordeuropas. 16 Jahre hatte es keine Auffrischung mehr erfahren, bis Anfang 2016 Top-Designer und Innenarchitekten den Auftrag erhielten, Eleganz mit Modernität zu verbinden. Und es ist gelungen: Mit ihrem Designkonzept haben sie das Schlosshotel perfekt den Zielen und Vorstellungen der neuen Eigentümer angepasst: Eine Symbiose aus historischer Architektur und zeitgemäßem Ambiente.

Tradition und Moderne perfekt zusammengebracht

Mithilfe von stylischen Möbeln, auffälligen Lichtobjekten, natürlichen Materialien sowie einer komplett überarbeiteten Raumgestaltung in eleganten Farben ist dem renommierten Architekturbüro Kitzig Interior Design eine ganz besondere Atmosphäre in den hohen Räumen gelungen. Der Boden in absoluter Luxusausführung prägt dabei ganz entscheidend den Raumeindruck: In den öffentlichen Bereichen wie Eingangshalle, Foyer und Rezeption sowie der Bar mit Zigarren-Lounge und Vinothek, dem aufwendig gestalteten Restaurant und dem Wintergarten unterstreichen Parkettböden in höchster Qualität und mit außergewöhnlichen Verlege-Kreationen das stylische Ambiente. Gleichzeitig stellen sie vielseitig ihre Einsatzfähigkeit im Alltag eines Luxus-Resorts vor. Für die Konferenzräume, die Flurbereiche und einen Teil der Gästezimmer haben sich die Innenarchitekten für luxuriöse Designteppichböden entschieden, die in Farbe und Dessin individuell auf das jeweilige Raumdesign abgestimmt sind.

DAS HIGHLIGHT PRODUKT

PLANIPATCH + LATEX PLUS

Feine, standfeste Premium-Spachtelmasse für Anspachtelungen von „Null“ bis 10 mm im Innenbereich

- sehr schnell trocknend, Folgearbeiten schon nach ca. 30 Minuten möglich
- extrem geschmeidig, geschlossene Oberfläche beim Aufziehen

Anwendung:

- für Ausgleichs- und Instandsetzungsarbeiten an Wand- und Bodenflächen
- insbesondere für Anspachtelungen an Schienen, Treppenstufen und Podesten



Mit moderner Opulenz setzen sie außergewöhnliche Wohlfühl-Akzente, verbessern die Raumakustik, vermitteln Ruhe und Wärme.

Perfekte Bodenverlegung – die Basis des neuen Raumdesigns

Für die Verlegung der insgesamt rund 2.000 m² Bodenfläche setzte die Firma Raumausstattung Rick aus Düsseldorf ausschließlich MAPEI-Systemprodukte ein. Dies gilt bereits für die Untergrundvorbereitung: ECO PRIM PU 1K TURBO, eine sehr emissionsarme (EMICODE EC1 R Plus), einkomponentige und schnell trocknende Polyurethanharzgrundierung ermöglichte im System mit der ebenfalls sehr emissionsarmen, wässrigen Acrylat-Dispersionsgrundierung ECO PRIM T PLUS (EC1 R Plus, Blauer Engel) eine sichere Verlegung und einen schnellen Baufortschritt ohne aufwendiges Abquarzen. Ausbrüche und Fehlstellen wurden mit PLANIPATCH, einer sehr emissionsarmen (EC 1 R Plus, Blauer Engel), schnell erhärtenden und äußerst feinen, standfesten Reparatur- und Ausgleichsmasse ausgebessert. In Kombination mit der elastifizierenden Dispersion LATEX PLUS erhält man eine haftstarke und hochflexible Spachtelmasse. Dort, wo eine Rissanierung erforderlich war, kam zusätzlich auch noch PRIMER MF EC PLUS zum Einsatz. Die ebenfalls sehr emissionsarme (EC 1 R Plus), zweikomponentige Epoxidgrundie-

rung diente der Verfestigung und Abspernung der zementären Untergründe. Anschließend wurden die gesamten Flächen mit ULTRAPLAN ECO PLUS, einer sehr emissionsarmen (EC1 R Plus, Blauer Engel), sehr gut verlaufenden Glätt- und Nivelliermasse gespachtelt.

Die Verlegung aller Parkettböden wurde mit ULTRABOND ECO S968 1K, ein sehr emissionsarmer (EC 1 R PLUS, Blauer Engel), einkomponentiger Parkettklebstoff auf Basis silanmodifizierter Polymere (SMP), ausgeführt. Der gebrauchsfertige, sillierte Polymerklebstoff eignet sich hervorragend für großformatige und anspruchsvolle Verlegungen wie beispielsweise des zweifarbigen Fischgrät-Bodens in dem stylischen Bar- und Loungebereich. Der schubfeste Klebstoff mit ausgezeichnetem Riefenstand und mühelosem Auftrag ermöglichte außerdem eine hohe Verlegeleistung, was dem engen Zeitrahmen entgegenkam. Die Verlegung der Teppichböden erfolgte mit ULTRABOND ECO 170, einem ebenfalls sehr emissionsarmen (EC1 Plus), gebrauchsfertigen Dispersionsklebstoff mit hohem Anfangstack für textile Bodenbeläge.

Fazit:

Mit der Modernisierung des Schlosshotels erreichten die Eigentümer Kai Richter und Jörg Lindner von Lindner Investment Management (LIM) aus Düsseldorf einen



Bild links:
Besondere Akzente setzt der zweifarbige Fischgrät-Boden.

Bild rechts oben:
Die Zigarren-Lounge lädt zum Verweilen ein.

Bild rechts unten:
Der Parkettboden unterstreicht den aufwendig gestalteten Restaurantbereich.

weiteren Meilenstein in der Neuausrichtung des gesamten Hotel- und Sportresorts Fleesensee. Die besten Innenarchitekten und Designer haben das Schlosshotel den Zielen und Vorstellungen der neuen Eigentümer angepasst. Die Gäste werden in modernem Boutique-Ambiente mit historischem Flair königlich auf perfekt verlegten Bodenbelägen empfangen.

Bilder: Schlosshotel Fleesensee

WESENTLICHES ZUR BAUMASSNAHME

Objekt:

Schlosshotel Fleesensee, Göhren-Lebbin

Baubeginn: Sanierung 2015/2016

Fertigstellung: Mai 2016

Ausführung der MAPEI-Leistung:

Februar – März 2016

Objektgröße: rd. 900 m² Parkett
und 1100 m² Teppichboden

Architekten:

Kitzig Interior Design GmbH, Lippstadt

Bauherr: Lindner Investment
Management (LIM), Düsseldorf

Verleger:

Raumausstattung Rick GmbH, Düsseldorf

Verlegte Bodenbeläge:

Parkett von Weitzer (Fischgrät Maxistab),
Parquet Listone (Vibrazioni), Bauwerk,
Teppichboden von ege

MAPEI-Großhandelspartner:

W.& L. Jordan GmbH, Düsseldorf

MAPEI-Koordinator: Tom Schlag

MAPEI-PRODUKTE

ECO PRIM T PLUS, ECO PRIM PU 1K TURBO,
PRIMER MF EC PLUS, ULTRAPLAN ECO
PLUS, PLANIPATCH, LATEX PLUS, ULTRABOND
ECO S968 1K, ULTRABOND ECO 170



MIT MAPEI ABENTEUERGOLF IN LÜTJENSEE GREENFEE EINMAL ANDERS



Was in den USA längst zur Selbstverständlichkeit gehört, hält nun auch in Europa Einzug: „Adventure Golf“, eine Mischung aus klassischem Golf und Minigolf. Gespielt wird auf einem speziellen Kunstrasen, der dazu von den Spielern betreten wird. Höchste Anforderungen bei der Verlegung des Kunstgras-Grün wird an die witterungsbeständige und dauerhafte feste Verbindung der seitlich mit höherem Rasen (Raff) eingefassten Spielbahnen im Nahtkantenbereich gestellt. Bei der neuen 18 Loch Adventure Golf Anlage im schleswig-holsteinischen Lütjensee, setzte das Planungs- und Bauunternehmen „Tour Green“ dafür **ULTRA-BOND TURF PU 1K** von MAPEI ein.

Die langjährige Erfahrung mit dem Spezial-Kunstrasenklebstoff bei weltweiten Sportprojekten wie Olympia-Stadien sorgte bei den Beteiligten für Sicherheit. Die Unternehmensgruppe aus Oberhaid in Bayern plant und realisiert europaweit Adventure Golfanlagen. Erfahrungen und ein durchdachtes Qualitätskonzept gehen dabei Hand in Hand.

Lütjensee – die reizvolle Gemeinde im Herzen der Stormarer Schweiz in Schleswig-Holstein hat seit Mai 2016 eine neue Attraktion: eine 18 Loch Adventure Golf-Anlage. Das rund 2.000 m² große Areal ist naturidentisch in die reizvolle Umgebung am Nordstrand eingebettet. Ge-

spielt wird auf einem rund 1.600 m² großen Kunstrasen-Grün. Planung und Bau der Anlage wurde von Tour Green ausgeführt. Die Unternehmensgruppe ist europaweit im Bereich Adventure Golfanlagenbau tätig und hat alleine in Deutschland bereits mehr als 40 Projekte realisiert.

So baut und spielt man heute

Adventure Golf Anlagen sind großen Golfplätzen nachempfundene Spielfelder, die in einem Maßstab von 1:10 umgesetzt werden. Gespielt wird auf einem speziellen Kunstrasen mit richtigen Golfschlägern und -bällen nach vereinfachtem Regelwerk des Deutschen Golf Verbandes. Die Spielbahnen sind zwischen 8 und 50 Meter lang und mit starken Geländever-

formungen versehen. Die Hindernisse bestehen aus Sandbunkern, Wasserhindernissen und großen Steinfindlingen. Seitlich sind die Spielbahnen mit einem höheren Kunstrasen (Raff) eingefasst. Das Ziel ist ein Loch-Cup mit den exakt gleichen Abmessungen wie beim großen Golf. Auch die Roll- und Spineigenschaften des Balles sollen denen eines muster-gültigen Naturgreens entsprechen. Angelegt sind Adventure Golfplätze für ein ganz-jähriges Spielerlebnis auch bei Frost, Schnee und Eis. Glatteisbildung auf den robusten und pflegeleichten Rasenspielflächen ist nicht möglich. Großen Wert legt Tour Green darauf, dass sich die ausgestalteten Spiel- und Umgebungsflächen homogen in das bestehende Umfeld einfügen, um so ein naturgetreues Erscheinungsbild zu erzielen. Dazu gehört im Besonderen, dass auch die Randbereiche und Umgebungsflächen pflegefrei aufgebaut sind. Zu diesem Zweck werden natürliche Materialien wie Rindenmulch und Steine in einem abgerundeten Zusammenspiel angelegt.

Dauerhafte Verbindung

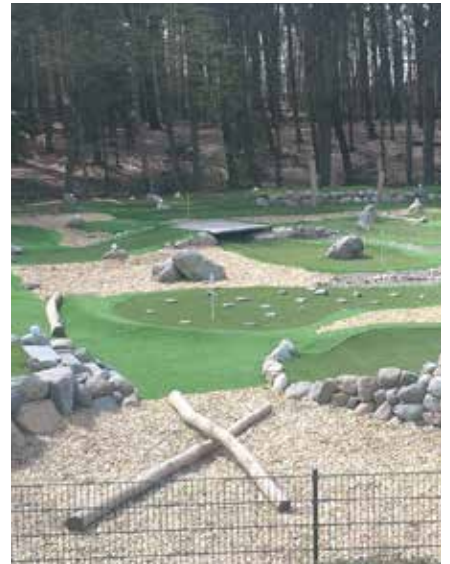
Die sportliche Funktionalität, die uneingeschränkte Bespielbarkeit und die optisch naturgetreue Einbindung in die vorhandene Topografie stellten an die Verlegung der zwei Meter breiten Kunstrasenbahnen höchste Ansprüche. Speziell im Nahtkantenbereich verlangen die enormen mechanischen Belastungen, die extremen Witterungseinflüsse, die starken Geländeausformungen sowie die unterschiedlichen „Grashöhen“ dem Klebstoff bei solchen Anlagen generell einiges ab. Ebenso muss dauerhaft ein festes und flaches Nahtbild für eine ebene Spielfläche garantiert sein. Kein Problem für ULTRABOND TURF PU 1K von MAPEI. Der „grüne“ Polyurethan-Klebstoff

trägt seit Jahren weltweit zur Langlebigkeit und Nutzbarkeit von Sportböden bei. Bei ihrem jüngsten Adventure Golfanlagen-Projekt Lütjensee setzten die Tour Green Experten bei der Verlegung des 1.600 m² großen Kunstrasen-Grüns auf die ausgefeilten sportfunktionellen Eigenschaften des FIFA-konformen Produkts: Reaktionsstark, frühe Anfangshaftung und nachweislich witterungsbeständig auch im feuchtkalten Klimabereich anwendbar. In Kombination mit einem 30 Zentimeter breiten Tape-Band hält der Spezialklebstoff die Kunstrasenkomponenten im Nahtbereich fest zusammen. Der sehr emissionsarme, lösemittelfreie Polyurethan-Klebstoff ist mit dem Symbol der GEV (Gemeinschaft Emissionskontrollierte Verlegewerkstoffe, Klebstoffe und Bauprodukte e.V.) gekennzeichnet und entsprechend zertifiziert.

Die Verlegung der rund 1.600 m² Spielbahnen mit Bahnen von bis zu 40 Metern Länge mit ULTRABOND TURF PU 1K hat perfekt funktioniert. Sebastian Eisen-

traut von Tour Green kommentiert: „Wir können mit Stolz auf das Ergebnis blicken. Die Anlage in Lütjensee sieht fantastisch aus und wir sind sehr zufrieden mit dem Ergebnis. Dass sie 10 bis 15 Jahre Spielfreude garantiert, bin ich sicher.“

Bilder: Tour Green GmbH



DAS HIGHLIGHT PRODUKT

ULTRABOND TURF PU 1K

Einkomponentiger Polyurethan-Kunstrasenklebstoff

- Systemprodukt, zur Erstellung FIFA-konformer Fußballspielfelder
- reaktionsstark, auch im feuchtkalten Klimabereich anwendbar

Anwendung:

- zur Klebung von Kunstrasenbelägen im Naht- und Spielfeldmarkierungsbereich
- zur flächigen Klebung von Kunstrasen im GaLaBau



WESENTLICHES ZUR BAUMASSNAHME

Objekt: Adventure Golfanlage, Lütjensee

Baubeginn: 2015

Fertigstellung: 2016

Ausführung der MAPEI-Leistung: März 2016

Objektgröße: 2.000 m² Areal davon 1.600 m² Kunstrasen-Grün

Planung/Ausführung/Generalunternehmen:

Tour Green GmbH & Co. KG, Oberhaid/Bayern

Bauherr: Freizeitanlage Schleushörn, Lütjensee

Verlegte Fläche/Produkt:

Spielbahnen – Playgrass; seitliche Einfassung speziell gefertigtes Wundergrass

MAPEI-Koordinator:

Olaf Enke

MAPEI-Produkte:

ULTRABOND TURF PU 1K, 800 KG

INNOVATIVE WEITERENTWICKLUNG DER SMP-KLEBSTOFFTECHNOLOGIE



Entwickelt nach den neuesten Erkenntnissen der SMP-Technologie (Silyl Modified Polymer) präsentiert MAPEI neu die Grundierung ECO PRIM S 1K. Die Grundierung auf SMP-Basis ermöglicht in Kombination mit den MAPEI SMP-Parkettklebstoffen künftig bei der Parkettverlegung ein Arbeiten im System auf gleicher Materialbasis.

Das Thema „Green Building“ oder „Nachhaltiges Bauen“ rückt immer stärker in den Fokus von Bauherren und Investoren. Gleiches gilt für die Gesundheit der Verarbeiter. Um beiden Aspekten bei der Parkettverlegung Rechnung zu tragen, hat MAPEI das Produkt ECO PRIM S 1K entwickelt. Mit der innovativen Produktneuheit hat MAPEI jetzt eine Grundierung auf SMP-Basis in seinem Portfolio, die perfekt auf die MAPEI SMP-Parkettklebstoffe abgestimmt ist. Die Grundierung auf SMP-Basis wird vor der Verlegung von Parkett mit SMP-Parkettklebstoffen verwendet. Somit kann künftig im System

auf gleicher Materialbasis gearbeitet werden. Je nach verwendetem Klebstoff ist eine Ausführung im System mit dem Blauen Engel möglich.



In Kombination stehen die Produkte für Sicherheit und hohe Effizienz in der Verarbeitung. Diese beginnt bei der Grundierung mit der leicht zu handhabenden Alubeutel-Verpackung in 7 kg, erhältlich zu je 2 Stück in einem Kunststoffgebinde. Als einkomponentiges Produkt kann die

lösemittelfreie (gemäß TRGS 610), schnell trocknende und sehr emissionsarme Grundierung (EMICODE EC1 R Plus) direkt aus dem Gebinde heraus verarbeitet werden. Dabei ist in der Regel ein einziger Auftrag mit einer Zahnspachtel auf den Untergrund ausreichend. Durch die spezielle Konsistenz verläuft das Material gleichmäßig und bildet so einen einheitlich geschlossenen Film. Dieser ermöglicht eine Absperrung von unbeheizten Zementestrichen und Betonuntergründen bis zu einer Restfeuchte von 5,0 CM-%. Als reine Grundierung ist ECO PRIM S 1K zudem auf allen Untergründen vor der Verlegung von Parkett in allen Formaten und Arten verwendbar. Bereits nach 4-6 Stunden kann im System mit den MAPEI SMP-Parkettklebstoffen weiter gearbeitet werden.

MAPEI Silan-Parkettklebstoffe

An der Spitze der verarbeitungsfreundlichen Silan-Parkettklebstoffe aus dem Hause MAPEI steht mit ULTRABOND ECO



S968 1K ein Premium-Produkt. Mit dem einkomponentigen, lösemittelfreien und sehr emissionsarmen Kleber (EMICODE EC1 R Plus) lassen sich alle Parkettarten und Formate ökologisch auf allen geeigneten Untergründen verlegen. Scher- und schubfest ist das mit dem „Blauen Engel“ zertifizierte Produkt hervorragend zur Langdielenverlegung geeignet. Enorm leicht verstreichbar, kräftesparend und schnell aufzutragen sichert ULTRABOND ECO S968 1K zügige Baufortschritte. Die Verlegung kann direkt auf allen geeigneten Untergründen erfolgen. Die Einlegezeit von bis zu 30 Minuten lässt dabei genug Zeit für Anschnittarbeiten. Der sehr gute Riefenstand sorgt für eine volle Rückseitenbenetzung sowie eine nahezu hohlstellenfreie und satte Verlegung. Dazu kommt das schnelle Anzugsverhalten, das nach kurzer Zeit Anlegearbeiten ermöglicht. Die verlegten Böden sind bereits nach 12 Stunden begehbar und zeigen im System mit MAPEI Parkettlacken eine perfekte Parkettoptik.



Mit ULTRABOND ECO S955 1K hat der Verlegewerkstoffhersteller einen weiteren SMP-Universal-Klebstoff der Premium-Klasse in seiner Produktrange. Er zeichnet sich durch eine hartelastische Rezeptur aus, vermindert Fugenbildungen und begrenzt Holzverformungen. Sein ausgezeichnete Riefenstand bewirkt eine perfekte Rückseitenbenetzung und damit einen dauerhaften Haftverbund. Der einkomponentige, lösemittelfreie und sehr emissionsarme sililierte Polymerklebstoff (EMICODE EC1 R Plus und Blauer Engel)

eignet sich für alle Arten und Formate von Parkett Mehrschicht-, Stab-, Mosaik-, Lamellen- und Hochkantlamellenparkett. Auch für die Klebung von Massivdielen bis 2,50 m Länge, Holzpflaster und Exotenhölzer kommt der Kleber zur Anwendung. Da es zu keinem Quellen kommt, hat er auch eine Freigabe für Hölzer mit schnellen Feuchtwechselzeiten. Hervorzuheben sind auch die hervorragenden Verarbeitungseigenschaften und die leichte Reinigung von Händen und vorversiegelten Parkettelementen. ULTRABOND ECO S955 1K ist auch von Verarbeitern mit einer Sensibilisierung gegen Epoxidharzprodukte verarbeitbar. Die Verlegung mit einer offenen Zeit von etwa einer Stunde kann direkt auf allen geeigneten Untergründen erfolgen.



Ebenfalls ein Universal-Klebstoff im Rahmen des MAPEI SMP-Systems ist ULTRABOND ECO S948 1K, der eine umweltschonende und sichere Parkettverlegung mit den arbeitstechnischen Vorteilen der Silan-Technologie kombiniert. Der sehr emissionsarme (EMICODE EC 1R PLUS, Blauer Engel), einkomponentige, sililierte Polymerklebstoff eignet sich besonders zur Verlegung von Mehrschichtparkett und von klein- und mittelgroßem Massivparkett bis 15 cm Breite in nahezu allen Einsatzbereichen – von öffentlichen Gebäuden bis hin zu Wohnbauten. ULTRABOND ECO S948 1K ist in der Regel ohne Grundierung verarbeitbar.

Einen Einstiegsklebstoff zur mühelosen und wirtschaftlichen Verlegung von Mehrschichtparkett aller Formate und



Massivparkett mittlerer Größe bietet das MAPEI SMP-System mit ULTRABOND ECO S940 1K. Der 1-komponentige Spezial-Polymer Parkettklebstoff kann auf allen saugenden und nicht saugfähigen, normgerechten Untergründen einschließlich Heizestrichen und geeigneten Altbelägen im Innenbereich eingesetzt werden. Lösemittelfrei und sehr emissionsarm verspricht der sililierte Polymerklebstoff einen dauerelastischen Haftverbund von Mehrschichtparkett und mittelgroßem Massivparkett. Dabei soll er wirksam Fugenbildungen reduzieren. Mit hoher Verlegeleistung ist ULTRABOND ECO S940 1K ideal geeignet für Großflächen im Objekt.

Abgerundet wird das MAPEI SMP-System für die Parkettverlegung durch ULTRABOND S997 1K, einem standfesten, einkomponentigen SMP-Parkettklebstoff. Im Schlauchbeutel wird er direkt aus der Pistole verarbeitet und kommt vor allem im vertikalen Bereich bei der Verlegung von Holzverkleidungen, Holzprofilen sowie von Fußleisten und 3-Schicht-Parkett im



Punkt-/Streifen-Klebeverfahren zur Anwendung.

MAPEI hat sich in den letzten Jahren immer mehr zum Vorreiter bei der Entwicklung moderner Parkett-Klebstoffe entwickelt. Eine innovative Weiterentwicklung stellen die SMP-Klebstoffe dar, also silanmodifizierte Polymere. Sie bieten auf Grund der Elastizität der eingesetzten Polymerwerkstoffe einen wirksamen Schutz des Untergrundes vor den natürlichen Quell- und Schwindbewegungen des Holzes, da sie durch ihre elastische Einstellung in der Lage sind, die entstehenden Schubspannungen aufzunehmen. Kombiniert werden diese Eigenschaften mit einer besonders komfortablen Verarbeitbarkeit der Produkte, d.h. einer extrem leichten Verstreichbarkeit und einem geradezu „sahnigem“ Auftrag. Zudem lassen sich Klebstoffreste problemlos von den Belagsflächen und Händen entfernen. Sililierte Polymerklebstoffe von MAPEI sind ein Beitrag zu nachhaltigem, umweltschonenden und wohngesunden Bauen.

Bilder: MAPEI GmbH

MAPEI WISSENSWERKSTATT – ERFOLGREICHES JAHR 2016



Es gab auch etwas zu gewinnen: Marketing-Referentin Katja Hofmann zog assistiert von Reimund Lucas, MAPEI-Außendienst, und MAPEI-Anwendungstechniker Maik Tomaszewski, den Gewinner.

Die MAPEI Wissenswerkstatt war 2016 ein voller Erfolg: 31 Ein-Tages-Seminare wurden bundesweit in verschiedenen Städten absolviert. Die exakt auf die Bereiche Fliesen- und Natursteinverlegung, Fußbodentechnik und Parkett, Betonzusatzmittel und Industriefußböden zugeschnittenen Inhalte vermittelten zielgruppenspezifisch „konzentriertes Wissen für erfolgreiche Arbeit“. Dabei waren die Veranstaltungen so unterschiedlich wie ihre Zielgruppen. Mit insgesamt rund 900 Teilnehmern fanden sie eine enorm positive Resonanz und super Rückmeldungen seitens der Kunden und Referenten. „Das war eine tolle Veranstaltungsreihe mit vielen wirklich tollen Handwerkern, die mit Top-Referenten praxisnah und handfest Themen behandelten und diskutierten, die das Bauhandwerk bewegen!“, lässt sich das Resümee aus dem ersten Jahr der Wissenswerkstatt zusammenfassen.

Die MAPEI Wissenswerkstatt bietet Handwerk und Fachhandel wichtiges anwendungsorientiertes und professionelles Know-how sowie praxisnahe Lösungen – abgestimmt auf die speziellen Bedürfnisse der Zielgruppen in den Bereichen Fliesen- und Natursteinverlegung, Fußbodentechnik und Parkett, Betonzusatzmittel und Industriefußböden. Rund 900 Profis aus Handwerk und Handel nutzten im Jahr 2016 die 31 kompakten Ein-Tages-Seminare, um sich Wissen über neue MAPEI-Produktsysteme und innovative Werkzeuge für die Anwendung und Verarbeitung anzueignen. Darüber hinaus bot jede der Veranstaltungen handwerksrelevante Zusatzthemen wie Unternehmensführung und Marketing oder Grundlagen des Baurechts und der Betriebswirtschaft, die ebenso wichtig für ein erfolgreiches Agieren am Markt sind.

Als Referenten im technischen Teil stand das MAPEI-Kompetenzteam aus der Abteilung Anwendungstechnik zur Ver-

fügung. Das Team umfasst über 20 Spezialisten mit Diplom-Ingenieuren der Fachrichtungen Bauwesen und Chemie sowie Meistern bzw. Sachverständigen im Bauhaupt- und -nebergewerbe. Für die betriebswirtschaftlichen Zusatzthemen konnte MAPEI einmal mehr namhafte Experten aus der freien Wirtschaft gewinnen. Die Wissenswerkstatt ist ein wesentlicher Baustein von MAPEIs Ausbildungsengagement und Ausdruck gesellschaftlicher Verantwortung, der sich das Unternehmen weltweit verpflichtet fühlt. Wir wollten wissen, wie Profis die Wissenswerkstatt nutzen und haben dazu Teilnehmer des Seminartermins in Osnabrück zum Thema „Fußbodentechnik und Parkett“ befragt:



Bilder: Brigitte Wagner-Rolle



Hermann Stellermann, Geschäftsführer der Firma Stellermann Fußböden GmbH, Vreden

Stellermann Fußböden versteht sich als Full Service-Anbieter rund um das Arbeitsfeld „Fußboden“ – Estrich und Bodenbeläge kommen aus einer Hand.

„Wir sind MAPEI-Kunde seit der ersten Stunde. Über 25 Jahre arbeiten wir bereits mit den Produkten des italienischen Bauchemikers. Anfänglich haben wir diese sogar aus Österreich bezogen.“ Eine solche Lieferantentreue spricht für die Zufriedenheit mit den Produkten und dem Unternehmen, explizit seinen Serviceleistungen und vor allem dem guten persönlichen Kontakt. Für Hermann Stellermann haben die regelmäßigen Schulungen zu neuen Produkten, innovativen Verarbeitungstechniken und Spezialthemen einen wesentlichen Anteil an der Zufriedenheit. „Schulungsmaßnahmen wie die MAPEI Wissenswerkstatt sind heute unverzichtbar, um nicht zu sagen zwingend erforderlich. Wir brauchen sie, um als Handwerksunternehmen auf dem neuesten Stand zu sein“, so Stellermann. „Leider werden von vielen Unternehmen die eigenen Wissensdefizite zu wenig erkannt. Dadurch sind handwerkliche Leistungen häufig mit Mängeln behaftet“, sind die Erfahrungen des Fußbodenprofis und Sachverständigen. Daher seine Empfehlung: „Jeder Profi sollte die Chancen von Schulungsangeboten wie die von MAPEI nutzen: Diese Zeit muss sein und rechnet sich! Wir tun es seit Jahren erfolgreich und regelmäßig. Wir sind wieder mit zwei Mann dabei!“



Thomas Gerdes und Herbert de Groot, Groen & Janssen Holz Zentrum, Leer

Das G&J Holz Zentrum ist seit über 50 Jahren kompetenter Großhandelspartner des Handwerks. Das Angebot an Bodenbelägen hat sich in dieser Zeit umfassend weiterentwickelt und umfasst heute das gesamte Produktspektrum verschiedenster Beläge.

Auch vom Holz Zentrum Leer war man im „Doppelpack“ zur MAPEI Wissenswerkstatt Osnabrück angereist. Besonderes Interesse hatte man für das Thema „Untergrundvorbereitung mit Spachtelmasse“ mitgebracht. „Schon alleine was wir zu diesem Thema an Neuigkeiten und Informationen mitnehmen konnten, hat sich gelohnt“, so die beiden Bodenexperten, für die der Termin einen zusätzlichen Mehrwert brachte: „Die Vorstellung der neuen Parkettlack-Technologien war enorm aufschlussreich und interessant. Das hat uns ganz neue Möglichkeiten aufgezeigt, insbesondere die Verbindung von Parkettlack mit geölten Flächen. Das war richtig toll!“, fassen Herbert de Groot und Thomas Gerdes zusammen. Schulungen werden für die Beiden zunehmend wichtiger und sollten in jedem Fall zur „Weiterbildung“ genutzt werden: „Unsere Kunden wissen übers Internet immer mehr über Produkte und Möglichkeiten. Da müssen wir als Fachleute mit kompetentem Wissen agieren können.“ An MAPEI schätzen die Beiden die persönliche und serviceorientierte Kundenbetreuung.



Über einen Materialpreis konnte sich Hermann Stellermann freuen, Geschäftsführer der Firma Stellermann Fußböden GmbH, Vreden.



Katja Hofmann, KMU (Filderstadt) begeisterte die Teilnehmer mit ihrem Marketing-Vortrag zum Thema „Zeigen Sie Profil“.



Stefan Heyen, Tischlermeister und Parkettleger und Tobias Taute, Tischler, Parkett- und Bodenleger, beide Tischlerei Heyen, Uplengen-Stapel

Die Tischlerei Heyen ist auf dem gesamten Sektor aller Holz- und Tischlerarbeiten zu Hause: Fenster, Türen, Möbel, Innenausbau und Wintergarten. Fußböden sind ein wichtiger Bestandteil im Portfolio des Handwerksbetriebs.

Die beiden Tischler waren aus rund 150 Kilometer eigens zur MAPEI Wissenswerkstatt angereist. Und es hat sich für die Beiden so richtig gelohnt: „Wir haben einen Auftrag mit der Anforderung bekommen, eine größere Parkettfläche optisch geölt mit dem Schutz und dem geringeren Pflegeaufwand einer lackierten Fläche auszuführen. Dazu war diese Veranstaltung geradezu perfekt: Wir können von hier eine innovative und ich schätze einzigartige Neuheit mit nach Hause nehmen!“, freut sich Stefan Heyen, der mit den Ausführungen von Maik Tomaszewski die adäquate, innovative Lösung für seinen Kunden gefunden hat. Das Leistungsspektrum seiner Tischlerei wächst quasi von Tag zu Tag: „Es kommen immer neue Anforderungen und Herausforderungen auf uns zu, auch was den Boden betrifft. Die können wir nur bewältigen und fachkompetent lösen, wenn wir auf dem neuesten Stand der Technik sind“, so Heyen. „Und genau dafür nutzen wir regelmäßig auch die MAPEI Verarbeiterseminare.“



Alfred Dienst, Außendienst-Mitarbeiter bei der Firma JORDAN, Niederlassung Münster, einer der führenden Anbieter für Bodenbeläge und Holz in Deutschland

„JORDAN und MAPEI, das ist eine wichtige Partnerschaft. Die MAPEI Wissenswerkstatt bietet eine gute Mischung aus Produktinformationen, Verarbeitungstechniken und aktuellen Themen wie Marketing. Das geben wir gerne an unsere Kunden weiter. Da es schwieriger wird, Verarbeiter für Schulungen zu begeistern, obwohl dies bei den heutigen Anforderungen und Aufgabenstellungen mehr als wichtig wäre, unterstützen wir als Großhandel Aktivitäten wie die MAPEI Wissenswerkstatt. Es ist in unserem gemeinsamen Interesse, Profi-Kunden in ihrem Tagesgeschäft mit dem nötigen Know-how zu unterstützen und zu qualifizieren. Deshalb sind wir auch mit einigen Jordan Kunden hier. MAPEI und Jordan sind sehr engagiert was Serviceleistungen betrifft. Und der aktuelle Termin zeigt, dass es immer Neues gibt, wie beispielsweise die neuen Parkettlack-Technologien. Die fünf Stunden des Seminars sind für jeden Teilnehmer gewinnbringend“, stellt Alfred Dienst fest.



Katrin Mersmann, Außendienst-Mitarbeiterin bei der Firma JORDAN, Niederlassung Münster

Für die Großhandels-Kauffrau, die seit drei Monaten Mitarbeiterin im Außendienst bei Jordan in Münster ist, war es die erste MAPEI Schulungsveranstaltung: „Ich habe hier selbst eine Menge an Know-how bekommen. Wissen ist für uns im Außendienst ein wichtiges Kapital. Es gibt die Sicherheit, sicher im Kontakt mit den Kunden zu sein. Das Technikthema zum Bereich Lacksystem und Lacktechnologie für Oberflächenbehandlungen von Parkettböden war für mich hochinteressant und informativ. Auch wie anschaulich die Inhalte vermittelt wurden, war klasse. Und da ich im Verkauf tätig bin habe ich auch einige Anregungen aus dem Marketingvortrag mitgenommen: Alles in allem ein toller Termin!“ sagt Katrin Mersmann.

FAXANTWORT

DE +49 (0) 6026 501 97-48

FOLGENDE ANREGUNGEN HABE ICH
ZUR GESTALTUNG DER REALTÀ MAPEI:

ADRESSE

MAPEI GmbH

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

Bitte senden Sie die

Realtà MAPEI deutschsprachige Ausgabe

Realtà MAPEI italienische Ausgabe

Realtà MAPEI international (in Englisch)

Mit der Aufnahme in den elektronischen Verteiler der
Realtà MAPEI bin ich hiermit einverstanden.

Zeitschrift und Versand sind kostenfrei.

Ich wünsche keine weitere Zusendung der Realtà MAPEI

an die unten stehende Adresse.

ADRESSE

Vor-/Nachname

Straße

PLZ/Ort

Tel.

Fax

Land

E-Mail

Datum/Unterschrift



EIN UNSCHLAGBARES DUO –
UNSERE PRODUKTE & IHR FACHWISSEN

INNOVATIV:

DER REICHWEITEN-KLEBEMÖRTEL, DER 60 % ERGIEBIGER IST!*

Besuchen Sie uns:



BAU 2017

16.-21. Januar 2017, München,
Halle B6, Stand 502

DOMOTEX

14.-17. Januar 2017, Hannover,
Halle 7, Stand A30



LEICHTFLEXKLEBEMÖRTEL

ULTRALITE S1

- lange klebeoffene Zeit
- hohe Standfestigkeit
- besonders leichte Verarbeitung an Wand und Boden
- extrem staubarm durch Low Dust-Technologie

Perfekt abgestimmt, leicht zu verarbeiten, höchste Qualität.
Konsequent nachhaltig für besten Schutz von Mensch und Umwelt:
Das ist Innovation von MAPEI.

Wir investieren in Forschung und Entwicklung und bieten
einzigartige Vielfalt für ganzheitliche Komplettlösungen –
von einem der weltweit führenden Hersteller in der Bauchemie.

*im Vergleich zu herkömmlichen zementären MAPEI-Klebemörteln

