DEUTSCHLAND

Realtà MAPEI

AUSGABE NR. 23
JULI 2019

TITELTHEMA

FREUNDE FÜRS LEGEN XTRA-LINE-PRODUKTE

MESSERÜCKBLICK

DOMOTEX • BAU • FAF

Neue Rubrik

KULTUR & SPORT

MAILÄNDER DOM • MAPEIS SPORT FORSCHUNGSZENTRUM

THINK GLOBAL, ACT LOCAL!

Sie halten gerade die neueste Ausgabe unserer deutschen Realtà MAPEI in den Händen. Alle zwei Monate erscheinen weltweit über 110.000 Exemplare des MAPEI Unternehmensmagazins. Seit 1991 ist Realtà MAPEI ein wichtiges Instrument unseres Unternehmens, um mit Ihnen als Nutzer und Anwender unserer Produkte im Austausch zu stehen. Denn: gemeinsam geht's besser – wie unsere Titelstory zeigt! Unser Anwendungstechniker Maik Evers erklärt dazu mehr zu Hintergründen und Zielen unserer im deutschen Markt erfolgreich gestarteten „Freunde fürs Legen"-Kampagne.

Die vorliegende Realtà MAPEI ist zwar „deutsch", aber nicht nur. Wir zeigen darin auch, dass wir „italienisch" sind, indem wir einen Blick auf Gebäude im Heimatmarkt von MAPEI werfen. Dazu laden wir Sie in diesem Heft (Seite 54) auf die Dächer des Mailänder Doms ein. MAPEI ist mit Mailand und insbesondere der Kathedrale verbunden und unterstützt ihre Erhaltung als Sponsor und als führender Bauchemiker mit seinem Fachwissen bei den Restaurierungs- und Bauarbeiten.

Leidenschaft und die Verpflichtung zur ständigen Verbesserung sind für MAPEI Grundprinzipien, die wir auch als Grundsteine von Kultur und Sport anerkennen. Aus diesem Grund engagiert sich MAPEI auch für kulturelle und sportliche Einrichtungen und Aktivitäten. In unserer neu eingeführten Rubrik „Kultur & Sport" werden wir Ihnen dazu immer wieder interessante Projekte und Aktivitäten von MAPEI vorstellen. In dieser Ausgabe starten wird mit dem Kulturprojekt Mailänder Dom und aus dem Sportbereich mit „MAPEI Sport", dem 1996 gegründete Forschungszentrum für Exzellenz. Was den Sport betrifft, ist „Niemals aufhören, in die Pedale zu treten" die Metapher, die Giorgio Squinzi, CEO von MAPEI oft verwendet, um seine Einstellung zum Leben und zur Arbeit zu beschreiben.

Das Thema gelebte Nachhaltigkeit bei MAPEI wird im Nachhaltigkeitsbericht verdeutlicht. Dieser bezieht sich nicht nur auf MAPEI S.p.A., sondern auch auf die Tochtergesellschaften der Gruppe. Eine klare und logische Geschäftspolitik, in Anbetracht der Tatsache, dass internationale Aktivitäten der MAPEI-Gruppe von der Muttergesellschaft in Mailand gesteuert werden. Was das im Konkreten bedeutet, erfahren Sie ebenfalls in diesem Heft (Seite 12 ff). Der Fokus auf Nachhaltigkeit steht bei MAPEI Seite an Seite mit Konzepten wie Forschung & Entwicklung, Spezialisierung und Internationalisierung. Wir sind ein globales Unternehmen und die Internationalisierung wird auch künftig unser Trumpf sein. Was MAPEI an Investitionen plant, um den Wachstumskurs zu halten und auf den internationalen Märkten noch wettbewerbsfähiger zu werden, berichtet Giorgio Squinzi in unserem Interview (Seite 10).

Ebenso werden Sie in dieser neuesten Ausgabe der deutschen Realtà MAPEI wieder interessante Projekte finden, aktuelle Informationen zu Messen, unserem Schulungs- und Veranstaltungsangebot sowie neue Produkt- und Markt-Informationen.

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr

Dr. Uwe Gruber,
Geschäftsführer der MAPEI GmbH in Deutschland

EDITORIAL
Think global, act local!

TITELTHEMA
4 – 7 „Freunde fürs Legen mit MAPEI" Gemeinsam geht's besser – Hand drauf!

AKTUELLES
8 – 9 Aufbauempfehlungs-APP
10 – 11 Interview Dr. Squinzi: Investitionen um den Wachstumskurs zu halten
12 – 13 Nachhaltigkeit im Fokus der Strategie von MAPEI

MESSERÜCKBLICK
14 – 15 DOMOTEX
16 – 17 BAU
18 – 19 FAF

VERANSTALTUNGEN
20 – 21 MAPEI-Spezialseminar feiert Jubiläum: Natursteinseminar Griechenland 2018

AUS DEM MARKT
22 – 25 Nürminger Group, Burgoberbach Vom Fliesen-Meisterbetrieb zum Komplett-Renovierer
26 – 29 Steininger Steinmetz, München Meisterliche Natursteinarbeiten in höchster Vollendung

REFERENZ INTERNATIONAL
30 – 34 Die Hongkong-Zhuhai-Macau-Brücke

REFERENZ KERAMIK
36 – 39 Schmidt's Markt, Bad Säckingen Für noch mehr Einkaufserlebnis!

REFERENZ FUSSBODENTECHNIK
40 – 43 Hyatt Place Frankfurt Airport MAPEI-Systemprodukte punkten beim LEED Zertifikat Silber

REFERENZ UTT
44 – 45 Bosslertunnel

REFERENZ TIEFBAU
46 – 47 Mit MAPEI-Systemlösung zur schnellen Schachtsanierung

AUS DER ANWENDUNGSTECHNIK
48 – 49 MAPEI-Parkettklebstoffe: Damit Parkett sicher hält, was es verspricht!
50 – 51 Qualität mit Füßen getreten – Verlegung großformatiger dünner Fliesen und Platten

AUS DEM PRODUKTPROGRAMM
52 PLANITOP 200, 207 und 210 Glätten Sie jede Oberfläche
53 MAPEPLAN®THERM PIR AL Flachdach – dicht und gedämmt im System

KULTUR & SPORT
54 – 55 MAPEI über den Dächern Mailands
56 – 57 Die weltweite Anerkennung der MAPEI Sportforschung

GESCHÄFTSFÜHRER
Dr. Uwe Gruber

REDAKTIONSKOORDINATION
Jessica Balles

AUTOREN
MAPEI S.p.A., MAPEI GmbH, Brigitte Wagner-Rolle, Werner Roßkopf, Bärbel Holländer, Thomas Rieger, Volker Netzband, Maik Evers, Marcus Winkler, Giulia De Maio

BILDER
MAPEI GmbH, DS_93/Shutterstock.com, MAPEI S.p.A., Deutsche Messe/Hannover, Messe München GmbH, GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH, Bärbel Holländer, Werner Roßkopf, Ortwin Klipp, tmlau/Shutterstock.com, ChrisChristes Photography, JOI-Design GmbH, Michaela Kaltenböck, Sanierungstechnik Dommel, r.classen/Shutterstock.com, Detlev Krüger

LAYOUT, TEXT- UND BILDBEARBEITUNG
MAPEI GmbH, Großostheim

DRUCK
KOMMINFORM, Miltenberg

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

Realtà MAPEI erscheint 2x/Jahr
Auflage: 12.000 Exemplare

MAPEI CORPORATE PUBLICATIONS
MAPEI S.p.A.
Via Cafiero, 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 Realtà MAPEI sind sorgfältig recherchiert und bearbeitet. Die MAPEI GmbH haftet jedoch nicht für den Inhalt. Nachdruck (auch auszugsweise) und Vervielfältigungen jeder Art sind nur mit Genehmigung der MAPEI GmbH zulässig.

„FREUNDE FÜRS LEGEN MIT MAPEI“

GEMEINSAM GEHT’S BESSER – HAND DARAUF!

MAPEI hat sich seit seiner Gründung im Jahr 1937 in Italien international zu einem führenden Hersteller bauchemischer Produkte entwickelt. Das Unternehmen bietet seinen Kunden, allesamt aus dem Profibereich Handwerk und Fachgroßhandel, neben einem breiten Spektrum an bauchemischen Produkten einen umfassenden Support. Die meisten der Mitarbeiter im Außendienst sind selbst Profis aus dem Handwerk oder der Technik und beraten die Kunden auf den Baustellen dahingehend, welche Produkte und Lösungen für ihren Zweck optimal geeignet sind. Ziel ist, Handwerkern ihre Arbeit so einfach und sicher wie nur möglich zu machen.

Seit 2018 thematisiert die MAPEI Deutschland GmbH mit ihrer „Freunde fürs Legen“ Kampagne die enge Verbundenheit des Unternehmens mit dem Handwerk. Dahinter steht die Idee, Profis zu vermitteln, dass sich in vertrauensvoller Partnerschaft mit MAPEI selbst anspruchsvollste Projekte zuverlässig und sicher ausführen lassen: Hand in Hand, so wie Freunde das tun! Das eigens entwickelte Key Visual setzt die Leitidee der Kampagne anschaulich um: 5 Hände/5 Menschen, die Freundschaft und Miteinander symbolisieren, gleichzeitig aber auch für die fünf Schritte/Produkte stehen, die bei Boden- und auch keramischen Verlegungen in der Regel notwendig sind. In diesem Jahr wird die „Freunde fürs Legen“ Kampagne mit neuen, spannenden Themen fortgesetzt: Im Bereich Fußbodentechnik und Parkett dreht sich 2019 alles um Zeitgewinn und schnellen Baufortschritt beim Spachteln mit der neuen MAPEI „Xtra“-Line. Und im Bereich Keramik und Naturwerksteine bleibt der Fokus weiterhin auf dem Trendthema „Sichere Verlegung moderner Großformate“.

Von Anwendungstechniker Maik Evers erfahren wir in diesem Interview mehr über die Hintergründe und Ziele der Kampagne.

Hallo Herr Evers, zunächst einmal allgemein gesprochen – was steht hinter der Kampagne?
Sie soll die enge Verbundenheit MAPEIs mit dem Handwerk und Fachhandel thematisieren und deutlich machen, was uns in dieser Zusammenarbeit wichtig ist. Die Idee dabei ist, Profikunden mit der Kampagne zu vermitteln, dass in vertrauensvoller Partnerschaft zwischen Hersteller und Handwerk, also zwischen MAPEI und ausführendem Betrieb, selbst anspruchsvollste Projekte zuverlässig und sicher zu bewältigen sind: Hand in Hand, so wie Freunde das tun! MAPEI ist ein Systemanbieter und auch das möchten wir dabei zum Ausdruck bringen: Wir bieten vollständige Produktsysteme, die alle Anwendungen und einzelnen Arbeitsschritte bei der Verlegung von Bodenbelägen, Parkett, Keramik oder Natursteinen komplett abdecken. Bereits mit der ersten „Freunde fürs Legen“ Kampagnenaktion 2018 haben wir zum Thema Parkettverlegung deutlich gemacht, dass ein eingespieltes (Produkt-)Team als „guter Freund“ die Arbeit von Profis erleichtern und sicherer machen kann. Mit den eingespielten Produktsystemen entfällt die zeitaufwendige und komplizierte Abstimmung mit verschiedenen Anbietern und Produktvarianten: Der Verarbeiter bzw. Händler hat nur einen Ansprechpartner bei allen Fragen rund um die Auftragsplanung und auf der Baustelle. Unser multidisziplinäres Know-how schafft dazu hervorragende Grundlagen, innovative Anwendungs- und Verarbeitungslösungen finden zu können.

Warum der Fokus auf das Thema „Partnerschaft“? Was zeichnet eine solche mit MAPEI besonders aus?
Im Fall von MAPEI lässt sich das so beantworten: Nah am Markt. Nah am Kunden. Nah an den Herausforderungen. Wir bieten einen erstklassigen technischen Support, den unsere Kunden jederzeit in Anspruch nehmen können. Dazu gehört neben der allgemeinen Beratung und Auskunft auch die Begleitung von komplexen Bauvorhaben, Hilfestellung vor Ort oder durch unsere eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung bei unvorhergesehenen Herausforderungen, Betreuung von Handelshäusern, Durchführung von Seminaren und Schulungen, und vieles mehr. Außerdem bieten wir neben

DIE NEUEN SPACHTELMASSEN MIT DEM GEWISSEN XTRA

FREUNDE FÜRS LEGEN GEBEN DIR MAXIMALE LEISTUNG

dem persönlichen Kontakt auch eine Vielzahl an Tools, die unsere Partner bei der täglichen Arbeit unterstützen. Das Ganze ist natürlich nicht ganz uneigennützig: Vor Ort auf den Baustellen und somit direkt an zu lösenden Bauaufgaben, ergeben sich oftmals entscheidende Hinweise, die Impulse für neue technologische Entwicklungen und Lösungen setzen. Wir sind immer offen für neue Ideen und Lösungsansätze, die zu neuen, innovativen Produkten und Verfahren führen. Die zentrale Botschaft des MAPEI Markenverständnisses lautet: erstklassige Qualität und Systemkompetenz, erstklassiger Service und zuverlässige Partnerschaft, Kunden- und Marktnähe sowie Pioniergeist und Innovationsbewusstsein!

Sie sprachen von nützlichen Tools für Ihre Partner. Welche sind das?

Da wären u. a. zu nennen: Unsere neue MAPEI System-App. Sie ermöglicht Profis, eine Aufbauempfehlung in nur zwei Minuten zu erstellen. In wenigen Schritten lassen sich Details zum jeweiligen Bauvorhaben eingeben und Bilder uploaden. Die Anfragen und Empfehlungen können als PDF gespeichert und weiterverwendet werden. Falls gewünscht, können auch Ausschreibungstexte angezeigt werden. Dieses nützliche Tool erleichtert im Zeitalter der Digitalisierung ungemein das Tagesgeschäft der Verarbeiter, aber auch der Händler und Planer. Sollten trotzdem noch Fragen offen sein, kann über die App direkt mit der Anwendungstechnik Kontakt aufgenommen werden. Weitere Online-Helfer, wie Verbrauchsrechner, Kalkulations-Hilfen, usw. werden auf der Homepage ebenfalls angeboten. Zusätzlich bieten wir regelmäßig Online-Seminare an. Sie ermöglichen interessierten Kunden direkt von Zuhause aus an einer Schulung teilzunehmen, um sich so nützliches Wissen über Produkte und Verfahren anzueignen.

Daneben stellt das Planungshandbuch für Architekten und ausschreibende Stellen ein unentbehrliches Nachschlagewerk dar und liefert wertvolle Detailinformationen und Hinweise auf die jeweiligen technischen Regelwerke und Vorschriften. Seit kurzem sind wir sogar mit BIM-Dateien beim digitalen Bauen vertreten. Kurz gesagt: Wir geben jeden Tag alles, um die Arbeit unserer Kunden und Partner weiter zu verbessern und zu erleichtern.

Partnerschaft mit dem Handwerk ist ein Thema, das sich derzeit einige Hersteller der Branche auf ihre Fahne geschrieben haben. Was unterscheidet die Freunde fürs Legen Kampagne?

Was mich bei MAPEI von Anfang meiner Tätigkeit an fasziniert hat, ist die hohe Flexibilität, Spontanität und die Veränderungsbereitschaft, über die das Unternehmen verfügt. Kurze Entscheidungswege und ein kooperatives Miteinander führen dazu, dass unseren Kunden schnell und individuell geholfen wird. Einer der treffendsten Aussprüche, die dies beschreiben, stammt von Günther Hermann, technischer Marketing-Manager Fußbodentechnik: „Einfach machen!“. Ich denke, dies bringt auf den Punkt zum Ausdruck, wie MAPEI am Markt agiert und auch wahrgenommen wird: Agil, dynamisch, spontan, hilfsbereit und innovativ – und dabei trotzdem immer fachlich fundiert und durchdacht. Die Kampagne „Freunde fürs Legen“ ist also mehr als nur eine Marketing-Maßnahme, sondern sie ist gelebte Praxis. Darauf sind wir stolz und kommunizieren das entsprechend nach draußen.

Ist es das, was Unternehmen heutzutage leisten müssen? Auch in einer Branche, wie der Bauchemie, die ja doch eher technisch statt emotional ist?

Sicherlich sind gute, innovative und sichere Produkte bzw. Produktsysteme der wichtigste Faktor, um am Markt erfolgreich zu sein. Was MAPEI in der Praxis bei Bauprojekten rund um die Welt tagtäglich unter Beweis stellt. Dazu gehört aber auch genauso der Faktor „Mensch“! Für Verarbeiter, Handel und auch Planer kommen ständig neue Produkte, Systeme und Lösungen dazu. Da ist es wichtig, den Überblick zu behalten. Und dazu wird eine gute Partnerschaft immer wichtiger: Das heißt, als Verarbeiter einen mir bekannten oder sogar vertrauten Ansprechpartner zu haben, der mich gut betreut, verbindlich und kompetent berät und auf den ich mich verlassen kann – das ist heute mindestens genauso wichtig, wie die Produkte selbst. Ein erfolgreiches Unternehmen muss beides bieten: Gute Produkte und gute Mitarbeiter, die überzeugen und begeistern können. Dass die „Sterne“ dahingehend für MAPEI sehr gut stehen, beweist beispielsweise die Großhandelsumfrage von der Fachzeitschrift BTH Heimtex 2018. MAPEI hat dabei in der Kategorie „Mensch“ den ersten Platz belegt!

Die Kampagne „Freunde fürs Legen“ wird in diesem Jahr mit zwei neuen Themen fortgesetzt: Im Bereich Fußboden mit dem neuen „Xtra-Line“ Spachtelmassen-Programm und im Bereich Keramik mit der weiterhin angesagten Großformatverlegung. Können Sie dazu noch ein paar Details ausführen?

Bei Xtra-Line handelt es sich um leistungsstarke Spachtellösungen. MAPEI ist mit diesem komplett überarbeiteten Spachtelprogramm und den deutlich verbesserten Leistungseigenschaften wieder einmal einen Schritt voraus, Boden- und Parkettprofis Xtra-Vorteile zu bieten: Quasi als „verlässliche Freunde“ verschaffen die fünf cleveren Top-Spachtelprodukte Verlegeprofis echten Zeitgewinn, schnelleren Baufortschritt sowie sicheres und stressfreies Arbeiten auf allen Baustellen. Eine informative und ansprechend gestaltete Imagebroschüre stellt detailliert die Produkte und ihre Anwendungslösungen mit ihren Vorteilen vor. Dazu gibt es Tipps von Verlegeprofis aufgrund persönlicher Erfahrungen mit den cleveren Spachtelneuheiten.

Um Optimierung im Sinn der Kunden geht es auch bei den Großformaten: Mit dem Hochleistungsklebemörtel KERAQUICK MAXI S1 wird die schnelle Verlegung von Keramik und Natursteinen bei großen Plattenformaten und hohen Plattendicken thematisiert. Mit diesem schnellen Hochleistungsklebemörtel ist MAPEI ebenfalls mit einem besonders leistungsfähigen Produkt einen Schritt voraus: KERAQUICK MAXI S1 zeichnet sich durch hohe Standfestigkeit sowie eine schnelle Trocknung aus und eignet sich daher besonders für die Verlegung großformatiger Feinsteinzeug- aber auch Beton- und Natursteinplatten. Zudem punktet dieser neue Verlegemörtel auch unter ökologischen Aspekten mit seinem Anteil an recyceltem Material und seiner geringen Emission.

Begeisterte Anwenderstimmen, enorm positive Resonanz: Können Sie noch einmal im Detail auf die Xtra-Spachtelmassen und ihre Vorteile eingehen?

Das ständige Bestreben nach Verbesserung, ausgerichtet an den Bedürfnissen von Verarbeitern auf Baustellen, hat bei MAPEI zur Überarbeitung der PLUS-Spachtelmassen geführt. Jedes der „Xtra-Line“-Produkte besticht in seiner Klasse mit herausragenden Eigenschaften. Dies ist durch intensive Forschung und Entwicklung, durch die Verfügbarkeit von Rohstoffen innerhalb der MAPEI-Gruppe sowie durch das jahrzehntelange Know-how in der Rezeptierung von Spachtelmassen und unter Anwendung von modernster Labortechnik möglich. Die Verwendung von neuen, eigens für Spachtelmassen entwickelten Super-Plastizisern (High-Performance-Verflüssiger) haben den Sprung auf ein neues Niveau gebracht. Ihre perfekt abgestimmte Einbindung in die Rezeptur verschafft viele Vorteile, wie etwa einen deutlich verbesserten Verlauf oder eine noch glattere Oberfläche. Die Abstimmung mit den ausgewählten Zementen sichert zudem eine schnelle und kontrollierte Trocknung, bei gleichzeitig langer Verarbeitungszeit. Dies verschafft Profis genügend Zeit bei der Verarbeitung, um mit der nötigen Präzision die Arbeiten fertigstellen zu können. Gleichzeitig stellen sie aber auch kurze Trocknungszeiten sicher, dass die Belegreife im angegebenen Zeitfenster erreicht wird. Das entspannt die Situation auf Baustellen enorm; unvorhergesehene Verzögerungen aufgrund von nicht durchgetrockneten Spachtelmassenschichten sind damit passé.

Besonders hervorzuheben ist das Flaggschiff ULTRAPLAN XTRA: mit einer langen Verarbeitungszeit von 30 Minuten und einer Trocknung bis zur Belegreife von nur 6 Stunden bei einer Schichtdicke von 5 mm bietet diese Premium-Spachtelmasse gleich doppelten Zeitvorteil: Lange Zeit bei der Verarbeitung und kurze Wartezeiten bei der Trocknung. Zudem überzeugt sie mit einer sensationell glatten Oberfläche und einer Standfestigkeit bei Vertiefungen im Untergrund ohne Einsacken. Schichtdicken bis 20 mm sind in einem Arbeitsgang problemlos möglich. ULTRAPLAN XTRA ist die Top-Spachtelmasse für meisterhafte Verlegungen.

Maik Evers wir bedanken uns für das überaus informative Gespräch.

Und neben Fachinformationen und -seminaren geht es bei der Fortsetzung der Kampagne selbstverständlich auch wieder um das Mitmachen und Spaß haben. Es gibt wieder attraktive Promotion-Prämien wie die „Freunde fürs Legen“ MAPEI Steppweste oder die Freundschaftsbänder, die unwahrscheinlich beliebt sind, wie uns auch die Handwerker Fachmesse FARBE 2019 in Köln gezeigt hat.

ZUR PERSON

Maik Evers, gelernter Parkettleger-Meister und Technischer Betriebswirt, ist seit 2015 als Anwendungstechniker im Bereich Fußbodentechnik und Parkett bei der MAPEI Deutschland GmbH in Bottrop tätig. Zu seinem Aufgabenspektrum gehören die technische Beratung von Planern, Händlern und Handwerkern; technischer Support für Marktpartner, z. B. Belagshersteller; Produkterprobungen und Sortimentspflege; die Durchführung von Schulungen, Seminaren und Messen; sowie technische Unterstützung von Marketingaktivitäten. Damit ist Maik Evers ganz nahe am Markt, an den Kunden und Ihren Fragestellungen bei unterschiedlichsten Bauvorhaben. Der Verlegeprofi weiß um die komplexen Herausforderungen, denen das Handwerk heute gegenübersteht und wie wichtig es ist, sich auf eine vertrauensvolle Partnerschaft verlassen zu können, so wie „Freunde das tun“!

Text: Brigitte Wagner-Rolle
Bilder: MAPEI GmbH

SERVICEKOMPETENZ AM BAU

NEU: DIE MAPEI-AUFBAU-EMPFEHLUNGS-APP

Mit der neuen MAPEI-Aufbauempfehlungs-APP können sich das fliesen- und bodenlegende Handwerk, Architekten und Planer sowie der Handel ab jetzt sofort ihre Aufbauempfehlungen per Smartphone oder Tablet in weniger als zwei Minuten selbst erstellen – an jedem Ort, rund um die Uhr. Das spart Zeit, liefert Informationen in Echtzeit und verbessert die Baustellenorganisation enorm. Erhältlich ist die APP „Systemaufbau“ für iOS im App Store von Apple und für Android bei Google Play – auch via passendem QR-Code oder Desktop-Version.

MAPEI baut seine digitalen Serviceaktivitäten aus und stellt eine neue Aufbauempfehlungs-APP für verschiedene Systemaufbauten Fußboden und Keramik vor. Die App ist kostenlos und läuft auf den Smartphone-Betriebssystemen iOS und Android. Mit ihr stehen Verarbeitern, Architekten und Planern sowie dem Handel jetzt die Aufbauempfehlungen der MAPEI-Experten noch einfacher und schneller zur Verfügung: auf der Baustelle direkt per Smartphone oder Tablet in weniger als zwei Minuten, quasi selbst erstellt. Der Online-Aufbau lässt sich als PDF- oder Textdatei ansehen, speichern, mit Bildern versehen und personalisiert an Kunden verschicken oder bei Rückfragen direkt an die MAPEI-Anwendungstechnik senden. Architekten und Planer können sich den Systemaufbau als Ausschreibungstext downloaden.

Das Angebot der MAPEI-APP wird durch den Zugriff auf weitere Tools abgerundet: So haben Nutzer damit Zugriff auf weitere Planungshilfen wie Produktinformationen oder durch den MAPEI-Verbrauchsrechner auf Verbrauchsmengen. Außerdem kann aus der APP heraus direkt auf das MAPEI-Produktsortiment zugegriffen und der MAPEI-Außendienst oder die Anwendungstechnik per Telefon oder Internet kontaktiert werden. Die wichtigsten Anwendungen für eine handwerklich perfekte und dauerhafte Verlegung stehen übrigens auch ohne Login zur Verfügung. Alle Informationen zur MAPEI-Aufbauempfehlungs-APP dazu liefert ein Flyer im Handy-Format.

Gerne können Sie unsere Info-Flyer über Ihren Außendienst bestellen und an Ihre Kunden verteilen!

IHRE VORTEILE:

1. Erstellen Sie Ihre Aufbauempfehlung selbst – in weniger als 2 Minuten!
2. In wenigen Schritten können Sie Details zu Ihrem Bauvorhaben eingeben und auch Bilder uploaden.
3. Sie können Ihre Anfragen und Aufbauempfehlungen sowohl als PDF als auch als Textdatei für Ihre weiteren Zwecke speichern.
4. Falls gewünscht, können Sie den Systemaufbau ebenfalls als Ausschreibungstext anzeigen lassen.
5. Bei weiteren Fragen haben Sie die Möglichkeit direkt zu den Produkten oder zum Verbrauchsrechner zu gelangen.
6. Ebenfalls können Sie natürlich direkt mit unserer Anwendungstechnik Kontakt aufnehmen oder Ihren Ansprechpartner im Vertrieb wählen.

Testen Sie die App und profitieren Sie im Tagesgeschäft von den Vorteilen!

Laden im App Store

JETZT BEI Google Play

DESKTOP-VERSION

Die digitale MAPEI-Aufbauempfehlungs-APP jetzt im Store mit **iOS** oder **Android** downloaden oder Desktop-Version mit untenstehendem QR-Code testen oder unter

www.mapei.com/adv/DE/systemaufbau

Giorgio Squinzi
CEO der Mapei-Gruppe

INVESTITIONEN, UM DEN WACHSTUMSKURS ZU HALTEN

GIORGIO SQUINZI: MAPEI PLANT, AUF INTERNATIONALEN MÄRKTEN WETTBEWERBSFÄHIGER ZU WERDEN

2018 ERREICHEN UNSERE INVESTITIONEN IN DIE PRODUKTION EINEN NEUEN REKORD, WÄHREND WIR DEN WEG UNSERES UNTERNEHMENS IN DIE ZUKUNFT EBNEN

2017 beliefen sich die Einnahmen der Mapei-Gruppe auf 2,4 Milliarden Euro. Liegt das neue Ziel jetzt bei 3 Milliarden Euro?
Ein Umsatz von 3 Milliarden Euro? Das wird noch ein paar Jahre dauern, aber ich habe Grund zu der Annahme, dass wir dieses Ziel erreichen werden. Meine Annahmen basieren einfach auf Zahlen und Fakten.

Was können wir generell über die Märkte 2018 sagen?
2018 war ein besonders schwieriges Jahr, da es einige negative Faktoren gab, die sich auf die Gesamtentwicklung der Weltwirtschaft ausgewirkt haben. Insbesondere waren dies die steigenden Rohstoffkosten und die finanzielle Instabilität, die einige besonders wichtige Märkte wie beispielsweise die Türkei und Argentinien beeinflusst haben. Dies ist ein weiterer Beweis dafür, welche schwerwiegenden Auswirkungen die Finanzmärkte auf die reale Wirtschaft haben können.

Wie hat sich also die internationale wirtschaftliche Situation auf die Ergebnisse von Mapei ausgewirkt?
Die Kombination dieser beiden negativen Faktoren hat sich auf die Ergebnisse von Mapei ausgewirkt: tatsächlich sind die Einnahmen im Vergleich zu 2017 um mehr als 5 % gestiegen, wäre der Wechselkurs stabil geblieben, so hätte die Steigerung sogar mehr als 8 % betragen. Wir mussten uns also im Laufe dieses Jahres mit den negativen Auswirkungen der Wechselkurse befassen. Die Internationalisierung schreitet immer weiter fort, eine der besonderen Stärken der Mapei Strategie hat es uns jedoch ermöglicht, die Auswirkungen von negativen Faktoren, die weltweit in Erscheinung treten, abzumildern. Auch in diesem Jahr haben wir unser Streben nach Internationalisierung besonders intensiv durch neue Akquisitionen verfolgt, mit denen wir unsere weltweite Marktpräsenz ausbauen konnten. Seit der Eröffnung unseres ersten Werks im Ausland 1978 in Kanada haben wir in unseren Bemühungen nie nachgelassen. Und diese Strategie werden wir auch zukünftig weiter verfolgen.

Was ist das Geheimnis von Mapei?
Durch unser umfassendes Netzwerk aus Unternehmen und Produktionsanlagen sind wir auf einem globalen Markt tätig. Ein Netzwerk, das wir im Laufe der Zeit aufgebaut haben und das es uns erlaubt, unsere Produkte an jeden beliebigen Ort zu liefern. Was ist unser Geheimnis? Ich würde sagen, es ist die Tatsache, dass wir ganz nah an den Verbrauchern sind, die Materialien und Produkte von Mapei nutzen.

Dennoch kommt die italienische Baubranche noch immer nicht richtig in Schwung.
Der italienische Markt durchlebt noch immer eine schwierige Phase. Die wirtschaftliche Lage wird durch die politische Ungewissheit und einen Mangel an Leitlinien und Entscheidungsfindung in entscheidenden Branchen zusätzlich erschwert. Das trifft beispielsweise auf größere Arbeiten und Infrastrukturen zu, die ein wichtiger Antriebsfaktor für das Gesamtwachstum des Landes sind, das sich im übrigen im Laufe der letzten Monate noch weiter verlangsamt hat. Den größten Anlass zur Sorge bietet in Italien die Tatsache, dass die Regierung ihre Lieferanten nicht bezahlt und somit ein finanzielles Ungleichgewicht verursacht, das voraussichtlich auch große Unternehmen treffen wird.

Die Zahlen der Mapei-Gruppe 2018

- **2,5** MILLIARDEN EURO: VORAUSSICHTLICHER KONZERNUMSATZ IN 2018
- **1.000** NEUE REZEPTUREN, DIE JÄHRLICH VON DER MAPEI-GRUPE ENTWICKELT WERDEN
- **87** UNTERNEHMEN EINSCHLIESSLICH DES MUTTERKONZERNS IN 56 VERSCHIEDENEN LÄNDERN
- **3.000.000** TONNEN CO_2-EINSPARUNGEN DANK DER MAPEI ZEMENTADDITIVE
- **31** HAUPTFORSCHUNGS-ZENTREN IN 20 LÄNDERN
- **10.000** MITARBEITER, 12 % SIND IM BEREICH F&E TÄTIG
- **25.000** TONNEN PRODUKTE, DIE TÄGLICH VERSENDET WERDEN
- **5.000** PRODUKTE FÜR DIE BAUINDUSTRIE DER MAPEI-GRUPPE
- **50.000** TONNEN CO_2-KOMPENSATION
- **66.000** KUNDEN AUF DER GANZEN WELT
- **161.000** PROFIS AUS DER BRANCHE, DIE AN DEN MAPEI-SCHULUNGEN TEILGENOMMEN HABEN
- **81** ANLAGEN AUF 5 KONTINENTEN IN 35 VERSCHIEDENEN LÄNDERN

Mapei ist ein globales Unternehmen und die Internationalisierung wird auch künftig dessen Trumpf sein.
Wie ich schon immer gesagt habe, ist genau das unsere Erfolgsstrategie, da sie uns vor den Problemen, die unweigerlich auf einzelnen Märkten auftreten, oder vor drohenden negativen Auswirkungen von internationalen Phänomenen schützt. Wir haben über die Mechanismen der Wechselkursvolatilität gesprochen, aber die Handelskriege und die Zollfrage, die im vergangenen Jahr häufig im Vordergrund standen, sind für uns kein ernsthaftes Problem, da Mapei ein globales Unternehmen ist. Unsere Geschäftsbetriebe befinden sich in den Ländern, in denen wir auch verkaufen, so profitieren wir von einem verbesserten Schutz und einem Wettbewerbsvorteil. Selbst die drohenden Zölle, die von Nordamerika erhoben werden sollen, können uns nicht schrecken. Unser Umsatz in Amerika beläuft sich auf fast 1 Milliarde US-Dollar, der gesamte Umsatz wird jedoch lokal generiert.

Welches sind die aussichtsreichsten Märkte für Mapei?
Im Moment ist Nordamerika ein rasch wachsender Markt, wir erzielen jedoch überall positive Ergebnisse, in Westeuropa (von Griechenland bis Skandinavien), im Orient und sogar in Asien.

2017 hat Mapei bei den Investitionen seinen eigenen Rekord geknackt: über 110 Millionen Euro. Ist diese Zahl 2018 weiter gestiegen?
In Zukunft werden wir uns weiterhin an eine zweifellos schwierige wirtschaftliche Situation anpassen, indem wir uns auf die Internationalisierung sowie auf unsere Innovationsfähigkeit und die Verbesserung der Nachhaltigkeit unserer Produkt konzentrieren. Das sind die notwendigen Voraussetzungen, um die positiven Wachstumstrends zu stärken, die Mapei weiter verfolgen wird, um auf den internationalen Märkten noch wettbewerbsfähiger zu werden.
Bis Ende 2018 werden wir unseren Rekord von 2017 für die Investition in neue Produkte und Produktionsbetriebe geschlagen haben. So stärken wir unsere weltweiten Produktionslinien, vor allem in Nordamerika. 2018 beliefen sich die Investitionen auf rund 120–125 Millionen Euro. Dank dieser Strategie kann unser Unternehmen optimistisch in die Zukunft blicken.
Diese Transaktionen gehen mit einer Aufstockung des Personals einher: die Gesamtzahl unserer Mitarbeiter beläuft sich dieses Jahr auf über 10.000. Diese Aufstockung wurde durch die Einstellung von 880 neuen Mitarbeitern im Jahr 2017 ermöglicht, als die Gesamtzahl noch bei 9.516 Mitarbeitern lag.

Auch in diesem Jahr wurden neue Akquisitionen getätigt.
Wir haben uns auf einen Akquisitionsprozess konzentriert, der genau auf spezifische Geschäftsbereiche abzielt. Das erklärt unsere Übernahme der in Italien ansässigen Firma Fili & Forme, die es uns ermöglichen wird, unsere Produktpalette zu erweitern, sowie die Übernahme der spanischen Firma Technopol, die uns zu einem der führenden Akteure auf dem Gebiet der Chemikalien für Abdichtungsprodukte für die Bauindustrie in Spanien gemacht hat.

In den letzten Wochen hat Mapei den Nachhaltigkeitsbericht für das Jahr 2017 veröffentlicht. Was gibt es Neues?
Der Bericht bezieht sich nicht nur auf Mapei SpA, sondern auch auf die italienischen Tochtergesellschaften der Gruppe: die Entscheidung, auch diese Unternehmen in den Bericht aufzunehmen, ist die wichtigste Neuerung. Das ist der Beweis dafür, dass die Tochtergesellschaften die Auffassung des Mutterkonzerns über eine ehrliche und transparente Kommunikation mit den Interessenvertretern teilen, was Nachhaltigkeit zu einem der wichtigsten Faktoren ihrer Geschäftstätigkeit macht. Der Fokus auf Nachhaltigkeit steht Seite an Seite mit Konzepten wie Internationalisierung, Forschung & Entwicklung und Spezialisierung, unseren bisher tragenden Säulen.

NACHHALTIGKEIT IM FOKUS DER STRATEGIE VON MAPEI

EFFIZIENTES HANDELN FÜR DIE ZUKUNFT

Mapei stellt seit vielen Jahren ein Thema konsequent in den Mittelpunkt seines Handelns: Nachhaltigkeit. Innovative Lösungen anzubieten, um nach umweltverträglichen Prinzipien zu planen und zu bauen, wertet Mapei als Leitlinie mit oberster Priorität für das Unternehmen. Zielsetzung ist es, Produkte zu entwickeln, die über Jahre hinweg sicher, zuverlässig und langlebig sind und dabei möglichst geringe Auswirkungen auf die Umwelt haben. Ein Weg, der den Schwerpunkt auf den Schutz der Umwelt und die Gesundheit der Menschen legt. Beispielsweise setzt Mapei im Bereich Forschung und Entwicklung einen starken Fokus auf Produkte, die mit innovativen, recycelten und ultraleichten Rohstoffen entwickelt werden, um den Energieverbrauch zu senken und den Ausstoß flüchtiger organischer Verbindungen sehr gering zu halten – zur Schaffung hochwertiger und langlebiger Gebäude. Bei ihrem besonderen Engagement für Nachhaltigkeit hat die Unternehmensgruppe immer im Blick, dass soziale, ökologische und ökonomische Werte in gegenseitiger Abhängigkeit voneinander stehen.

Wie Adriana Spazzoli, Direktorin für operatives Marketing und Kommunikation der Mapei-Gruppe und Vorsitzende der Sodalitas-Foundation (der ersten Vereinigung zur Förderung der Unternehmensnachhaltigkeit in Italien) erklärt: „Was Nachhaltigkeit und sonstige Unternehmensfragen angeht, so gilt: wenn Sie anderen Menschen nicht von Ihren Erfolgen erzählen, dann ist das, als hätte es diese Erfolge nie gegeben."

Gemäß diesem Denkansatz hat MAPEI die Nachhaltigkeit stets ins Zentrum seines Fertigungs- und Vertriebssystems gestellt. In seinem aktuellen Nachhaltigkeitsbericht informiert das Unternehmen wahrheitsgetreu und transparent über die eigenen Nachhaltigkeitsprozesse. Der Nachhaltigkeitsbericht informiert die Menschen über die Mapei-Gruppe, ihre Unternehmenswerte und ihre Leistungen auf ökologischer, sozialer und wirtschaftlicher Ebene. Basierend auf bereits durchgeführten Projekten und den erzielten Ergebnissen im Bereich der Nachhaltigkeit, bietet der Bericht die Möglichkeit, einen Einblick in die vielfältigen Maßnahmen zu bekommen.

Der Bericht wurde gemäß den GRI-Standards (Global Reporting Initiative) für die Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten erstellt und rückt verschiedenste Merkmale und Aktivitäten der italienischen Tochtergesellschaften des Konzerns (CerCol SpA, Adesital SpA, Mosaico+ Srl, Polyglass SpA, Vaga Srl, Vinavil SpA) in den Blickpunkt. Das letztere ebenfalls in dieser Berichterstattung berücksichtigt werden, ist die größte Neuerung in diesem Bericht: Unternehmen, welche die Auffassung des Mutterkonzerns teilen, dass die Interessenvertreter auf ehrliche und transparente Weise zu informieren sind und dass es sich bei der Nachhaltigkeit um einen wichtigen Faktor der Geschäftstätigkeit eines Unternehmens handeln sollte.

Eine klare und logische Geschäftspolitik, in Anbetracht der Tatsache, dass internationale Aktivitäten der MAPEI Gruppe von der Muttergesellschaft gesteuert werden, die ihr Headquarter in Mailand hat. Von dort aus koordiniert, unterstützt und leitet die Mapei S.p.A. ihre Produktionsanlagen, kommerziellen Unternehmen und Dienstleistungsunternehmen sowie ihre zahlreichen weltweiten Produktionsanlagen und ihre Forschungs- und Entwicklungszentren.

> *„Auch in Deutschland profitieren wir von der enormen Erfahrung von Mapei in der Entwicklung von umweltverträglichen Produkten, die dem Verarbeiter wie auch dem Bauherrn Sicherheit bieten. Wir verfügen über ein großes Produktportfolio an emissionsarmen Produkten, um das Thema Wohngesundheit weiter voranzubringen. Weiterhin forcieren wir die Kreislaufwirtschaft in unserem Werk, in dem wir leistungsfähige, ultraleichte Recyclingrohstoffe einsetzen. Unsere Produkte helfen auch den CO_2-Verbrauch zu senken, z.B. unsere Mahlhilfen bei der Herstellung von Zement."*
>
> *Dr. Uwe Gruber,*
> *Geschäftsführer der MAPEI GmbH in Deutschland*

AUFBAU DES BERICHTS

Um Kontinuität zu gewährleisten, ist der aktuelle Nachhaltigkeitsbericht ebenso aufgebaut wie der vorherige Bericht. Es enthält vier Kapitel, die sich jeweils mit den Hauptzutaten des Mapei-Erfolgsrezepts befassen: Forschung und Entwicklung, ein effizientes Fertigungssystem, Investitionen in die eigenen Mitarbeiter und eine Fokussierung auf die Gemeinschaft.

Der Inhalt des Berichts belegt klar, dass für Mapei die enge Zusammenarbeit mit den Kunden und Mitarbeitern sowie ganz allgemein der Gemeinschaft gleichbedeutend mit einer ständigen Investition in das Design von hochwertigen, langlebigen Produkten ist, die so nachhaltig wie möglich sind.

Daher investiert Mapei seit Jahren Zeit und Ressourcen in die Untersuchung und Entwicklung von innovativen Systemen und Produkten, die in jeder Phase ihres Lebenszyklus die Umweltauswirkungen minimieren, die Gesundheit der Menschen schützen (insbesondere die der Endnutzer und Anwender) und sicherstellen, dass die Gebäude, in denen sie eingesetzt werden, so sicher und komfortabel wie möglich sind.

Bei der Ansprache der Interessenvertreter in seinem Schreiben stellte Giorgio Squinzi den Nachhaltigkeitsbericht vor, indem er darauf hinwies, dass „für Mapei ein nachhaltiges Verhalten auch bedeutet, in Talente zu investieren und diese zu fördern, proaktiv zu sein und den Teamgeist zu entwickeln, der die etwa 9.500 Mitarbeiter auszeichnet, die für die Gruppe tätig sind. Außerdem geht es darum, das professionelle Know-how in den Dienst der Gemeinschaft zu stellen, getragen von einem starken Sinn für die soziale Verantwortung des Unternehmens. Wir als Mapei-Gruppe lieben es, uns aufs Spielfeld zu stürzen und uns aktiv am Leben der Gemeinschaften zu beteiligen, in denen wir tätig sind, indem wir Projekte und Events im Bereich Sport, Kultur und Solidarität unterstützen."

Die Analyse beinhaltet neue Aspekte wie:

- Kundenfokussierung: Diese kombiniert frühere Faktoren wie „Kundenzufriedenheit" und „Unterstützung und Schulung des Kunden und Service-Effizienz", entscheidende Themen für das Unternehmen Mapei, welche die Kunden und Interessen stets in den Mittelpunkt ihrer Unternehmensstrategie gestellt hat.

- Produktqualität und -sicherheit: Dieser Punkt kombiniert „Produktqualität und Compliance" mit „Gesundheit und Sicherheit der Verbraucher" zu einem gemeinsamen Faktor. Ein hochwertiges Produkt muss in erster Linie ein Produkt sein, das für den Anwender sicher ist.

- Produktnachhaltigkeit und Transparenz: Die LCA-Methode (Life Cycle Assessment oder Lebenszyklusanalyse) wird angewendet, um die Umweltauswirkungen zu bewerten, die MAPEI Produkte während ihres gesamten Lebenszyklus haben (von der durch Treibhausgase verursachten globalen Erwärmung bis hin zu anderen Effekten wie Eutrophierung, Verringerung der Dicke der Ozonschicht, Verringerung der Menge natürlicher Ressourcen und vieles mehr). Diese Ergebnisse dienen der Entwicklung nachhaltiger Produkte und werden unseren Stakeholdern durch die EPD (Environmental Product Declarations, zu Deutsch Umwelt-Produktdeklarationen) mitgeteilt, die auf www.mapei.it zum Download verfügbar sind.

ENGAGEMENT AN MEHREREN FRONTEN

Adriana Spazzoli, Präsidentin von Sodalitas, stellt fest, dass „im Laufe der letzten Jahre das Niveau des Nachhaltigkeitsberichts gestiegen ist, ein wichtiges Instrument, das jedoch hauptsächlich für die offiziellen Interessenvertreter bestimmt ist. Die Herausforderung besteht nun darin, effektive und zuverlässige Kommunikationsmittel zu entwickeln, um noch deutlich mehr Menschen über die konkreten Bemühungen der Unternehmen zu informieren."

Mapei arbeitet nun schon seit einiger Zeit in dieser Richtung. Das Unternehmen hat darüber hinaus einen Verhaltenskodex, der auch für alle seine Tochtergesellschaften gilt. Dieser Kodex legt alle ethischen Grundsätze, die für die Geschäftstätigkeit der Mapei-Gruppe gelten, sowie die Pflichten und Zuständigkeiten ihrer Administratoren, Manager und sonstigen Mitarbeiter fest. Im Rahmen des Engagements des Unternehmens für ein nachhaltiges Verhalten, veröffentlicht es jährlich eine Umwelterklärung für seinen Produktionsstandort in Robbiano di Mediglia (bei Mailand), die den EU-Vorschriften und dem EMAS (Umweltmanagement und Betriebsprüfungssystem) entspricht. Ziel dieser Erklärung ist es, einen konkreten und transparenten Überblick über die Ergebnisse zu liefern, die auf dem Gebiet der Umweltsicherheit erzielt werden.

Seit vielen Jahren hält Mapei am internationalen Responsible-Care-Programm (zu Deutsch: verantwortungsbewusste Sorgfalt) von Federchimica (dem italienischen Verband der Chemieindustrie) fest, um die nachhaltige Entwicklung der globalen chemischen Industrie im Einklang mit Werten und Verhaltensweisen zu fördern, die auf Sicherheit, Gesundheit und Umwelt ausgerichtet sind.

NACHBERICHT DOMOTEX 2019, HANNOVER 11.–14. JANUAR

AM STAND VON MAPEI HAT'S GEBRUMMT

DOMOTEX

Bild rechts oben: Die Profis der MAPEI-Anwendungstechnik demonstrierten eindrucksvoll die neuen Xtra-Spachtelmassen.
Bild rechts unten: Dazu gab es viele Informationen von Moderatorin Carmen Franke und Anwendungstechniker Maik Evers.

Der Bauchemiker überzeugt mit praxisorientierten Vorführungen, Tipps & Tricks im Bereich Fußbodentechnik und Parkett

Vier erfolgreiche Messetage vermeldet nicht nur die Deutsche Messe AG Hannover, sondern auch das MAPEI Team von der Domotex 2019 (11. bis 14. Januar). Hohe Internationalität bei den Ausstellern wie auch bei den Besuchern bestätigten die Veranstaltung in ihrer Stellung als internationaler Marktplatz und anerkannte Trendplattform der Branche. Bei MAPEI sorgten die perfekte Standplatzierung in Halle 13, das überzeugend offene Standdesign mit großer Aktionsfläche und wechselnden Praxisvorführungen zu brandaktuellen Verlegethemen für großes Besucherinteresse und dafür, dass es am Stand von MAPEI regelrecht brummte. Für das Unternehmen war als einer der weltweit größten Bauchemie-Hersteller die DOMOTEX auch in diesem Jahr wieder Pflicht, einfach weil sehr viel internationales Publikum und vor allem Fachbesucher mit hoher Qualität hier zu treffen sind.

Über 1.400 Aussteller aus mehr als 60 Nationen waren laut Messegesellschaft zur DOMOTEX 2019 nach Hannover gekommen. Und bei den Fachbesuchern konnte die Messe mit rund 70 % ebenfalls auf einen hohen Anteil an Gästen aus dem Ausland verweisen. „Die starke Internationalität macht die Domotex zum globalen Marktplatz der Branche. Dies und die positive Aufbruchstimmung ins Geschäftsjahr 2019 in den Messehallen belegen den Erfolg der diesjährigen Veranstaltung", resümierte Dr. Andreas Gruchow, Mitglied des Vorstands der Deutschen Messe AG, Hannover, zum Abschluss der diesjährigen Veranstaltung. Über Spitzenwerte bei den Besuchern freut sich auch MAPEI: „Das fachlich hohe Niveau, die Gespräche die man hier führen kann und die Marktpartner, die man trifft, machen die Domotex für uns als weltweit aktiven Bauchemie-Hersteller interessant. Was wir außerdem festgestellt haben, viele Fachverleger sehen die Domotex nach wie vor als die Fachmesse für den Boden, wo andere Messen von der Qualität her nicht mithalten können", wird Maik Evers, Anwendungstechniker bei der MAPEI Deutschland GmbH, im Schlussbericht der Messe zitiert.

Am MAPEI Stand fanden seine im Wechsel mit dem englisch-sprachigen Kollegen John Monaghan erfrischend geführten Fachgespräche mit der charmanten Moderatorin Carmen Franke während der Live-Vorführungen beim Publikum tolle Resonanz und erzeugten ein super Feedback auf die Neuheiten.

Unter dem Motto der neuen „Freunde fürs Legen" Kampagne inszenierte der Bauchemiker eine moderne, fortschrittliche „Verlegewerkstatt", in der es für die Besucher von der MAPEI Anwendungstechnik Neuigkeiten und Tipps zu praxistauglichen Verlegelösungen gab. Vorgestellt wurden unter anderen die neuen MAPEI Xtra-Linie Spachtelmassen, die mit ihren optimierten Produkteigenschaften als echte (Fort-)schrittmacher dazu beitragen, Situationen auf Baustellen deutlich zu entspannen und Verlegeprofis ein Xtra an Zeitgewinn und Sicherheit zu bringen. Als echter Publikumsmagnet erwies sich das aktuelle Branchenthema „kleinformatige Designbeläge sowie ihre sichere Verlegung an Wand und Boden". Die Vorführungen in deutscher und englischer Sprache waren ein echter Publikumsmagnet, der viele Bodenprofis an den Stand von MAPEI lockte. Für den Bauchemiker ein weiterer Beweis, dass auf der Domotex Bodenexperten unterwegs sind, um spannende Neuheuten zu entdecken, von denen sie im Tagesgeschäft profitieren können.

Fortschritt durch Innovationen und Kundennähe durch Service sind für MAPEI die Säulen erfolgreicher Zusammenarbeit. Die neue Partnerkampagne „Freunde fürs Legen" kommuniziert seit Herbst 2018 anschaulich die enge Verbundenheit mit dem Handwerk. Dazu gehörte auf der Domotex 2019 für MAPEI auch, beim direkt benachbarten „Treffpunkt Handwerk" in Halle 13 als Sponsor und Bodenexperte aktiv gewesen zu sein.

Text: Brigitte Wagner-Rolle, **Bilder:** MAPEI GmbH

MAPEI AUF DER BAU 2019:

IN MÜNCHEN GANZ NAH AM KUNDEN

Gelungener Messeauftritt ganz nach dem Motto „Alles OK mit MAPEI“

Auch in diesem Jahr zeigte die BAU in München nachdrücklich, wofür sie bekannt ist und worauf sich ihr Ruf gründet: Randvolle Messehallen, spektakuläre Standbauten, professionelle Gespräche an den Messeständen. Und vor allem: Besucher aus der ganzen Welt; denn der deutliche Zuwachs an Besuchern ist insbesondere den internationalen Gästen zu verdanken: Erstmals 85.000 der insgesamt 250.000 Besucher kamen aus dem Ausland aus über 150 Ländern. Aber auch als „Architektenmesse“ wurde die BAU ihrem Ruf bemerkenswert gerecht: Etwa 70.000 Besucher aus Architektur- und Planungsbüros haben in diesem Januar den Weg in die bayerische Metropole gefunden. Diese enorme Besucherresonanz spiegelte sich auch am rund 300 m² großen MAPEI-Stand in der Halle B6 wider.

Die BAU ist unverzichtbar, alle wollen dabei sein. Diesen Eindruck gewann jeder, der sich seinen Weg durch die Münchner Messehallen bahnte. Die Hallen waren vom ersten Tag an voll. Und mitten drin der Stand von MAPEI mit seinem überzeugenden Stand-Design und ganz nah am Kunden. Unter dem Motto „Alles OK mit MAPEI“ wurden den Besuchern hier einmal mehr die perfekt aufeinander abgestimmten MAPEI-Systeme sowie insbesondere auch die neuesten Produktinnovationen auf den Gebieten der Fliesen- und Natursteinverlegung, Fußbodentechnik und Parkett, der Baustoffe, Liquid Admixtures sowie der Roofing-Sparte präsentiert. Das Konzept ging auch in diesem Jahr voll auf – so MAPEI Geschäftsführer Dr. Uwe Gruber, der im offiziellen Schlussbericht der Münchner Messe wie folgt zitierte wurde: „Wir sind mit dem Verlauf der Messe sehr zufrieden, da wir unsere neuen Produkte präsentieren und darüber hinaus zahlreiche neue internationale Kontakte knüpfen konnten. Die BAU als Leitmesse besitzt für uns einen sehr hohen Stellenwert.“

Der Stand von MAPEI überzeugte mit seinem offenen und einladenden Konzept und zog so viele Messebesucher an.

Wir machen’s einfach GROSS. Mit Fliesen im XXL-Format

Im Bereich Keramik stand das Trendthema „Sichere Verlegung moderner Großformate“ im Fokus des Münchner Messeauftritts. Im Rahmen der Kampagne „Freunde fürs Legen“ sollen sowohl den Handel als auch den Verleger ermutigen, sich mehr mit der Verlegung großformatiger Fliesen zu beschäftigen. Für die Aktion wurde der Slogan „Freunde fürs Legen“ um den Zusatz ergänzt: „Wir machen’s einfach GROSS. Mit Fliesen im XXL-Format.“ Dazu passend gibt es eine neue, 20-seitige Broschüre zur Großformatverlegung mit exakten Anleitungen und aktuellsten Informationen zur Verlegung groß- und megaformatiger keramischer Fliesen.

Als ein ideales Produkt für die schnelle Verlegung von Keramik und Natursteinen bei großen Plattenformaten und hohen Plattendicken stellte MAPEI in München den neuen Hochleistungsklebemörtel KERAQUICK MAXI S1 vor. Er zeichnet sich durch eine hohe Standfestigkeit sowie eine schnelle Trocknung und punktet mit seinem Anteil an recyceltem Material sowie seiner sehr geringen Emission auch unter ökologischen Aspekten. Mit KERAFLEX EXTRA S1 LD hat MAPEI zu Jahresbeginn 2019 zudem eine weitere Ergänzung seiner breiten Palette an modernen S1-Klebemörteln vorgenommen. Neben seinen (verlege)technologischen Vorteilen, ist es vor allem die hohe Verarbeiterfreundlichkeit, mit der der neue MAPEI-Flexkleber überzeugt. Und last but not least präsentierte man zur BAU 2019 mit KERACOLOR PLUS einen hochwertigen und schnell erhärtenden zementären Fugenmörtel für Fugenbreiten von 1 bis 10 mm, der insbesondere für reinigungsfreundliche Fugenoberflächen mit niedriger Wasseraufnahme sorgt.

Parkettklebstoffe und Spachtelmassen im Fokus der Fußbodentechnik

Im Bereich Fußbodentechnik und Parkett stellte MAPEI – wie schon zuvor auf der DOMOTEX in Hannover – mit ULTRABOND ECO S958 1K einen lösemittelfreien, einkomponentigen Parkettkleber der neuen Generation vor. Der sehr emissionsarme SMP-Parkettklebstoff entspricht den Anforderungen der ISO 17178 in der Kategorie „Hart-elastisch“ und stellt somit die perfekte Verbindung aus Härte und Elastizität dar. Zwei Eigenschaften, die ihn als modernen und langlebigen Parkettklebstoff auszeichnen, der die Vorteile eines schubfesten Klebstoffes mit denen eines elastischen Klebstoffes kombiniert.

Das zweite große Thema waren hier das neue Sortiment an optimierten Spachtelmassen der „Xtra-Linie“ wie beispielsweise ULTRAPLAN XTRA, FIBERPLAN XTRA und PLANIPATCH XTRA. Neue Produkte, die das bisherige PLUS-Programm in ihrer Klasse durch optimierte Weiterentwicklungen ersetzen und den Verarbeitern vor allem ein Xtra an mehr Zeit sichern. Die neuen Spachtelprodukte der innovativen Xtra-Linie werden kompakt und übersichtlich in einer neuen Broschüre vorgestellt, die den Verarbeitern darüber hinaus auch alle wesentlichen Informationen zu Produkteigenschaften und Anwendungslösungen liefert. Dazu gibt es Tipps von Verlegeprofis zu ihren ganz persönlichen Erfahrungen mit den cleveren Spachtelneuheiten. (Siehe hierzu auch unseren Bericht zur DOMOTEX 2019 auf den Seiten 16/17).

Praxisorientierte Neuheiten aus den Bereichen Roofing und Betonzusatzmittel

Beim Thema „Roofing“ stellte MAPEI in München sein erweitertes Flachdach-Programm in den Fokus. Dazu gehört künftig mit MAPEPLAN®THERM PIR AL eine PUR/PIR-Dämmplatte, die beidseitig diffusionsdicht mit einer Aluminiumdeckschicht kaschiert ist. Die Dämmplatte ist erhältlich mit Dicken von 80 bis 100 mm in der Abmessung 2500 x 1200 mm und 1000 x 1200 mm. Die Dämmelemente erfüllen die Brandschutzanforderungen der Klasse E nach DIN EN 13501-1. Damit sind sie geeignet für gedämmte Flachdächer und sogar zugelassen für Industrieleichtdächer gemäß DIN 18234. Als praxisorientierte Anwendungslösung in Sachen Verlegetechnik bei der Flachdachabdichtung präsentierte MAPEI das System aus der kaltselbstklebenden Dampfsperre MAPEPLAN® EVO SK und dem Applikator MAPEPLAN® EVO DRIVE. Das innovative Gerät ermöglicht die Verarbeitung der nach DIN 18234 brandlastarmen sk-Dampfsperre selbst bei widrigsten Wetterbedingungen und steigert zudem die Ablaufeffizienz. Mit Hilfe des speziell für die MAPEPLAN EVO SK Dampfsperre konzipierten Geräts braucht es für die Verlegung der Dampfsperrbahnen nur noch einen Verarbeiter – statt wie bisher zwei oder drei Personen. Selbst bei starkem Wind können damit Verlegungen ausgeführt werden, da die MAPEPLAN® EVO SK Dampfsperrbahnen unmittelbar nach dem Abziehen der Trennfolie faltenfrei auf dem Trapezblech verklebt und so fest angedrückt werden, dass sie sich nicht mehr vom Untergrund lösen.

Im Bereich der Betontechnik präsentierte MAPEI mit dem MAPECRETE System eine bauchemische Lösung zur Herstellung hochwertiger Betone mit hoher Dimensionsstabilität. Die drei Systemkomponenten – Fließmittel, Expansionsmittel und schwindreduzierendes Additiv (SRA) – ermöglichen die Ausführung großformatiger Industrie- und Logistikböden mit hohen Anforderungen an weitestgehende Rissfreiheit und eine Optik in fugenarmer Ausführung. Durch das System wird die Anzahl der Fugen deutlich reduziert, in einigen Fällen können sie sogar ganz entfallen. Das System ist perfekt für Autohäuser oder Ausstellungs- und Verkaufsflächen geeignet. Gezeigt wurde in München auch RE-CON ZERØ EVO, eine Neuentwicklung von MAPEI im Bereich der Betonzusatzmittel, mit der Restbeton vollständig und qualitativ hochwertig wiederverwendet werden kann, indem edle Rohstoffe (Zement, Sand und Kies etc.) gebunden und erneut der Produktion zugeführt werden. Durch das zweikomponentige, pulverförmige Produkt RE-CON ZERØ EVO spart man Zeit, schont Ressourcen und verringert somit neuen Materialbedarf.

Live-Vorführungen als Publikumsmagnet

Als ein echter Publikumsmagnet erwiesen sich in München die täglich mehrmals präsentierten, praxisorientierten Live-Vorführungen. Gekonnt und charmant moderiert von Carmen Franke konnten sich die Messebesucher dabei selbst von den Vorzügen der innovativen MAPEI-Produkte überzeugen – etwa bei der sicheren Verlegung moderner Designbeläge mit dem 4 LVT-System oder der kreativen Gestaltung mit der Sichtspachtelmasse Ultratop Loft. Besonders spektakulär gestaltete sich die Verarbeitung einer fast drei Meter langen keramischen XXL-Fliese. Ihre Anbringung an der Bühnenwand erforderte von dem Team der MAPEI-Vorführmeister nicht nur ihr ganzes fachliches Wissen, sondern auch viel handwerkliches Geschick und sorgte bei den Zuschauern am Ende stets für viel Applaus.

Das MAPEI-Team erntete für ihre spektakuläre Show stets viel Applaus.

Und last but not least stellte MAPEI auf der Münchner Messe auch ihre neue Aufbauempfehlungs-App für verschiedene Systemaufbauten in den Bereichen Fußboden und Keramik vor. Mit ihrer Hilfe können sich das fliesen- und bodenlegende Handwerk, Architekten und Planer sowie der Handel jetzt ihre Aufbauempfehlungen per Smartphone oder Tablet in weniger als zwei Minuten selbst erstellen – an jedem Ort, rund um die Uhr. Das spart Zeit, liefert Informationen in Echtzeit und verbessert die Baustellenorganisation enorm. Erhältlich ist die App „Systemaufbau“ für iOS im App Store von Apple und für Android bei Google Play – auch via passendem QR-Code – sowie in einer Desktop-Version.

Text: Werner Roßkopf, Brigitte Wagner-Rolle, **Bilder:** MAPEI GmbH

Moderatorin Carmen Franke mit dem Team der MAPEI-Anwendungstechnik.

FAF FARBE, AUSBAU & FASSADE IN KÖLN 2019

MAPEI SCHNUPPERT „FARBLUFT“

FARBE, AUSBAU & FASSADE
Die europäische Fachmesse für Fassadengestaltung und Raumdesign

MAPEI präsentierte sich vom 20. bis 23. März 2019 erstmals auf der Fachmesse FAF FARBE, AUSBAU & FASSADE, die in diesem Jahr wieder einmal in Köln stattfand. Unter dem Motto „Freunde fürs Legen“ stand der Auftritt auf der europäischen Fachmesse für Fassadengestaltung und Raumdesign dann auch ganz im Zeichen der Partnerschaft mit dem Handwerk, traditionell die Hauptzielgruppe des Bauchemikers, die er mit gut aufgestellten Malerbetrieben künftig ausbauen und stärken will. Die Malerprofis zeigten großes Interesse an den in Halle 7 auf dem MAPEI Stand vorgestellten Systemprodukten und ihren Möglichkeiten, sich damit neue Anwendungsgebiete sowie sichere Verlege- und Gestaltungslösungen zu erschließen.

Strahlender Sonnenschein in Köln, strahlende Gesichter in den Messehallen: Das Barometer zeigte auf der FAF FARBE, AUSBAU & FASSADE beste Stimmung an. Über 46.000 Fachbesucher aus 110 Ländern gaben der Veranstaltung Bestnoten. Die Fachmesse brachte vom 20. bis 23. März Hersteller und Verarbeiter aus ganz Europa zusammen. Ausschlaggebend für den Messebesuch waren laut Befragung drei Ziele: Information über Neuheiten, Weiterbildung und der Informationsaustausch mit Kollegen. Die gute Stimmung in den Gängen habe sich in der allgemeinen Beurteilung der konjunkturellen Entwicklung der Branche widergespiegelt, so der Veranstalter. Insgesamt 402 Firmen aus 26 Ländern zeigten auf der FAF Präsenz. Mit einem Anteil von 27 Prozent an internationalen Ausstellern ist die Messe 2019 laut Veranstalter internationaler als je zuvor gewesen.

Gute Stimmung und enormer Zuspruch

Das Messeteam vom „FAF Newcomer“ MAPEI zieht ebenfalls eine positive Bilanz: „Eine gelungene Messe. Die Atmosphäre war gut, die Stimmung entsprechend locker, entspannt und vor allem interessiert.“ An den vier Messetagen waren von der MAPEI Deutschland GmbH Maik Evers, Florian Korn, Claudia Schilling, Dominic Schuch und Mario Veres vor Ort, um das Interesse des Malerhandwerks am Thema Bodenverlegungen und innovativen Anwendungslösungen auszuloten. Mit einem kleinen aber feinen Standkonzept (Halle 7, Stand 616) war man dazu nach Köln gekommen. Als beliebtes Thema am Stand von MAPEI ließ sich vor allem das innovative „4 LVT-System“ ausmachen, denn dass Designbeläge boomen, spürt auch das Malerhandwerk. Entsprechend gut kamen die Lösungen zur Verlegung von Designbelägen mit nur einem System an. Auch unkonventionelle Varianten, wie die Verlegung in Duschbereichen oder an der Wand, wurden mit Interesse aufgenommen und waren häufig Thema der Gespräche. Immer wieder angesprochen von den vorrangigen Wandprofis wurden aber auch die Sichtspachtelmassen ULTRATOP und ULTRATOP LOFT. Handwerklich ausgeführte, individuelle Flächengestaltungen sind eben eine wichtige Kernkompetenz des Malerhandwerks, ob an Wand oder Boden. Und von Profis, die bereits mit MAPEI Produkten arbeiten, wurden immer wieder die neuen Spachtelmassen der Xtra-Linie positiv herausgestellt. Der Tenor hier war eindeutig: Einmal getestet, möchte man keine andere Spachtelmasse mehr verarbeiten! Eine hervorragende Resonanz fanden allgemein die Kampagne „Freunde fürs Legen“, die für die Partnerschaft mit dem Handwerk steht, sowie das maßgeschneiderte Produktangebot für alle „Verlegefälle“. „Wir waren das erste Mal als Aussteller auf der FAF vertreten, aber bestimmt nicht das letzte Mal. Die Messe überzeugt durch einen hohen Praxisbezug, eine hohe Vielfalt bei den Ausstellern und vielen Besuchern aus dem Handwerk. Wir haben viele interessante Gespräche geführt. Insbesondere unser 4 LVT-System zur Verlegung von Designbelägen hat einen sehr hohen Anklang gefunden. Eine gelungene Messe.“ resümiert Maik Evers, Parkettlegermeister und Anwendungstechniker bei MAPEI, und spricht damit seinen Kollegen der Standbesatzung aus dem Herzen.

Text: Brigitte Wagner-Rolle
Bilder: MAPEI GmbH

MAPEI-SPEZIALSEMINAR FEIERT JUBILÄUM

ZUM 20. MAL AUF DEN SPUREN BERÜHMTER NATURSTEINE

Rund 60 Seminarteilnehmer erkundeten Marmor-Steinbrüche im Norden Griechenlands. Sie sind mittlerweile ein fester Bestandteil im Terminkalender der Branche: Die MAPEI-Spezialseminare „Auf den Spuren berühmter Natursteine“. Die 20. Auflage dieser Traditionsveranstaltung fand im Oktober letzten Jahres in Griechenland statt.

Über 60 Fachleute besuchten Marmor-Steinbrüche im Falakro-Gebirge in Griechenland.

Auch das 20. MAPEI-Spezialseminar fand wiederum in Kooperation mit dem Fachverband Fliesen und Naturstein im Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (FFN), dem Bundesverband Deutscher Steinmetze (BIV), dem Deutschen Naturwerkstein-Verband (DNV) sowie der Redaktion Naturstein statt. Wie immer richtete es sich an Planer und Architekten, Sachverständige, Inhaber, Führungspersonal des Fliesen-, Estrich- sowie des Steinmetz- und Bildhauerhandwerks. „Wo Stein ist, gibt’s Kultur und meist auch guten Wein. Dieser Prämisse folgend, hat Walter Mauer vor 20 Jahren das erste MAPEI-Spezialseminar »Auf den Spuren berühmter Natursteine« organisiert“ – so treffend beschrieb Bärbel Holländer, Chefredakteurin der Zeitschrift Naturstein die hinter der Veranstaltungsreihe stehende Intuition. Sie stellte uns dankenswerter Weise auch den nachfolgenden, spannenden Exkursionsbericht zur Verfügung.

White Gold from Greece

Zum Jubiläum reisten im Oktober vergangenen Jahres über 60 Teilnehmer in den Norden Griechenlands. In Makedonien und auf Thassos erkundeten sie eine moderne und eine antike Gewinnungsstätte von Marmor sowie das Verarbeitungswerk der Stone Group in Thessaloniki. Organisator war wieder der frühere Leiter der MAPEI Anwendungstechnik Dipl.-Ing. Walter Mauer, unterstützt von seinem Nachfolger Marcus Winkler, der die Seminarreihe weiterführen will sowie Michael Cramer (Bagnara) und Dr. Athanasios Toulatzis (Geschäftsführer der Handelsfirma Milestone).

Als einer der größten Brüche in Europa gilt der Bruch Pirgon im Falakro-Gebirge, den die Firma Birros Helenic Marble seit zwölf Jahren industriell betreibt; die Stone Group International ist zu 50% an dieser Gewinnungsstätte beteiligt. Pro Jahr gewinnt Birros dort 160.000 t bzw. 60.000 m³ Dolomitgestein in den PIRGON-Varietäten ALAS, NIVATUS, MIST, DELTA und EBRU ARABESQUE. „Die Ausbeute liegt bei 20%“, informierten Sortiris Mavroudis und Dimitris Daskalou von Birros Hellenic Marble. „80% der Blöcke werden nach China exportiert. Im Bruch arbeiten 120 Fachkräfte in drei Schichten. 30 bis 40 Blöcke werden täglich ins 27 km entfernte Werk in Drama gefahren.“

Eines von vier Werken

Verarbeitet wird der im Bruch Pirgon gewonnene Stein in den vier Werken der Stone Group International, von denen die Seminarteilnehmer das in Kavalari bei Thessaloniki besuchten. Marketing-Managerin Fani Plaka und ihr Kollege Gian Raska stellten das Angebot und die Philosophie der Gruppe vor. Alle Produkte würden einer systematischen Qualitätskontrolle unterzogen. Der magnesiumhaltige Dolomitmarmor sei säureresistenter als andere Marmore und neige weniger zum Schüsseln. Laut Prof. Dr. Alfred Stein werden die Besonderheiten von Marmor durch die CE-Kennzeichnung nicht erfasst, weshalb beim Einsatz dieser Gesteinsart im Außen- oder Nassbereich ebenfalls Tests zu empfehlen seien. Neben dem Pirgon-Bruch besitzt die über 530 Mitarbeiter starke Firmengruppe weitere Gewinnungsstätten, in denen sie die Gesteinssorten VENUS VOX, PELAGONIA, VERMION WHITE VERIA GREEN, VOLAKAS HAEMUS und ELBA BLUE abbaut. Ferner verfügt sie über Vertriebsvereinbarungen für THASSOS SNOW WHITE, THASSOS GOLDEN RADIX, ARTIC GREY, TITANIUM BLACK und ARTESIAN.

Für Begeisterung und Feriengefühle sorgte die Besichtigung des 2.500 Jahre alten Steinbruchs Aliniki. Wie der Marmor dort gewonnen und verarbeitet wurde, konnte man sich in Anbetracht der antiken Gewinnungsstätte lebhaft vorstellen. Schaubilder halfen beim Verständnis.

Aus der Praxis für die Praxis

Naturwerkstein-Experten bereiteten die Teilnehmer auf die Exkursionen vor und vermittelten Wissen für die Verlegepraxis. Geologische Informationen zu griechischen Gesteinsvorkommen gab der Geologe Dennis La Bouchardiere zum Besten. Die Ergebnisse einer Studie zur Nachhaltigkeit von Bodenbelägen präsentierte DNV-Geschäftsführer Reiner Krug. Dipl.-Ing. Marcus Winkler erläuterte die Ausführung von Abdichtungen im Verbund mit Belägen aus Fliesen und Platten im Innenbereich. Die DIN 18534 werde durch ein Merkblatt für Verbundabdichtungen ergänzt. Dipl.-Ing. Walter Mauer riet dazu, beim Einsatz transluzenter Natursteine weiße Kleber zu verwenden. Wie man Entkopplungssysteme richtig bewertet und fachgerecht einsetzt, erläuterte Prof. Dr. Alfred Stein. Die gebräuchlichen Bemessungsverfahren seien für Beläge mit Entkopplung nicht geeignet. »Entkopplungsmatten reduzieren die Tragfähigkeit der Beläge«, so Stein. Das sei unter Berücksichtigung der geplanten Nutzung unbedingt zu beachten.

Text: Bärbel Holländer, Werner Roßkopf
Bilder: Bärbel Holländer

SAVE THE DATE

Auch in diesem Jahr wird unser Natursteinspezialseminar mit dem Ziel Portugal fortgesetzt.

Im Fokus des Seminars werden, neben weiteren interessanten Themen, der aus dem Valongotal stammende Schiefer und die Granitbauten der Stadt Porto stehen.

Das Seminar findet (inkl. An- und Abreise) vom 24. bis zum 27. Oktober 2019 statt.

Weitere Informationen zum Seminar erhalten Sie im Anwendungstechnischen Büro Bottrop unter der Tel.-Nr. 02041 772080.

Wir freuen uns auf Sie!

NÜRMINGER GROUP, BURGOBERBACH

VOM FLIESEN-MEISTERBETRIEB ZUM KOMPLETT-RENOVIERER

Herr und Frau Nürminger mit Tochter Anna und den beiden Söhnen Marco und Frank.

Als wir im Jahr 2007 in der Realtà erstmals über das im mittelfränkischen Burgoberbach ansässige Unternehmen Nürminger berichteten, war schon viel von Wandel und neuen Geschäftsideen die Rede. „Vom Fliesenfachgeschäft zum Bau- und Renovierungshaus“, so lautete damals das Motto von Nürminger. Nach nunmehr über 10 Jahren hatten wir erneut Gelegenheit, das Unternehmen in Burgoberbach zu besuchen und uns über die neuesten Weiterentwicklungen zu informieren.

„Nichts ist beständiger als der Wandel!“ – diese Weisheit, mal dem Griechen Heraklit, mal dem Engländer Charles Darwin zugeschrieben, passt perfekt, um die jüngsten Entwicklungen im Hause Nürminger zu beschreiben. Denn viel hat sich speziell in den letzten Jahren bei der „Nürminger Group“ – wie sich das Unternehmen heute nennt – getan. So steht Manfred Nürminger nach wie vor an der Spitze der Geschäftsführung. Ihm zur Seite stehen mit der Tochter Anna und den Söhnen Marco und Frank aber bereits die bestens ausgebildeten Vertreter der nächsten Generation und garantieren, dass Nürminger auch in Zukunft ein familiengeführtes Unternehmen bleibt. Geblieben ist auch das Firmenmotto „Wir verwirklichen Lebensträume“. Allerdings bezieht sich dies heute nicht mehr allein auf Bäder und Innenräume, sondern gilt vielmehr für ganze Immobilen – wie wir in nachfolgenden Gespräch im Hause Nürminger erfahren konnten.

Frage:
Herr Nürminger, beschreiben Sie doch bitte kurz die Entwicklung, die Sie mit Ihrem Unternehmen in den letzten Jahren eingeschlagen haben.

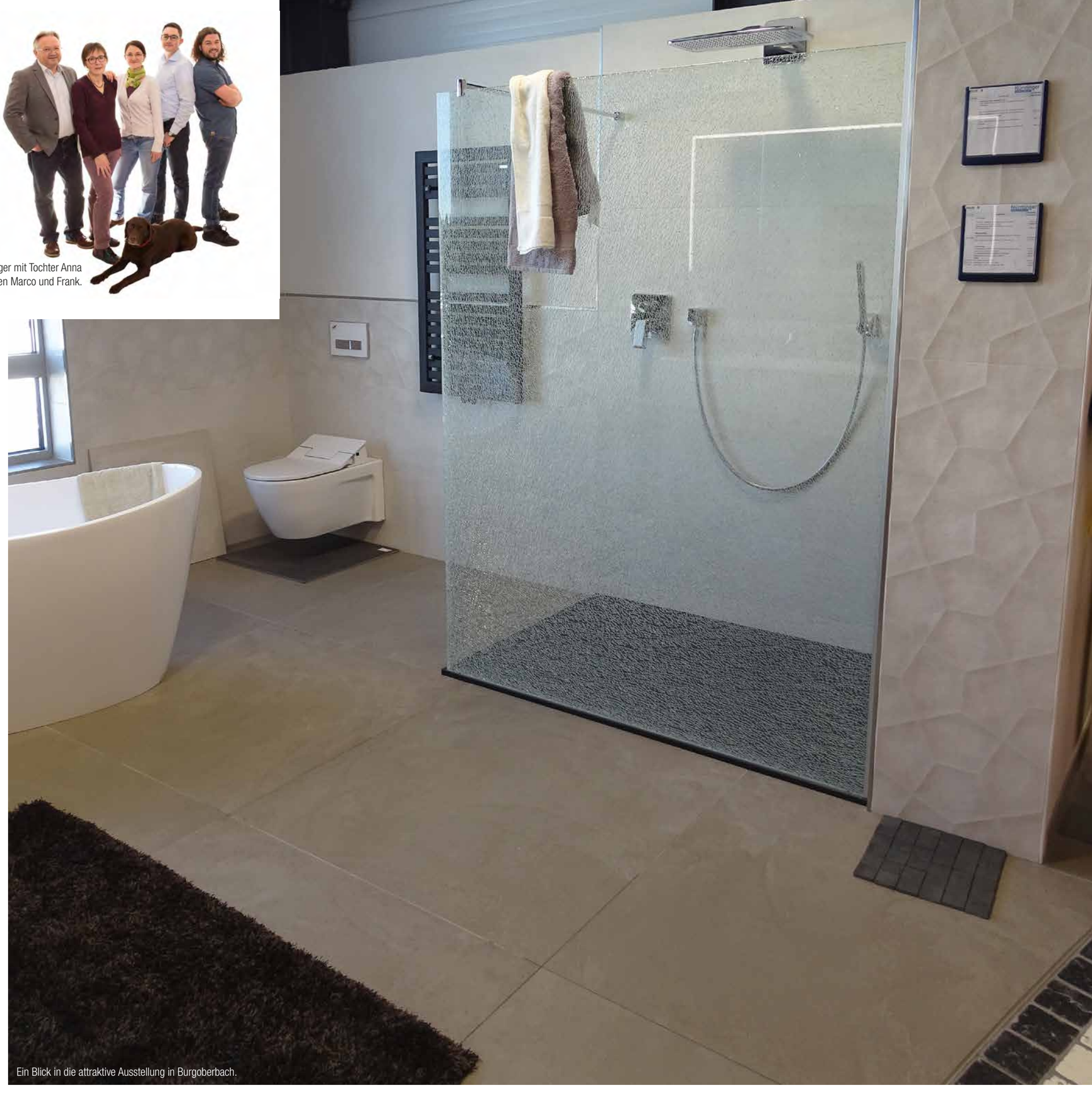
Manfred Nürminger:
Zunächst haben nicht nur wir uns verändert und neu aufgestellt, sondern der Baumarkt, und hier speziell der Fliesenmarkt, hat sich verändert. Begonnen hat dies mit dem Wegfall der Meisterpflicht im Jahr 2006. In Folge davon sind viele neue, meist sehr kleine Verlegebetriebe auf den Markt gekommen und die Umsätze und vor allem Preise im Fliesensektor haben plötzlich nicht mehr gestimmt. All dies hat uns veranlasst, noch intensiver über neue Geschäftsfelder nachzudenken.

Frage:
Bedeutet dies, dass die Fliese bei Ihnen keine große Rolle mehr spielt?

Manfred Nürminger:
Nein – die Fliese spielt bei uns nach wie vor eine ganz zentrale Rolle, schließlich haben wir uns im Jahre 1983 in Gunzenhausen-Maicha als die „Fliesen Nürminger GmbH“ gegründet. So gibt es auch heute in unserer Handwerkergruppe nach wie vor sieben Fliesenleger. Sie arbeiten allerdings weniger bei externen Kunden, sondern überwiegend für unsere eigenen Projekte. Dies hängt eng mit den neuen Geschäftsfeldern zusammen, die wir in den letzten Jahren entwickelt und mit denen wir immer wieder neue Schwerpunkte in unserer Arbeit gesetzt haben. Schwerpunkte, die uns von anderen unterscheiden und die uns ein klares und eigenständiges Profil geben.

Frage:
Können Sie uns diese neuen Schwerpunkte etwas näher beschreiben?

Manfred Nürminger:
Gerne. Schon bei der Eröffnung des Bau- und Renovierungszentrums in Burgober-



Ein Blick in die attraktive Ausstellung in Burgoberbach.

Mit der Ausweitung der Geschäftsfelder ging auch eine Erweiterung des Fuhrparks einher.

bach haben wir mit dem Zusatz „Handwerk & Design“ auch nach außen einen klaren Schwerpunkt gesetzt. Dahinter steht die Überlegung, dass bei Renovierungen ja stets die unterschiedlichsten Handwerkstätigkeiten anfallen. Aus dieser Erfahrung reifte der Plan, ein Handwerkszentrum mitsamt einer großen Erlebnisausstellung zu schaffen, um den Kunden Laufwege und Zeit zu ersparen. Diese Idee haben wir 2005 hier in Burgoberbach realisiert. Seitdem finden die Kunden hier auf einer 5.000 m² großen Ausstellungsfläche alles unter einem Dach – von Fliesen und Natursteinen, Küchen- und Badmöbel über Kachelöfen bis hin zu Wellness-Oasen mit Sauna- und Poollandschaften. Dazu stehen unsere Wohnraumberater den Kunden mit Rat und Tat zur Seite, wenn es darum geht, sich neu einzurichten. Dies hat sich dann auch in unserem Namen ausgedrückt, der 2008 in „Nürminger Immo & Konzept GmbH“ umgewandelt wurde. Seit 2011 gibt es dann die „Nürminger Group“, zu der auch die 2015 gegründete Nürminger Projektbau GmbH & Co. KG oder die 2017 ins Leben gerufenen Nürminger Wohn- und Projektimmobilien GmbH gehören. Und natürlich auch unser jüngstes Kind, die renosys GmbH & Co. KG. Gerade mit letzterem, einem Franchise-System für schlüsselfertiges Renovieren, welches mein Sohn Marco entwickelt hat, sind wir aktuell dabei, einen weiteren, nicht nur für uns, sondern auch für die Branche zukunftsweisenden Schritt zu machen.

Frage:
Was verbirgt sich ganz konkret hinter dem Namen „renosys“?

Marco Nürminger:
Bei renosys handelt es sich wie gesagt um ein Franchise Lizenz-System für Baumärkte, dass sich sowohl an Handwerker, als auch an Bauträger und Architekten richtet. Mit renosys kann man den Kunden ganzheitliche, schlüsselfertige Renovierungen nicht nur von Bädern, Wohnräumen und Küchen, sondern auch von ganzen Häusern anbieten.

Frage:
Sehen Sie hier zunehmenden Bedarf? Wünschen die Kunden überhaupt so etwas?

Marco Nürminger:
Absolut – Komplettlösungen werden heute von den Kunden mehr denn je nachgefragt. Sie wünschen sich vor allem „alles aus einer Hand“, denn bislang mussten Bauherren und Renovierer einzelne Gewerke von unterschiedlichen Fachfirmen oder Handwerkern durchführen lassen. Daher haben wir bei uns schon vor einiger Zeit ein schlüsselfertiges Festpreisangebot ohne versteckte Kosten geschaffen. Es gibt dabei nur einen Ansprechpartner für alle beauftragten Gewerke, einen terminlich koordinierten Baustellenablauf sowie einen fixierten Fertigstellungstermin. Dazu kommt die persönliche Beratung in unserem 5.000 m² großen Bemusterungszentrum und eine Konzept- und Planerstellung mit Innenarchitekturleistungen. All dies unter Einsatz qualitativ hochwertiger Produkte namhafter Markenhersteller. Dahinter stehen bei uns über 30 Jahre Erfahrung in Sanierung von Bädern, Wohnungen und Häusern. All dies bieten wir unseren Partnern jetzt auch mit renosys.

Manfred Nürminger:
Um es noch zu präzisieren: renosys bildet also eine alles umfassende, transparente Kommunikationsplattform für Baumarkt, Handwerker und Kunden. Diese Kommunikationsplattform stellt wiederum der Baumarkt kostenpflichtig seinen zertifizierten Handwerkspartnern zur Verfügung. So lassen sich beispielweise schnelle Kalkulationen erstellen, die dann in der Folge zu einfachen Verkaufsabschlüssen führen. Der Kunde kann sich in einem speziell für ihn geschaffenen Teil der Kommunikationsplattform aktiv mit einbringen und hat für seine komplette Renovierungsmaßnahme nur einen einzigen Ansprechpartner. Das ist genau das, was Kunden in der Zukunft wünschen.

Marco Nürminger:
Speziell dem Baumarkt bieten wir ein komplettes Servicepaket an, welches er ohne großen Aufwand umsetzen kann und von dem er sehr stark profitiert. Die Aufträge werden dabei ganz komfortabel über die bereits angesprochene, zentrale Kommunikationsplattform erteilt und abgewickelt. Darüber hinaus werden die Baumarktmitarbeiter von uns so geschult, so dass ein reibungsloser Ablauf zwischen Kunden, Baumarkt und Handwerker entsteht. Renosys für Baumärkte bündelt alle für die Renovierung notwendigen Gewerke und Materialien. Für den Verbraucher ergibt sich daraus ein einziges Produkt zum Festpreis, das er sich direkt vor Ort beim Baumarkt oder EDV-gestützt zusammenstellt. Und über unsere renosys Akademie bilden wir zudem Fachleute aus, die wir speziell schulen und auf verschiedenen Leveln zertifizieren. Damit kann der Baumarkt wiederum fachmännische Arbeiten auf einem hohen Niveau anbieten und so ein eigenes, nicht vergleichbares Profil entwickeln.

Frage:
Und welchen Nutzen hat der Handwerker?

Marco Nürminger:
Der Handwerker benötigt keine Auftragsaquise, er profitiert von einem vergünstigten Einkauf und er hat nur noch einen Lieferanten für alle Produkte.

Frage:
Welche weiteren neuen Geschäftsfelder gibt es darüber hinaus bei Ihnen? Und können Sie uns dazu einige Beispiele nennen?

Manfred Nürminger:
Zu nennen wäre die hier oben bereits erwähnte Projektierung und Entwicklung von Grundstücken. Die Beispiele reichen von der Projektierung des Milchhof Carré in Ansbach, dem kompletten Umbau der ehemaligen Schule in Unterwurmbach zu mehreren Wohneinheiten bis hin zum aktuellen Bauvorhaben in Streudorf, einem Ortsteil der Stadt Gunzenhausen – um nur einige ganz wenige Beispiele zu nennen. Und dann ist da natürlich noch unser „jüngstes Kind“, das Velodrom in Nürnberg.

Frage:
Stichwort Velodrom. Bei unserem letzten Besuch stand das Thema Radsport ja noch ganz stark im Fokus. Wie sieht es heute damit aus? Und um was genau geht es bei dem Projekt Velodrom?

Manfred Nürminger:
Der Radsport und seine Förderung spielt natürlich auch noch heute bei uns eine große Rolle, auch wenn es das damalige, von MAPEI mit gesponserte Nachwuchs-Team seit längerer Zeit schon nicht mehr gibt. Dafür beschäftigen wir uns heute im Rahmen unserer Aktivitäten im Immobilienbereich mit einem etwas anderem Förderungsprojekt, nämlich dem geplanten neuen Velodrom in Nürnberg. Der Hintergrund ist der, dass wir in unserer Familie nicht nur seit Generationen mit dem Radsport, sondern vor allem auch mit dem Verein Sportplatz Nürnberg 1903 e.V. samt seiner Radrennbahn sehr eng verbunden sind.

Marco Nürminger:
Dazu muss man wissen, dass sich die alte, traditionsreiche Nürnberger Radrennbahn am Reichelsdorfer Keller in stark sanierungsbedürftigem Zustand befindet. Die Kosten für eine umfassende Renovierung, die notwendig wäre, übersteigen jedoch die finanziellen Möglichkeiten des Vereins. Die bestehende, offene 400-Meter-Bahn ist außerdem für den Bahnradsport nicht mehr zeitgemäß. Wir, genau gesagt die Nürminger Immo & Konzept GmbH, haben daher das Gelände des Vereins Sportplatz Nürnberg 1903 e.V. erworben, um es für eine Wohnbebauung zu projektieren. Das Geld, welches der Verein aus dem Verkauf des Grundstückes erwirtschaftet, soll dazu verwendet werden, um ein neues, komplett überdachtes und multifunktionelles Velodrom in Nürnberg zu errichten.

Manfred Nürminger:
Die Stadt Nürnberg hat im November vergangenen Jahres den Zuschlag als Bundesstützpunkt Radsport in den Bereichen „Kurzzeit / Ausdauer – Straße – Bahn – MTB“ erhalten. Hierfür wird natürlich auch eine entsprechende Trainings- und Wettkampfstätte benötigt. Diese soll mit dem „Velodrom Nürnberg“ entstehen, einer Radsporthalle nach olympischen Standard, auf der internationale wie nationale Meisterschaften ausgetragen werden können. Das Projekt knüpft perfekt an die langjährige Radsporttradition der Zweiradstadt Nürnberg an und könnte bereits im Jahr 2020 fertiggestellt sein; denn die Entwürfe wurden ja bereits durch das Architekturbüro Peter Lüftner aus Igensdorf sowie meiner Tochter Anna Nürminger-Gulden erstellt, die wie auch meine beiden Söhne Marco und Frank selbst mehrere Jahre aktiv Radrennen fuhr.

Immer noch präsent: Die Erinnerung an das frühere, von MAPEI mitgesponserte, Nachwuchs-Radteam.

Mit dem Projekt „Velodrom“ soll an die lange Radsporttradition von Nürminger angeknüpft werden.

Frage:
Sie arbeiten ja schon sehr lange erfolgreich mit MAPEI zusammen. Wie ist es eigentlich dazu gekommen?

Manfred Nürminger:
Ja – die Zusammenarbeit besteht in der Tat schon seit vielen Jahren. Begonnen hatte sie bereits im Jahre 1996 auf der Messe in Bologna. Da beide Familien in besonderem Maße radsportbegeistert sind, hatten wir sofort ein gemeinsames Thema und arbeiteten hier auch – wie schon oben erwähnt – erfolgreich zusammen. Aber wir haben natürlich auch schnell erkannt, dass auch die Produkte und der Service von MAPEI perfekt zu unserem, damals noch von der Fliese und deren Verlegung dominierten Geschäft passen.

Frage:
Und daran hat sich doch sicher trotz aller Veränderungen am Markt nichts geändert?

Manfred Nürminger:
Ja – das ist bis heute so geblieben und eine Konstante in unserem sonst so von ständiger Veränderung geprägten Geschäft. Dies liegt nicht zuletzt auch daran, dass nicht nur – wie schon oben gesagt – die Produkte und der dazu gehörige Service von MAPEI passen, sondern dass auch unsere Philosophie und die von MAPEI übereinstimmen, vor allem, wenn es um höchste Qualitätsstandards und perfekte handwerkliche Leistungen geht.

Text: Werner Roßkopf, **Bilder:** Werner Roßkopf

STEININGER STEINMETZ, MÜNCHEN

MEISTERLICHE NATURSTEINARBEITEN IN HÖCHSTER VOLLENDUNG

Immer wenn es um die Gestaltung ganz persönlicher Lebensräume aus Naturstein geht, dann ist dies in München ganz oft mit dem Namen Steininger verbunden. Das seit 1922 von Steinmetzmeistern familiengeführte Unternehmen Steininger Steinmetz ist einer der führenden Handwerksbetriebe in Süddeutschland. Die Angebotspalette reicht von technisch anspruchsvollen Außenwandbekleidungen über individuell geplante und gefertigte Konzepte für Küchen oder Kochbereiche bis hin zu maßgefertigten Lösungen im hochwertigen Ausbau von Wellness- und Badbereichen. Wir haben Firmenchef Markus Steininger in München besucht und nachfolgendes Gespräch mit ihm geführt.

Frage:
Herr Steininger, in München sind Sie ja als der Natursteinexperte und vor allem für ausgefallene Arbeiten im Bad- und Innenausbau bekannt. Wie aber kam es zu Ihrer, wie man sicher sagen kann, „Leidenschaft“ für das Material Naturstein?

Markus Steininger:
Zunächst komme ich ja aus einer Steinmetzfamilie. Mein Großvater hat das Unternehmen bereits 1922 als Grabsteinbetrieb gegründet. In den Fünfzigerjahren begann dann mein Vater zusätzlich mit Steinmetzarbeiten am Bau. Später ist dann auch noch der gehobene Innenausbau dazugekommen. All dies hat mich natürlich entscheidend beeinflusst.

Frage:
Ihr Werdegang war also quasi schon vor programmiert.

Markus Steininger:
Das könnte man durchaus so sagen. Zumal ich schon in meiner Lehrzeit an vielen interessanten Restaurierungs-Projekten wie etwa dem Rathaus in München oder dem Regensburger Dom mitarbeiten durfte und dabei den Reiz des Handwerks entdeckte.

Frage:
Dann wollten Sie zunächst Restaurator werden?

Markus Steininger:
Da ich ein Stipendium an der Centro Europeo di San Servolo in Venedig, also

Markus Steininger mit Tochter Roxanna. Links Rainer Schmid, MAPEI Regionalverkaufsleiter Bayern.

dem Europäische Zentrum Venedig für die Berufe in der Denkmalpflege bekam, habe ich dort zunächst meinen Restaurator gemacht. Dies war aber nur ein Teil meiner Ausbildung. Ich habe dann auch noch meinen Steinmetzmeister und den Steintechniker gemacht. Und ich bin vereidigter Sachverständiger.

Frage:
Wie groß ist heute Ihr Unternehmen?

Markus Steininger:
Zurzeit arbeiten wir hier in München an zwei Standorten mit rund 20 Mitarbeitern. Außerdem sind meine beiden Kinder im Unternehmen. Meine Tochter Roxanna, die auch Steinmetz gelernt hat, macht bereits seit sieben Jahren die Administration und mein Sohn Maximilian, ebenfalls Steinmetzmeister, Steinbildhauer und Steintechniker, ist voll ins Tagesgeschäft eingebunden.

Frage:
Viel ist heute vom Fachkräftemangel die Rede. Wie sieht das bei Ihnen aus?

Markus Steininger:
Dies ist bei uns derzeit noch kein Problem. Vor allem können wir uns auf langjährige Mitarbeiter stützen, die größtenteils bei uns im Unternehmen ausgebildet wurden und die ihr Fach beherrschen. Das heißt, sie sind in der Lage, nach traditionellen Techniken zu arbeiten, beherrschen aber auch die moderne Maschinentechnik, über die wir bei aller Tradition natürlich auch verfügen. Und es sind Mitarbeiter, die die Arbeit an interessanten Projekten schätzen, und auch den Anspruch haben, etwas Gutes zu machen.

Frage:
Sie bilden nach wie vor auch selbst aus?

Markus Steininger:
Ja – wir haben seit 1950 rund 150 Lehrlinge ausgebildet. Allerdings wird die Nachwuchsgewinnung zunehmend schwieriger, vielen ist die Arbeit und der Umgang mit den zum Teil schweren Materialien oftmals zu anstrengend.

Frage:
Man kennt Sie ja speziell hier in München als den Spezialisten, wenn es um exklusive Bauvorhaben geht. Was macht den Naturstein für den gehobenen Innenausbau eigentlich so interessant?

Markus Steininger:
Ich denke, der Naturstein steht in erster Linie für Individualität. Jede Wohnung lässt sich mit Naturstein nicht nur anders gestalten, sondern auch auf einen höheren, wertigeren Level heben.

Frage:
Wie kommt man eigentlich immer wieder an die Aufträge für solch tolle und exklusive Innenraum-Gestaltungen?

Markus Steininger:
Da ist natürlich zum einen unser mittlerweile sehr hoher Bekanntheitsgrad, den Sie ja eben schon angesprochen haben. Zum andern pflegen wir natürlich unsere intensiven Kontakte zu zahlreichen Architekten und Innenarchitekten, die uns schon seit Jahren kennen und vertrauen- vor allem immer dann, wenn sie etwas Besonders planen.

Frage:
Geben bei solch exklusiven Projekten die Bauherren oder deren Architekten die Planung vor?

Markus Steininger:
Das ist ganz unterschiedlich. Bei einem Teil der Kunden setzen wir die Planungen von deren Architekten oder Innenarchitekten um. Bei vielen anderen beraten wir selbst und arbeiten dann auch mit unseren ganz eigenen Ideen und Entwürfen.

Frage:
Haben Sie dafür auch eine eigene Planungsabteilung?

Markus Steininger:
Ja – wir haben hier eine eigene Planungsabteilung, die alle Fragen einer natursteingerechten Gestaltung und deren detaillierte Planung übernehmen kann. Weil wir unsere Produkte ja ganz gezielt für die individuellen Kundenwünsche konzipieren und anpassen, ist solch eine eigene Planungs- und Technikabteilung meines Erachtens unersetzlich.

Frage:
Wie kann sich der Kunde denn bei Ihnen darüber informieren, was heute überhaupt alles in Naturstein möglich ist?

Markus Steininger:
Beispielsweise in unserem Showroom, in welchem er über hundert verschiedene Materialien mit den extravagantesten Oberflächen begutachten kann. Er findet hier Steine aus aller Welt und natürlich auch viele aus heimischen Steinbrüchen, die auch die aktuellen Trends darstellen.

Frage:
Wie und wo informieren Sie sich selbst über die aktuellsten Trends?

Markus Steininger:
Wichtige Trends findet man beispielsweise auf dem großen Möbelmessen, etwa in Mailand oder Köln. Wir kooperieren beispielsweise auch mit dem Möbelhersteller Janua, der ganz spektakuläre Tische aus Stein macht und als Trendsetter in der Branche gilt.

Frage:
Stichwort „Trend“. Gibt es denn aktuelle Trends im Natursteinbereich – speziell im gehobenen Innenausbau?

Markus Steininger:
Ganz allgemein kann man sagen, dass der – wie ich es gerne ausdrücke – „cremefarbige, leicht gräuliche Einheitsbrei“ glücklicherweise überstanden ist. Gefragt sind heute zum einen besonderes spektakuläre Steine wie Portland Grey, Invisible Grey, Black & Gold, Harmony Grey, Cipollino oder Onyx Verde, um nur einige Beispiele zu nennen. Zum andern aber auch heimische Materialien wie etwa Muschelkalk, die dem Wunsch von Kunden und Architekten nach Nachhaltigkeit entsprechen. Unabhängig vom Stein spielt heute aber auch die Haptik der Oberflächen eine wichtige Rolle.

Frage:
Können Sie das noch etwas näher erläutern?

Markus Steininger:
Die Haptik der Beläge ist durch die verschiedenen Oberflächen heute extrem vielfältig und sie ist für die Wahl des Kunden ein sehr wichtiger Aspekt. Im Trend sind anstelle glatt polierter Oberflächen rauere, zum Beispiel gebürstete Texturen. Damit fühlt sich der Stein einfach spannender an, wenn man darauf geht. Als weitere Varianten bieten sich auch gestrahlte oder gestockte Oberflächen an

Frage:
Welche aktuellen Projekte gibt es hier? Können Sie uns einige nennen?

Markus Steininger:
Aktuelle und auch besonders interessante Projekte in München sind beispielsweise der Umbau des altehrwürdigen Palais Keller im Hotel Bayerischer Hof, die Birdie Bar, eine bekannte Münchner Eventlocation oder der Ponyclub Friseur, das größte inhabergeführte Friseurunternehmen in München. Dazu kommt noch aktuelle Arbeiten an der Technischen Universität in München.

Frage:
Sie arbeiten ja schon lange mit MAPEI zusammen. Wie ist es denn dazu gekommen?

Markus Steininger:
Begonnen hat alles auf einer Fliesentagung hier in München im Jahr 1997, also vor nunmehr über 20 Jahren. Wir haben dabei festgestellt, dass die MAPEI Produkte für uns genau passen und schon kurz darauf hatten wir alles auf MAPEI umgestellt. In den letzten 20 Jahren haben wir alle unsere Projekte in Zusammenarbeit mit MAPEI durchgeführt – und dies, was besonders wichtig ist, ohne nennenswerte Reklamationen.

Neben der Optik spielt beim Naturstein heute auch die Haptik der Oberflächen eine wichtige Rolle.

Frage:
Sie sind ja auch im Bereich der Innung sehr aktiv. Warum ist Ihnen dieses Engagement so wichtig?

Steininger:
Das ist mir sehr wichtig, denn es nützt nichts, nur gute Arbeit zu machen, man muss dies auch nach außen tragen und gleichzeitig auch seine Interessen gegenüber allen relevanten Behörden und Institutionen sowie gegenüber der Öffentlichkeit vertreten. Ganz wichtig ist dies auch im Hinblick auf die Nachwuchsgewinnung. Daher bin ich hier schon viele Jahre aktiv. Ich bin Obermeister der Steinmetz- und Steinbildhauer-Innung München-Oberbayern, einer der größten wenn nicht die größte Innung in Deutschland. Zudem bin ich stellvertretender Landesinnungsmeister im Landesverband Bayerischer Steinmetze, der Spitzenvereinigung in Bayern. Es freut mich, dass ich auch hier auf die Unterstützung von MAPEI zurückgreifen kann.

Frage:
Wie unterstützt MAPEI denn die Innungsarbeit ganz konkret?

Markus Steininger:
Abgesehen von einer, schon einige Jahre zurückliegenden großen Fahrt nach Mailand, die von MAPEI organisiert wurde, und an der 35 Innungsmitglieder teilgenommen hatten, unterstützt uns MAPEI seit vielen Jahren regelmäßig im Bereich der überbetrieblichen Aus- und Weiterbildung an den Meisterschulen. Und dies nicht allein mit Produkten und Fachinformationen wie beispielsweise den Broschüren zur Natursteinverlegung, die man den Schulen zur Verfügung stellt, sondern auch mit Seminaren und Fachvorträgen, bei denen insbesondere die Anwendungstechniker von MAPEI ihr Wissen und ihre Erfahrung weitergeben. Ein Service, den wir sehr zu schätzen wissen.

Text: Werner Roßkopf, **Bilder:** Ortwin Klipp

© tmlau/Shutterstock.com

HONGKONG-MACAU-VRC

DIE HONGKONG-ZHUHAI-MACAU-BRÜCKE

Eine weltweit einzigartige Infrastuktur und eines der größten Bauprojekte, die jemals erfolgreich beendet wurden

Am 23. Oktober 2018 wurde in Anwesenheit des Präsidenten der Volksrepublik China, Xi Jinping, die längste Tunnelbrücke der Welt über das Meer eingeweiht, die Hongkong, Zhuhai und Macau verbindet. Dieses futuristische Bauwerk ist mit einer Gesamtlänge von 55 km Teil eines groß angelegten technologischen und wirtschaftlichen Entwicklungsplans zur Förderung der Region Greater Bay, der insgesamt 11 Städte in Südchina angehören. Die Brücke soll die Anforderungen für den Personen- und Güterverkehr zwischen Hongkong, dem chinesischen Festland und Macau erfüllen, die wirtschaftliche Entwicklung zu optimieren und das Wachstum im Tourismus zu fördern.

Ein futuristisches Design

Die Arbeiten begannen 2009 und wurden im Februar 2018 abgeschlossen, zwei Jahre hinter dem Zeitplan. Die Gesamtkosten beliefen sich auf 20 Milliarden Euro. Mit ihren zwei dreispurigen Fahrbahnen erstreckt sich die Brücke über ein großes Flussnetz im Südchinesischen Meer, dieses trägt den Namen Perlfluss-Delta. Dieses riesige Viadukt ist ein Bauwerk von höchster Güte, das entwickelt wurde, um Winden und Gezeiten standzuhalten. Das Bauwerk ist widerstandsfähig gegen Erdbeben bis Stärke 8, Taifune und die Auswirkungen eines Frachtschiffs mit einem Gesamtgewicht von etwa 300.000 Tonnen. Die Brücke wurde für eine Nutzungsdauer von 120 Jahren ausgelegt, während die meisten großen Brücken über das Meer laut früheren Zahlen für eine Nutzungsdauer von 100 Jahren ausgelegt waren.

Die Hauptbrücke ist ein 29,6 km langes Brücken-Tunnelsystem, das durch drei Schrägseil-Brückenbögen mit einer Höhe von 280 bis 460 m gestützt wird. Für den Bau der Brücke wurden 400.000 Tonnen Stahl benötigt, das entspricht der Menge für sechzig Eifeltürme, außerdem 420.000 Millionen m^3 Beton, 14.000 Mitarbeiter und eine Flotte von 100 Schiffen für den Transport der Materialien.

Das Perlfluss-Delta ist eines der verkehrsreichsten Seegebiete der Welt, das täglich von 4.000 Schiffen passiert wird, von Personenfähren bis hin zu riesigen Frachtschiffen. Da es nicht möglich war, die Passage der Schiffe zu unterbrechen, musste nach etwa drei Vierteln der Brückenstrecke ein 6,7 km langer Unterwassertunnel gebaut werden. Der Tunnel liegt in einer Tiefe von maximal 45 m unter dem Meeresboden, entlang des Tunnels befinden sich zwei künstlich angelegte Inseln, um den Übergang zwischen dem unterirdischen und dem oberirdischen Teil in Richtung Hongkong auf der einen Seite und in Richtung Macau/Zhuhai auf der anderen Seite zu begleiten.

Eine wichtige Infrastruktur

Dank der neuen Brücke ist es nun möglich, in weniger als einer Stunde von Zhuhai und Macau nach Hongkong zu reisen und umgekehrt, während es vorher 4 Stunden dauerte, das Perlfluss-Delta nach Zhuhai zu umfahren, oder etwa eine Stunde mit einer Schnellfähre nach Macau. Laut Expertenschätzungen sollen täglich etwa 290.000 Autos und Lastkraftwagen die Brücke passieren.

Das Bauwerk soll den Aufbau eines integrierten Wirtschaftszentrums fördern, dem neben den beiden ehemaligen englischen und portugiesischen Kolonien außerdem neun Städte in der Provinz Guangdong angehören, darunter auch Kanton und Shenzhen. In der Region leben 68 Millionen Menschen und zahlreiche Betriebe und Unternehmen sind dort tätig, dazu gehören unter anderem das Finanzzentrum von Hongkong, der Technologiestandort Shenzhen und der Industriestandort Dongguan, die jährlich rund ein Achtel des gesamten chinesischen BIP generieren. Hongkong verfügt außerdem über einen der wichtigsten Containerhäfen der Welt und ein Luftfrachtdrehkreuz mit globalen Dimensionen.

Laut Schätzungen der Experten wird die Reduzierung der Reisezeiten dazu führen, dass sich das Volumen der Güter verdoppelt, die zwischen Hongkong und dem chinesischen Festland transportiert werden, also dem westlichen Teil des Perlfluss-Deltas und den Provinzen Guangdong und Guangxi. Die in diesen Regionen ansässigen diversen Logistikunternehmen benötigten Platz, den Hongkong nicht länger bieten konnte. Hafen und Flughafen waren nur über die Humen-Brücke, eine besonders lange und stark frequentierte Route, erreichbar.

Einsatz von Mapei

Die MAPEI-Anwendungstechnik unterstützte den Generalunternehmer vor Ort bei der Arbeit an drei verschiedenen Projektabschnitten: 2011 auf dem Streckenabschnitt zwischen Scenic Hill und den Grenzübergangseinrichtungen von Hongkong, 2012 direkt im Unterwassertunnel in der Region Tuen Mun-Chek Lap Kok Link und 2013 beim Bau der Mautstelle.

Einsatz zwischen Scenic Hill und den Grenzübergangseinrichtungen von Hongkong. Anfänglich arbeitete die MAPEI-Anwendungstechnik mit dem Auftragnehmer an dem Streckenabschnitt, der die Hongkong Link Road zwischen der Hauptbrücke Hongkong-Zhuhai-Macau und den Grenzübergangseinrichtungen von Hongkong verbindet. Die Hongkong Link Road beinhaltet einen Viadukt-Abschnitt mit einer Länge von ca. 9 km, der von der Grenze der SAR (Sonderverwaltungsregion) Hongkong bis nach Scenic Hill führt, das auf der Insel liegt, auf der sich ebenfalls der Flughafen befindet. Das Projekt umfasste auch die Landgewinnung sowie den Bau von Tunneln und Verbindungsstraßen.

Zur Wasserabdichtung der Außenfläche (eine Oberfläche von 83.000 m^2) empfahl die MAPEI-Anwendungstechnik nach Grundierung der Oberflächen mit MAPEFLOOR I900, einem zweikomponentigen Epoxidharz-Bindemittel, die Behandlung der Oberfläche mit PURTOP 400M HK. Dabei handelt es sich um eine zweikomponentige, lösemittelfreie Polyurea-Hybridmembran, die direkt vor Ort mit einer Hochdruckpumpe mit Doppelmixer auf-

PROJEKT-KENNZAHLEN

Bauzeit:
2009-2018

Gesamtlänge: **55 km**

Länge des Unterwassertunnels:
6,7 km in einer Tiefe von 45 m unter dem Meeresboden

Kosten: **20 Milliarden Euro**

420.000 Tonnen Stahl

420.000 Millionen m^3 Beton

14.000 Mitarbeiter

625 m und 100.000 m^2: Länge und Fläche der zwei künstlichen Inseln

Bild 1: Grundriss der Hongkong-Zhuhai-Macau-Brücke.
Bild 2: Die bearbeitete Fläche auf dem Scenic Hill.
Bild 3: Die Abdichtungsarbeiten im Bereich Scenic Hill wurden mit PURTOP 400M HK und POLYFOND KIT DRAIN durchgeführt.
Bild 4: MAPEPLAN TU S Abdichtungsmembran wurde auf die Innenflächen des Tunnels aufgetragen.

IM FOKUS

MAPEPLAN TU S

Dabei handelt es sich um eine einschichtige Abdichtungsmembran aus PVC-P mit einer orangefarbenen Signalschicht.
Sie kann als Flüssigkeitsbarriere im Tunnel und auf die unterirdischen Bauwerke aufgetragen werden.
Außerdem kann sie zur Abdichtung von Tunneln verwendet werden, die im Sprengvortrieb errichtet werden, sowie zur Abdichtung im offenen Tunnelbau und zur Abdichtung von unterirdischen Bauwerken.
MAPEPLAN TU S bietet sowohl erstklassige mechanische Eigenschaften als auch eine sehr gute Verarbeitbarkeit und Schweißeigenschaften.

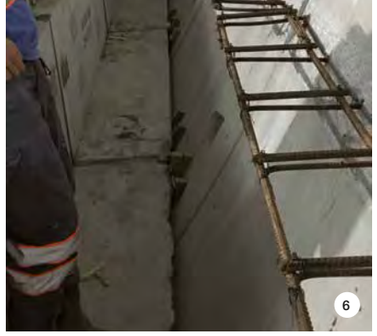


Bild 5: Die größte Tunnelbohrmaschine der Welt beim Bohren des Unterwassertunnelabschnitts
Bild 6: Die Metallelemente wurden mit MAPEFILL HS Spezialmörtel verankert.
Bild 7: MAPEFILL HS wurde auch in den unterirdischen Gängen aufgetragen.

gebracht wird, um eine wasserdichte Beschichtung auf Brückenfahrbahnen, Tagebautunneln und Flachdächern zu bilden. Das Produkt, das lokal von Mapei China Ltd mit Sitz in Hongkong vertrieben wird, verfügt über eine ausgezeichnete Zug- und Reißfestigkeit, eine hohe Chemikalienbeständigkeit und eine hervorragende Flexibilität.

BAUTAFEL

Objekt:
Brücke zwischen Hongkong, Macau und Zhuhai, Hongkong und VRC

Bauzeit:
2013–2018

Einsatzdauer:
2017–2018

Einsatz von Mapei:
Bereitstellung von Produkten für die unterirdische Abdichtung und Verankerung

Kunde:
Highway Department, HK SAR Government

Generalunternehmer:
Dragages-Bouygues Joint Venture

Werkleitung:
Ove Arup & Partners Hongkong Ltd

Mapei-Koordinator:
Stuart Watt, Mapei China Ltd (Hongkong)

MAPEI-PRODUKTE:
Unterirdische Abdichtung: Mapebent API*, Mapefill HS*, Mapefix VE SF, Mapegrout Hi-Flow SP*, Mapeplan Anchoring, Mapeplan Geo 1000, Mapeplan Geo 500, Mapefloor I 900, Purtop 400M HK*

POLYGLASS-PRODUKTE:
Unterirdische Abdichtung: Polyfond Kit Drain, Mapeplan TU S, Mapeplan Disks, Mapeplan Collars

*Diese Produkte werden von Mapei China Ltd vertrieben.

Weitere Informationen über die Produkte finden Sie auf www.mapei.com und www.polyglass.com

Der Einsatz wurde mit dem Einbau des POLYFOND KIT DRAIN abgeschlossen, einem Schutz- und Entwässerungssystem von Polyglass, einer Tochtergesellschaft der Mapei-Gruppe. Das System besteht aus extrudiertem Polyethylen mit hoher Dichte (HDPE), das mit einem Polypropylen-Nadelvlies beschichtet ist. Es ist besonders wirksam zum Schutz und zur Abdichtung von unterirdischen Bauwerken und bietet zudem eine ausgezeichnete Entwässerungsleistung.

Der Verbindungstunnel (mit einer Fläche von 80.000 m²), der mit der „Sprengvortriebs"-Methode ausgehoben wurde, wurde mit MAPEPLAN TU S abgedichtet, einer einschichtigen Dichtungsbahn aus PVC-P mit einer orangefarbenen Signalschicht für die Abdichtung von natürlichen und künstlichen Tunneln und unterirdischen Bauwerken. MAPEPLAN, das von Polyglass hergestellt wird, ist ein Sortiment aus synthetischen Dichtungsbahnen, die mit der exklusiven „Multi-Extrusionsbeschichtungstechnologie" gefertigt werden, wodurch leistungsstarke, langlebige PVC-P Membranen mit ausgezeichneter Verarbeitbarkeit und guten Schweißeigenschaften entstehen.

Zu den sonstigen verwendeten Produkten gehören MAPEPLAN GEO 500, MAPEPLAN DISKS und MAPEPLAN COLLARS.

Einsatz am Tuen Mun-Chek Lap Kok Link – Abschnitt des nördlichen Unterwassertunnels. Dieser zweispurige Tunnel, der auch als alternative Route zum Flughafen verwendet werden kann, liegt 40 m unter dem Meeresboden und hat eine Länge von mehr als 6 km. Er verläuft zwischen den New Territories im Nordwesten, der Brücke zwischen Hongkong-Zhuhai-Macau (HZMB) sowie dem Flughafen und North Lantau. Für dessen Bohrung wurde die längste Tunnelbohrmaschine der Welt verwendet, die über einen Bohrungsdurchmesser von 17,6 m verfügt.

Für diesen Einsatz lieferte Mapei MAPEBENT API natürliches Natriumbetonit, MAPEFILL HS einen hochfest abbindenden, schrumpffreien Ankermörtel und MAPEGROUT HI-FLOW SP, einen schwindkompensierten, faserverstärkten Mörtel (alle Produkte werden von Mapei China Ltd. vertrieben).

Mautstellen

Um Zufahrt zum Tuen Mun-Check Lap Kok Link zu erhalten und diesen zu durchfahren, muss eine Maut entrichtet werden, wobei passierende Fahrzeuge dementsprechend über einen Passierschein verfügen müssen.

Um diese Leistung zu erbringen, mussten ein separater Bereich und Servicebereiche mit einer Fläche von mehr als 5 Hektar gebaut werden. Mapei liefert Lösungen für die Abdichtung des Bereichs (18.000 m²) mit folgenden Produkten: MAPEPLAN TU S, MAPEPLAN GEO 1000, MAPEPLAN DISKS, MAPEPLAN ANCHORING und MAPEFIX VE SF.

Bilder: MAPEI S.p.A.

DIE FLIESENKLEBER FÜR GROSSFORMATE:

JETZT NOCH **SCHNELLER**, **EINFACHER** UND **EFFIZIENTER** IN DER VERARBEITUNG.

FREUNDE FÜRS LEGEN HABEN DIE PASSENDE LÖSUNG

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

www.mapei.de
MAPEI®
Technologie, auf die Sie bauen können.

Bild links: Ein stimmiger Look im traditionellen Flair auf 3.000 m².
Bild oben: Gastronomie und Handel verschmelzen im Hausküchen-Bistro mit Fliesen in gemütlicher Holzoptik.
Bild unten: Fast wie damals – nur besser! Detailgetreue Marktstände mit 35.000 Artikeln.

SCHMIDT'S MARKT, BAD SÄCKINGEN

FÜR NOCH MEHR EINKAUFSERLEBNIS!

Bewährte MAPEI-Systemprodukte sorgen beim Bau eines neuen Edeka-Marktes für eine schnelle und sichere Fliesenverlegung. Beim Bau des neuen Schmidt's Markt in Bad Säckingen galt es, umfangreiche Fliesen- und Abdichtungsarbeiten in einem sehr kurzen Zeitraum und unter Beachtung zahlreicher anderer Gewerke schnell und fachgerecht auszuführen. Zum Einsatz kamen dabei exakt auf diese Anforderungen zugeschnittene Systemprodukte von MAPEI.

Das Unternehmen Schmidt's Märkte zählt zu den größten und traditionsreichsten Lebensmittel-Einzelhändlern im südlichen Schwarzwald. Stammsitz der Firma ist Rickenbach im Hotzenwald, wo das Unternehmen bereits im Jahre 1852 gegründet wurde. Zu den neuesten und zugleich auch spektakulärsten der aktuell 14 von Schmidt's Märkten betriebenen Edeka Märkten, zählt der Anfang 2018 fertiggestellte XL-Markt im badischen Bad Säckingen.

Lebensmittelhandel trifft Gastronomie

Der neue Schmidt's-Markt XL der Edeka-Gruppe Südwest bietet auf insgesamt 3.000 m² eine eindrucksvolle Erlebniswelt im industriellen Großmarkt-Look. Bei den Kunden kann er daher insbesondere mit seinem „Markthallenflair" punkten. Dazu kommt eine große Auswahl, eine ausgeprägte Regionalität im Produktsortiment sowie ein umfangreicher Beratungsservice. So findet der Besucher hier wie auf einem traditionellen Marktplatz detailgetreue Marktstände mit vielen frischen, saisonalen und regionalen Produkten sowie Fachhändler wie Metzger, Bäcker, Fisch- und Käsehändler. Rund 35.000 Artikel verteilen sich damit auf die unterschiedlichsten „Schauplätze". So verbindet zum Beispiel die Obst- und Gemüseabteilung Eindrücke vom nostalgischen Marktstand mit denen einer quirligen Großmarktatmosphäre. Ein absoluter Blickfang ist der Käseturm. Aber auch das Weinsortiment wird mit Hilfe einer puristisch anmutenden Regaloptik imposant präsentiert.

Der neue XL-Supermarkt will aber nicht nur mit einem spektakulären Ladenbau, sondern auch mit seinem integrierten gastronomischen Konzept punkten. Dabei ermöglicht eine gemütliche Lounge auf der Empore dem Kunden Einblicke in die gläserne Manufaktur von Schmidt's Hausküche, die als Spezialität auch komplette Menüs in Gläsern verschickt. Die Besucher können sich hier von der frischen Verarbeitung der Lebensmittel überzeugen lassen. So wird aus dem Einkauf zugleich ein gastronomisches Erlebnis, das zum Verweilen einlädt. Zu dem großzügig gestalteten Gastro-Be-

DAS HIGHLIGHT-PRODUKT

TOPCEM PRONTO Schnellestrichtrockenmörtel

Sehr emissionsarmer, gebrauchsfertiger, Werktrockenmörtel mit schneller Trocknung

- für schnellen Baufortschritt
- nach ca. 12 Stunden begehbar
- nach ca. 24 Stunden mit Keramik belegbar
- Funktionsheizen nach 4 Tagen
- schwindarm

Anwendung:

- zur Herstellung von Estrichen nach DIN 18560, ab 10 mm als Verbundestrich einsetzbar
- Bei Verbundestrichen und Reparaturarbeiten ist eine Haftbrücke mit **Topcem, Planicrete** und Wasser (Mischungsverhältnis 3 : 1 : 1) aufzubringen, alternativ kann die Haftbrücke **Mapegrout Primer D** verwendet werden
- Innen- und Außenbereich

reich gehört auch ein designstarkes Bäckerei-Café.

In allen Bereichen setzten Bauherr und Planer auf den Einsatz keramischer Beläge in unterschiedlichsten Formaten und Farben. Denn gerade im Lebensmittelsektor bzw. im Küchen- und Gastronomiebereich kann Keramik seine vielfältigen funktionalen Vorzüge voll zur Geltung bringen. Den Wunsch des Betreibers nach hoher Widerstandsfähigkeit der Wand- und Bodenbeläge auch bei ständiger Nutzung kann ebenso entsprochen werden wie den Forderungen hinsichtlich Pflegeleichtigkeit und Hygiene. Zur hohen Funktionalität kommen natürlich die vielfältigen gestalterischen Möglichkeiten, die keramische Wand- und Bodenfliesen bieten. So wurden in Bad Säckingen neben Feinsteinzeugfliesen in attraktiver Holzoptik (Format 20 x 180 cm) auch Feinsteinzeugfliesen in moderner Betonoptik (Format 60 x 60 cm und 40 x 80 cm) verlegt.

Fliesentechnik Vogt:
Ein starker und kompetenter Partner

Die Bauarbeiten für den Markt begannen im Mai 2017; eröffnet wurde im Januar 2018. Aufgrund des straffen Zeitplans auf der Baustelle, musste alles Hand in Hand gehen. Fachgerecht ausgeführt wurden die vielfältigen Verlegearbeiten von der Fliesentechnik Vogt. Das in Rickenbach ansässige Fachunternehmen setzt schon seit vielen Jahren zuverlässig Projekte jeder Größe um. Dazu gehören Neubauten von Hotelanlagen, Hoch-, Mehr- und Einfamilienhäuser, Geschäfts-, Hallen- Schul- und Kindergartenumbauten ebenso wie Bäder, Sanitäranlagen, Wohnräume, Schlafzimmer oder auch Außenanlagen. Auf seiner Homepage verweist das Unternehmen neben der langjährigen Erfahrung insbesondere auf die Schulung sowie die eigene kontinuierliche Ausbildung seiner Mitarbeiter. „Wir arbeiten schnell, zielorientiert, qualitativ hochwertig und zuverlässig" – so das Versprechen von Vogt. Und weiter heißt es: „Wir achten stets auf die richtige Kombination von Optik und Funktionalität und stehen Ihnen von Beginn bis zum Ende eines Projekts beratend zur Seite und beziehen Sie in unsere Arbeit ein. Somit können wir gemeinsam ein erfolgreiches Ergebnis umsetzen, das Ihren Ansprüchen voll und ganz gerecht wird". Aktuell arbeiten bei Vogt drei Meister, eine Projektleiterin, eine Betriebswirtin, ein Logistiker, 15 Gesellen sowie vier Azubis.

MAPEI-Systemprodukte sorgen für einen reibungslosen Bauablauf

Bei dem Bad Säckinger Objekt galt es also, eine große Anzahl von Verlegearbeiten an Wand- und Boden – inklusive der Abdichtungsarbeiten in nassbelasteten Bereichen – innerhalb einer sehr kurz terminierten Bauzeit schnell und sicher durchzuführen. Die Verlege- und Abdichtungsarbeiten die durch die Fliesentechnik Vogt erfolgten dabei in enger Kooperation mit MAPEI.

In all jenen Teilbereichen, bei denen ein ganz besonders zeitbegrenztes Arbeiten gefordert wurde, stand am Beginn der Arbeiten die Herstellung eines Schnellestrichs mit Hilfe von TOPCEM PRONTO. Es handelt sich hierbei um einen gebrauchsfertigen, sehr emissionsarmen Werktrockenmörtel mit schnellem Feuchtigkeitsabbau der Festigkeitsklasse C30 F6 gemäß EN 13813 zur Herstellung von Verbundestrichen bis 35 mm, Estrichen auf Trennlage und schwimmend verlegten Estrichen bis 60 mm im Innen- und Außenbereich, die eine schnelle Belegereife besitzen sollen. Ein mit TOPCEM PRONTO fachgerecht eingebrachter Estrich ist unter normklimatischen Bedingungen bereits nach ca. 12 Stunden begehbar und nach etwa 24 Stunden mit keramischen Fliesen und Platten belegbar. Unter diesen Bedingungen können die Flächen nach nur zwei Tagen mit dimensionsstabilen Naturwerk- und Kunststeinplatten sowie nach 4 Tagen mit feuchtigkeitsempfindlichen und dichten Oberbelägen belegt werden. TOPCEM PRONTO ist also das ideale Produkt für Terminbaustellen.

Bild links: In nur 7 Monaten entstand mit MAPEI-Produkten ein Einkaufsparadies, das Tradition und Moderne gekonnt miteinander verbindet.
Bild oben: Auch im Mitarbeiterbereich soll es an nichts fehlen: Mit Ultracolor Plus gelang eine perfekte Fugenoptik.
Bild unten: An Orten, an denen ein hohes Maß an Hygiene erforderlich ist, wurde mit Kerapoxy CQ (mit MAPEI BioBlock®-Technologie) verfugt.

Ein weiterer Arbeitsschritt war die Grundierung des eingebauten Estrichs mit PRIMER G, einer sehr emissionsarmen, verdünnbaren Dispersionsgrundierung auf Kunstharzbasis für saugende und nicht saugende Untergründe im Innenbereich. In den besonders nassbelasten Bereichen wie dem Thekenbereich und den Personalduschen erfolgte anschließend eine normgerechte Abdichtung der Untergründe mit speziell dafür geeigneten MAPEI-Produkten. Im Wandbereich arbeitete man dabei mit MONOLASTIC ULTRA, einer einkomponentigen, schnell trocknenden, zementären, flexiblen Dichtschlämme. Und im Bodenbereich erfolgte die Abdichtung mit der flexiblen Dichtschlämme MAPELASTIC, einer zweikomponentigen, sehr emissionsarmen Dichtschlämme auf Zement-Kunstharzbasis zur Herstellung einer rissüberbrückenden, faserverstärkten Verbundabdichtung unter keramischen Fliesen und Platten sowie Kunst- und Naturwerksteinen.

Zur Verlegung der keramischen Fliesen kam in den Wandbereichen mit ADESILEX P9 ein systemgeprüfter, Kunststoff vergüteter, sehr emissionsarmer, standfester, zementärer Dünnbettmörtel der Güteklasse C2TE gemäß EN 12004 mit verlängerter klebeoffener Zeit für keramische Beläge und Natursteine zum Einsatz. Im kompletten Bodenbereich arbeitete man bei der Fliesenverlegung mit dem mit der Abdichtung im System geprüften KERAFLEX VARIO QUICK S1, einem hochwertigen, flexiblen, hydraulisch schnell erhärtenden, variabel einstellbaren Dünnbett-, Mittelbett- und Fließbettmörtel der Güteklasse C2FE S1 gemäß EN 12004 mit verlängerter offener Zeit für keramische Beläge sowie verformungs- und verfärbungsstabile Naturwerksteine bis 15 mm Schichtdicke. Die schnelle Festigkeitsentwicklung ermöglichte eine zeitnahe Nutzung der Bodenflächen.

Verfugt wurden die Beläge mit ULTRACOLOR PLUS. Bei dieser sehr emissionsarmen, zementären Flexfuge wurde die Ultracolor-Produkttechnologie, bestehend aus der Verwendung spezieller hydraulischer Bindemittel zur Sicherstellung einer einheitlichen, ausblühungsfreien Farbgebung, durch die MAPEI-BioBlock® – und DropEffect®-Technologie ergänzt. Bei den besonders stark beanspruchten Thekenbereichen erfolgte die Verfugung mit KERAPOXY CQ, einem zweikomponentigen, sehr emissionsarmen, säurebeständigen, mit der MAPEI-BioBlock®-Technologie ausgestatteten, sehr leicht zu verarbeitenden Epoxidharzmörtel mit gutem Abwaschverhalten für Fugenbreiten ab 2 mm.

BAUTAFEL

Bauherr:
Schmidt's Markt, Bad Säckingen
Ausführender Betrieb:
Fliesentechnik Vogt, Rickenbach
Objektgröße:
Wand und Boden ca. 1.600 m²
Fertigstellung:
Januar 2018

MAPEI-PRODUKTE:
TOPCEM PRONTO
PRIMER G
MONOLASTIC ULTRA
MAPELASTIC
ADESILEX P9
KERAFLEX VARIO QUICK S1
ULTRACOLOR PLUS
KERAPOXY CQ

Text: Werner Roßkopf
Bilder: ChrisChristes Photography

HYATT PLACE FRANKFURT AIRPORT

MAPEI-SYSTEMPRODUKTE PUNKTEN BEIM LEED ZERTIFIKAT SILBER

Im jungen Frankfurter Stadtteil Gateway Gardens öffnete das Hyatt Place Frankfurt Airport Anfang 2018 seine Pforten. Das erste Haus dieser Marke in Deutschland ist mit dem LEED Zertifikat Silber ausgezeichnet. Der Teppichboden in den Gästezimmern und auf den Hotelfluren wurde entsprechend mit LEED-konformen Produkten von MAPEI verlegt. Die MAPEI-Produkte, die das „Green Innovation"-Zeichen führen, trugen dazu bei, wertvolle Punkte für die Zertifizierung zu sammeln. Der Teppichboden erfüllt außerdem mit seinem Filz-Akustikrücken maximale Trittschallwerte und ist dabei auch noch ergonomisch wertvoll.

Das erste Hotel der Marke Hyatt Place in Deutschland entstand auf dem ehemaligen Rhein-Main Airbase Standort und liegt damit direkt am Frankfurter Flughafen: In dem neu entstandenen Stadtteil haben sich primär Büros, Gewerbe und Lagerräume angesiedelt. Der markante Neubau nach einem Entwurf des Braunschweiger Architekturbüros Reichel + Stauth bietet auf rund 19.000 m² Fläche 312 Zimmer, rund 110 Tiefgaragenplätze, Restaurant und Bar, zwei Shops, ein 24-Stunden-Fitness-Center sowie fünf flexible Tagungs- und Konferenzräume. In der offenen Lobby offeriert ein Gallery Market rund um die Uhr Speisen, auch zum Mitnehmen. In einem Restaurant werden frisch zubereitete Speisen aus einer Kombination von regionalen und globalen Zutaten serviert. Das Hotel ist fußläufig sowie mit einem Pendelbus und ab Ende 2019 mit der S-Bahn direkt mit den Frankfurter Terminals verbunden.

Wohlfühlambiente auf Zeit

Konzept und Design für Hyatt's neues Lifestyle-Produkt stammt von dem renommierten Hamburger Büro JOI-Design GmbH Innenarchitekten. Für die Innenarchitekten stand im Fokus, den Gästen, vorwiegend Geschäftsleute mit durchschnittlich einer Übernachtung, ihren kurzen Aufenthalt möglichst angenehm und entschleunigend zu gestalten. Das Zimmerkonzept hatte JOI-Design entsprechend umgedacht: So wird auf einen großen Schrank verzichtet, da bei einem so kurzen Aufenthalt selten komplett ausgepackt wird. Stattdessen erfüllt eine luftige, platzsparende Garderobe mit Koffer-

Leicht und modern wirkt die Möblierung in Grau und Beige.

BAUTAFEL

Objekt:
Hyatt Place Frankfurt Airport
Neubau des ersten 4-Sterne-Hotels der Marke in Deutschland

Projektentwicklung:
Feuring Hotelconsulting GmbH, Mainz

Auftraggeber/Bauherr:
Union Investment Real Estate GmbH, Hamburg

Generalunternehmer:
Dach Arge Hyatt Bilfinger Hochbau/Karl Gemünden. Neu-Isenburg

Architekt:
Reichel + Stauth. Braunschweig

Innenarchitekt:
JOI-Design, Hamburg

Verleger:
Sybotec GmbH, Frammersbach

Baubeginn:
2016/2017

Fertigstellung:
2018

Zertifizierung:
LEED Silber

Ausführung der MAPEI-Leistungen:
Mai bis November 2017

Aufgabenstellung:
Verlegung von 15.000 m² Teppichboden

MAPEI Koordinator:
Olaf Enke

MAPEI-PRODUKT:
ULTRABOND ECO 140

ablage als offenes Designelement ihren Zweck. Ein massiver Schreibtisch wird durch einen runden, freistehenden Tisch ersetzt. Er ist flexibel und kann multifunktional zum Arbeiten oder Essen genutzt werden. Und auf einer bequemen Chaise Longue kann der Gast auch mal die Beine hochlegen, ein Telefonat führen, E-Mails checken oder einfach bei einem Glas Wein den Tag ausklingen lassen. Die Möblierung in Grau und Beige gehalten, wirkt leicht und modern. Die Naturverbundenheit des Konzeptes, mitten an diesem Umschlagplatz, greift auch farblich der Teppichboden in den Zimmern und auf den Fluren auf. Sein modernes, schlichtes Design mit „bewegten" Linien spiegelt die Dynamik des Standortes wieder. Atmosphärisch gestaltend erfüllt er alle Voraussetzungen für ein angenehm ruhiges Wohlfühl-Ambiente. Außerdem wirkt er sich mit seinem Akustik-Filzrücken ergonomisch wertvoll aus und verbessert zusätzlich die Raumakustik durch die perfekte Trittschalldämmung. Ein wichtiger Zusatznutzen, zumal in Hotels viele Menschen auf wenig Raum entspannt und ruhig schlafen wollen und nicht durch Schritte oder Kofferrollen auf den Gängen gestört werden sollten.

Teppichboden – LEED-konform verlegt

Rund 15.000 m² Teppichboden mit Filz-Akustikrücken wurden auf den Fluren und in den 312 Gästezimmern des neuen Frankfurter Hyatt Place Airport-Hotels zwischen Mai und November 2017 verlegt. Dazu kam mit dem Kleber ULTRABOND ECO 140 ein sehr emissionsarmes (EMICODE EC1 Plus, Blauer Engel) MAPEI-Systemprodukt zur Anwendung. Das als GREEN INNOVATION ausgezeichnete Produkt unterstützte nachhaltig die Realisierung der LEED-Zertifizierung Silber (Leadership in Energy and Environmental Design) des Projektes. Mit dem Klebstoff ULTRABOND ECO 140 konnte den besonderen Anforderungen des speziellen, textilen Akustikrückens aus Filz entsprochen werden. Die Bodenleger der Sybotec GmbH, Frammersbach, waren mit dem Produkt auf der sicheren Seite, den Anforderungen an eine LEED-konforme Ausführung und gleichzeitig dem engen Ausführungszeitrahmen sicher entsprechen zu können.

Natur und lokale DNA

Projektunabhängig ist in der Philosophie von JOI-Design verankert, die jeweilige Kultur unterschwellig in das Interior-Konzept einfließen zu lassen. Demnach war es ein Ziel, den Gast auf subtile Art und gerade wegen des kurzen Aufenthaltes spüren zu lassen, wo er sich befindet und einen authentischen Bezug zu Frankfurt zu schaffen. So ist etwa extra hierfür angefertigte Kunst integriert: Vor dem Meeting-Raum hängt beispielsweise ein Original-Leporello, das die Uferabwicklung von Mainz bis Koblenz in einer Zeichnung darstellt. Um diese Zeichnung genauer zu betrachten, sind Lupen an der Wand befestigt, die den Gast zur Interaktion mit der Kunst anregen sollen. Auf der gegenüberliegenden Wand ist eine gezeichnete Karte von Frankfurt und Umgebung abgebildet, vor der papageiartige Vögel stehen. Sie greifen eine Art ihrer grünen Artgenossen auf, die vor circa 100 Jahren nach Frankfurt ausgewandert sind und seitdem das Jahr über vom Mainzer zum Wiesbadener Park fliegen und zurück. Ebenso integrierten die Innenarchitekten von JOI-Design den alten Baumbestand des US-Stützpunktes der Luftwaffe, der sich inzwischen zu einer parkähnlichen Anlage entwickelt hat, in ihr Designkonzept. Das Innere und das Äußere werden so miteinander verbunden – die Natur wortwörtlich ins Haus geholt. Die eingesetzten natürlichen Materialien und das Farbkonzept kreieren einen „Urban Dschungel", der eine Verbindung zwischen Stadt und Natur schafft. „Das Teppichdesign in den Zimmern geht auf die lokalen Wurzeln ein und ist inspiriert von einer topografischen Karte des Taunus. Die Höhenlinien kann man als Ausschnitt erkennen. In der Lounge im öffentlichen Bereich findet sich das Thema Stadt und Natur wieder. Hier zeigt das Design eine Interpretation von Beton, der schon einige Risse bekommen hat und langsam von Moosen und Flechten bewachsen wird", erklärt das Hamburger Büro JOI-Design zu seinem Gestaltungskonzept, das sich konsequent bis hin zum Teppichboden fortsetzt.

Das Teppichdesign in den Zimmern geht auf die lokalen Wurzeln ein und ist inspiriert von einer topografischen Karte des Taunus.

Hinzukommt, dass der neue, künstliche Stadtteil zwar tagsüber mit Leben gefüllt, doch abseits der Arbeitszeiten unbewohnt und ruhig ist. Das Hotel kann daher nicht viel von Laufkundschaft profitieren. Trotzdem muss ein gastronomisches Angebot vorhanden sein, da die Hotelgäste wenig Alternativen haben. JOI-Design hat dementsprechend einen Restaurantbereich geschaffen und durch verschiedene Designschwerpunkte in Zonen eingeteilt, um flexibel auf eine variierende Gästeanzahl eingehen zu können. Raumteiler gliedern die öffentlichen Bereiche. Sie symbolisieren mit ihren Spannseilen künstlerisch und zugleich zurückhaltend den Frankfurter Flughafen als größten Knotenpunkt Europas. Jeder Bereich hat eine eigene Identität und Aufenthaltsqualität: In der Lobby taucht der Gast in eine einladende und freundliche Umgebung ein. Lebendige Elemente wie Moos an den Wänden strahlen Frische, Gesundheit und Naturverbundenheit aus und sollen das Wohlbefinden der Gäste beflügeln. Auf der Rückseite des Empfangstresens erstreckt sich ein Chill-Out-Arbeits- und Barbereich. Ein Mix aus Sitzmöbeln in verschiedenen Grün- und Blautönen und natürlichem Oberlicht lädt den Gast ein in Wohnzimmeratmosphäre zu entspannen.

DAS HIGHLIGHT-PRODUKT

ULTRABOND ECO 140

Die optimale Verstreichbarkeit, die verarbeitungsfreundliche Einlegezeit und die schnelle Festigkeitsentwicklung machen ULTRABOND ECO 140 zu einem beliebten Textilbelagsklebstoff. Die harte Klebstoffriefe minimiert Fugenbildungen auch bei kritischen Belägen. ULTRABOND ECO 140 eignet sich für Textilbeläge mit allen Rückenausstattungen und daneben auch für Linoleumbeläge. Der Dispersionsklebstoff ist mit dem EMICODE EC1 Plus und dem Blauen Engel DE-UZ 113 als sehr emissionsarm zertifiziert.

Text: Brigitte Wagner-Rolle, **Bilder:** JOI-Design GmbH

EPB Tunnelbohrmaschine im Startschacht

LÄNGSTER TUNNEL DER NEUBAUSTRECKE STUTTGART – ULM

BOSSLERTUNNEL

Der Boßlertunnel ist Teil des Albaufstiegs der neuen Eisenbahnlinie Stuttgart – Ulm und der Magistrale für Europa Paris – Budapest im Rahmen des Transeuropäischen Netzes.

Der Boßlertunnel besteht aus zwei eingleisigen Tunnelröhren mit einer Länge von jeweils 8.806 Meter und einer Längsneigung zwischen 17 bis 25 ‰. Die Fahrdauer durch den Tunnel beträgt bei einer Geschwindigkeit von 250 km/h 2:07 Minuten.

Der Vortrieb zwischen April 2015 und Juni 2018 erfolgte mittels einer EPB Tunnelbohrmaschine der Fa. Herrenknecht mit einem Durchmesser der Schildschneide von 11,34 Meter.

Text: Thomas Rieger, **Bilder:** Michaela Kaltenböck für ATA

BAUTAFEL

Objekt:
Boßlertunnel

Bauherr:
DB Projekt Stuttgart – Ulm GmbH

Baufirma:
ARGE Tunnel Albaufstieg
Porr / G.Hinteregger / Östu Stettin / Swietelsky – Federführung Porr

Leistung MAPEI UTT:
Lieferung von bauchemischen Produkten für den maschinellen Tunnelvortrieb

Lieferzeitraum:
April 2015 – Juni 2018

Mapei Koordinator:
Thomas Rieger

MAPEI-PRODUKTE:
MAPEQUICK CBS System – Zwei-Komponenten-Ringspaltmörtel
MAPEBLOX PKG; MAPEBLOX BT – Schildschwanzfett

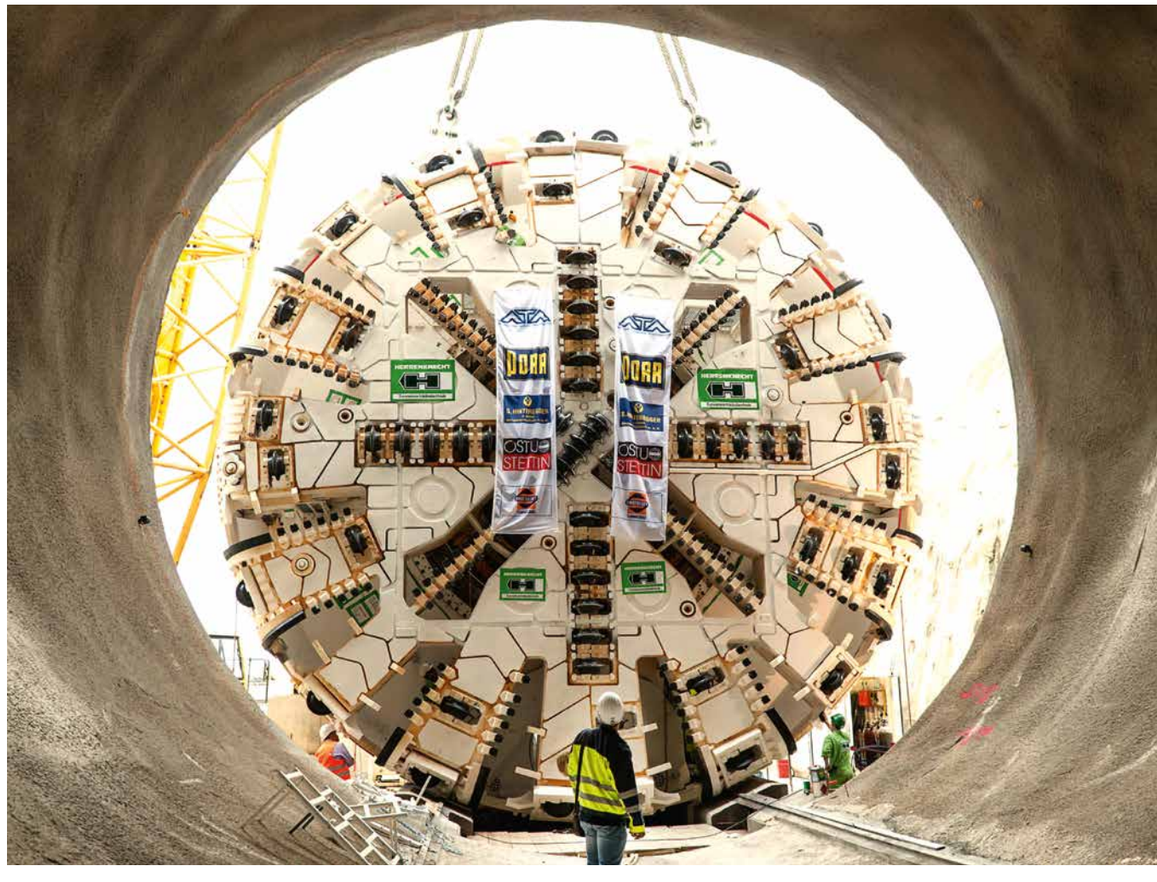


Bild oben: Vortriebseinheit mit Tübbingring.
Bild rechts: Einheben des Schneiderads.

MIT MAPEI-SYSTEMLÖSUNG ZUR SCHNELLEN SCHACHTSANIERUNG

Die Instandsetzung öffentlicher Abwasserschächte birgt zahlreiche technische Herausforderungen. Um diese zu lösen bedarf es geeigneter Materialien und Verfahren. Für die effiziente Sanierung der Abwasserschächte in der Gemeinde Ense (Nordrhein-Westfalen) wurden durch die Sanierungstechnik Dommel GmbH flexible Kunststoffschachtböden und mit dem Schnellvergussmörtel MAPEI MAPEGROUT SV eingebaut.

Das öffentliche Kanalnetz in Deutschland umfasst rund zehn bis fünfzehn Millionen Abwasserschächte. Nach jahrzehntelanger mechanischer und biologischer Beanspruchung sind jedoch viele davon sanierungsbedürftig. Oftmals ist nicht nur die Dichtheit, sondern auch die Stabilität beeinträchtigt. Handlungsbedarf bestand auch bei den Abwasserschächten im Ortsteil Parsit in der Gemeinde Ense im Kreis Soest. Das 12.800 Einwohner zählende Ense befindet sich am nördlichen Rand des Sauerlands unweit des Möhnesees. An das rund 119 Kilometer lange Kanalnetz der Gemeinde sind 14 Ortsteile angeschlossen. Es besteht aus insgesamt 67 Kilometern Mischwasser-, 20 Kilometern Schmutzwasser- und 28 Kilometern Regenwasserkanälen sowie vier Kilometern Druckrohrleitungen.

BAUTAFEL

Objekt:
Schachtsanierung Gemeinde Ense

Bauherr:
Tiefbauamt Der Gemeinde Ense

Ausführung:
Sanierungstechnik Dommel GmbH aus Hamm

MAPEI-PRODUKTE:
MAPEGROUT SV, LAMPOCEM, LAMPOSILEX und SEWAMENT 40

Die betroffenen Schächte aus Beton und teilweise Mauerwerk wiesen unter anderem Verschleißerscheinungen an den Steighilfen, beschädigte Sohlen, mangelhafte Anschlüsse der Zuläufe sowie Gerinne- und Fugenschäden auf. Um die Schächte zu ertüchtigen, beauftragte die zuständige Gemeinde die Sanierungstechnik Dommel GmbH mit der Sanierung. Für die Kommune Ense war es wichtig, alle Leistungen „aus einer Hand“ zu erhalten, um eine möglichst terminsichere und unkomplizierte Abwicklung der Baumaßnahme zu erreichen. Dabei verlangte die Bauaufgabe dem Sanierungsspezialisten ein hohes Maß an Expertise in unterschiedlichen Bereichen ab. So umfasste die Maßnahme unter anderem den Abbruch von 41 Gerinnen und Bermen sowie das Einbringen ebenso vieler flexibler Schachtböden. Darüber hinaus galt es fünf Schachtbauwerke in offener Bauweise neu herzustellen sowie rund 500 Steigeisen zu entfernen und Steigbügel neu einzubauen. Die gesamte Sanierung erfolgte in einem Zeitraum von zwölf Wochen zwischen März und Juni 2018.

Flexibler Kunststoffschachtboden

Für die Sanierung der Schachtunterteile wurden hier erstmals flexible Kunststoffschachtböden eingebaut. Hierbei handelt es sich um speziell angefertigte Formteile, die aus chemikalienbeständigem Polyurea-Kunststoff gefertigt werden. Dank ihrer Flexibilität und Formstabilität können die Liner, die im Kanal eingezogen werden, problemlos gebogen und in den Schacht eingeführt werden. Innerhalb des Schachtes werden diese dann wieder auf ihre ursprüngliche Größe entfaltet. Auf diese Weise ist eine schnelle Erneuerung der Schachtsohle möglich, ohne dass der Schachtkonus entfernt werden muss. Nach dem Einbau gewährleistet das System eine dauerhaft dichte Sohle. Der hier im Einbau entstandene Hohlraum unter dem Schachtteilunterteil wurde mit dem Schnellvergussmörtel MAPEGROUT SV vergossen. MAPEGROUT SV zeichnet sich durch seine sehr gute Fließfähigkeit, schwindkontrollierte, schnelle Abbindezeit aus. Somit konnte vor Ort eine hohlraumfrei und dauerhafte Verbindung zwischen dem Polyurea-Kunststoffschachtboden und dem Beton- und Mauerwerksschacht hergestellt werden. Für eine maßgetreue Anfertigung und optimale Passform der Liner wurden die Schächte im Vorfeld mittels Laserscanner genau vermessen. Dabei fallen durch den Einteiler keine Ecken und Kanten an, die zusätzlich abgedichtet werden müssen.

Zeitsparender Mörtel

Die Sanierung der Bereiche über dem Flexliner erfolgte mit dem schnell erhärtenden Reparaturmörtel SEWAMENT 40 und dem Blitzzement LAMPOCEM. Der zementgebundene, schnell erhärtende Reparaturmörtel SEWAMENT 40 ist speziell für die Sanierung begehbarer Bauwerke des öffentlichen Abwassernetzes entwickelt worden. Die Zwischenräume hinter dem Flexliner verfüllte der Kanalsanierungsspezialist mit dem Schnellvergussmörtel MAPEGROUT SV. Die Produkte zeichnen sich durch ihre leichte und zeitsparende Verarbeitung aus. Zusätzlich zum Einbringen der Schachtböden wurden rund 500 Steigbügel installiert. Diese gewährleisten zukünftig die sichere Begehbarkeit der Abwasserschächte im Zuge von Wartungs-, Kontroll- und Reinigungsarbeiten.

Maßnahmen im Straßen- und Tiefbau

Ferner fielen parallel zur Schachtsanierung auch umfangreiche Straßen- und Tiefbauarbeiten an. Weiterhin mussten im Zuge des Straßenbaus Schachtabdeckungen sowie angrenzende Beläge aufgenommen werden. Nach dem Einbau neuer Schachtabdeckungen wurden diese Flächen – bei denen es sich um Asphalt- sowie Pflasterbeläge handelte – wieder vollständig hergestellt.

So erzielte man bei der Instandsetzung der Abwasserschächte in der Gemeinde Ense mittels Schnellprodukte wie MAPEGROUT SV, SEWAMENT 40 und LAMPOCEM aus dem Hause MAPEI, die speziell für den Einsatz von Abwasser berührten Bauwerken entwickelt wurden, ein Sanierungsergebnis, das eine dauerhafte Dichtheit und Stabilität der instandgesetzten Bauwerke gewährleistet.

Text: Volker Netzband
Bilder: Sanierungstechnik Dommel

DAS HIGHLIGHT-PRODUKT

MAPEGROUT SV

Schnell erhärtender Vergussmörtel
- fließfähig
- für schnellen Baufortschritt
- schwindkompensiert
- mischbar mit 40% Kies (6/10 mm) bei Schichtdicken > 5 cm
- für Schwerlastverkehr geeignet

Anwendung:
- Instandsetzung von Industrieböden, Betonstraßen
- auch für Flugpisten geeignet
- schnelle Fixierung von Kanal- und Gullydeckeln, Schildern und Zaunpfosten
- Verguss von Betonmasten, Verguss von Fundamenten in der Industrie

Bild links: Schachtunterteil nach dem Einbau; Bild unten: Schachtunterteil vor dem Einbau

MAPEI-PARKETTKLEBSTOFFE:

DAMIT PARKETT SICHER HÄLT, WAS ES VERSPRICHT!

Parkett – der schönste aller Bodenbeläge, aber in jedem Fall auch einer der anspruchsvollsten. Denn, um eine dauerhaft schöne und fugenfreie Parkettfläche zu erhalten, kommt es neben der meisterlichen Ausführung auch auf den Einsatz hochleistungsfähiger Produkte zur Untergrundvorbereitung, Verlegung und natürlich auch zur Oberflächenbehandlung an. Eine zentrale Rolle nimmt der verwendete Klebstoff ein, der die Aufgabe hat, das Parkett mit dem Untergrund zu verbinden. Worauf es bei einem guten Parkettklebstoff ankommt und welche Unterschiede es gibt, erfahren Sie in diesem Beitrag.

Warum überhaupt Kleben?

Begriffe wie „Loose lay“ und „Click“ sind auf Baustellen längst keine Fremdwörter mehr. Warum also überhaupt Verkleben? Zunehmend werden Parkettverlegearbeiten von sogenannten „White-Van-Mans“ oder auch „Hausmeisterservices“ ausgeführt. Eines aber unterscheidet diese Handwerker entscheidend vom gelernten Fachmann: Das notwendige Know-how, wenn es um die fachmännische und vollflächige Verklebung von Parkett geht. Stattdessen wird suggeriert, dass ein Parkett mit Klick-Verbindung aus dem Baumarkt schnell und einfach zu verlegen sei und der Kunde damit ohne größeren Aufwand einen hochwertigen Parkettboden erhält. Doch diese Art der Verlegung birgt ihre Tücken: Ungehindertes Schwinden und Quellen, offene Fugen, Aufwölbungen sind nur einige der „unerwünschten Nebenwirkungen“.

Durch eine feste Verklebung können Fugenbildungen zwar nicht gänzlich verhindert werden, aber deutlich reduziert.

Welche Arten von Parkettklebstoffen gibt es?

Die Auswahl des richtigen Klebstoffes ist dabei entscheidend. Der Markt für Parkettklebstoffe hat sich in den letzten Jahren gewandelt. Früher hatte der Parkettleger genau einen Kleber: Den „guten alten“ Kunstharzklebstoff! Damit hat er jedes Parkett auf jeden Untergrund geklebt. Gesundheitsaspekte, das Bewusstsein zur Nachhaltigkeit, neue Untergründe und Parkettformate sowie gestiegene Ansprüche der Endverbraucher haben diesen Kleber jedoch verschwinden lassen und eine Reihe neuer Klebstofftypen hervorgebracht.

Neben Dispersionsklebstoffen, die eher ein Nischendasein führen, sind vor allem reaktive Klebstoffe zu nennen, z. B. auf Basis von PU (Polyurethan), MS (Modified Silicon) oder SMP (Silan Modified Polymer). Letztere dominieren in den letzten Jahren, da sie die Vorteile der beiden erstgenannten Produkte kombinieren.

Moderne SMP-Klebstoffe basieren auf einem PU-Polymer, bei welchem das Isocyanat durch eine sogenannte Silyl-Gruppe ersetzt wird. Daher werden sie auch sililierte Polymerklebstoffe oder Hybrid-Klebstoffe genannt. SMP-Klebstoffe weisen auf der einen Seite die gute Haftfähigkeit und hohe Festigkeit von PU-Klebstoffen auf. Auf der anderen Seite sind sie dennoch leicht von vorversiegelten Fertigparkettelementen zu reinigen und kommen ohne Isocyanat aus. Aus diesem Grund setzt auch MAPEI voll auf diesen Klebstofftyp, was an dem derzeitigen Sortiment gut zu erkennen ist.

Schubfest, hart-elastisch, elastisch

Parkettklebstoffe lassen sich hinsichtlich der „Festigkeit“ in verschiedene Klassen einteilen. Früher wurde diese Einteilung nach DIN 281 vorgenommen, in jüngster Vergangenheit nach EN 14293. Demnach gab es zwei Klassen: elastische Klebstoffe mit einer Scherfestigkeit von < 2,0 N/mm² und schubfeste Klebstoffe mit einer Scherfestigkeit > 2,0 N/mm². Dabei wurde die Scherfestigkeit an zwei Holzstäbchen ohne einen definierten Klebstoffspalt gemessen. Die Holzstäbchen wurden gegeneinander „verschoben“, um die Scherkräfte beim Arbeiten des Holzes zu simulieren. Der Effekt war, dass auch leicht elastische Klebstoffe in dieser Prüfung recht hohe Festigkeitswerte erzielten, da die Elastizität des Klebers nur einen geringen Einfluss auf das Messergebnis hatte. Zwischenzeitlich gibt es zur Bewertung der Parkettklebstoffe aber eine neue internationale Norm, die ISO 17178. Hier wird nun mit einem definierten Klebstoffspalt von 1 mm Klebstoffdicke gemessen. Elastische Klebstoffe erreichen oftmals niedrigere Werte als bei der Prüfung nach EN 14293. Die Anforderungen sind also gestiegen. Dazu kommt, dass nun in drei Klassen eingeteilt wird:

- Elastische Klebstoffe mit einer Scherfestigkeit von 1,0 bis 2,0 N/mm²
- Hart-elastische Klebstoffe mit einer Scherfestigkeit von 2,0 bis 3,0 N/mm²
- Schubfeste/Harte Klebstoffe mit einer Scherfestigkeit von mehr als 3,0 N/mm²

Die Anforderungen für eine Klassifizierung als schubfester Klebstoff sind also von 2,0 N/mm² auf jetzt 3,0 N/mm² gestiegen. In Verbindung mit der anspruchsvolleren Messmethode bewirkt dies, dass viele der bisher als schubfest klassifizierten 1K SMP-Klebstoffe nun in die Klasse der hart-elastischen oder sogar unter die elastischen Klebstoffe fallen.

„Schubfest“ = „Gut“?

Doch warum ist eine hohe Schubfestigkeit so entscheidend? Ganz einfach: Je schubfester ein Klebstoff ist, desto eher ist er in der Lage, das Arbeiten des Holzes unter Kontrolle zu halten. Fugenbildungen werden so merklich verringert, wenn nicht sogar auf ein Minimum reduziert. Dass Holz arbeitet, liegt an seiner hygroskopischen Eigenschaft, d.h. es nimmt Feuchtigkeit auf und gibt sie wieder ab.

Dem Klebstoff kommt hierbei eine tragende Rolle zu: Je elastischer der Klebstoff, desto mehr kann das Holz ungehindert arbeiten und desto größer sind die Fugen. Und je größer die Fugen, desto größer ist die Unzufriedenheit der Endnutzer. Es leuchtet also ein, dass ein schubfester Klebstoff deshalb deutlich mehr Sicherheit bietet, um eine fugenfreie und schöne Fläche zu realisieren.

Die Wunderwaffe Ultrabond Eco S968 1K

Die Lösung für eine schnelle und einfache Parkettverlegung mit unglaublicher Sicherheit lautet ULTRABOND ECO S968 1K: Schubfest nach ISO 17178 hat der Premium-Klebstoff die Festigkeiten wie ein 2K-Kleber, aber die Verarbeitungseigenschaften eines 1K-Produktes! Damit ist er sozusagen einzigartig, denn: ULTRABOND ECO S968 1K übertrifft die Anforderungen der neuen ISO Norm mit Scherfestigkeiten von ca. 3,5 N/mm².

Weitere Besonderheiten dieses Polymerklebstoffes sind seine extrem hohe Anfangsklebkraft und seine sehr schnelle Festigkeitsentwicklung. Beides ist vor allem bei der Verlegung von Langdielen wichtig. Denn die neigen dazu, sich in der Abbindephase des Klebstoffes aufzuschüsseln oder zu verwinden, was zu Unterbenetzungen und Hohlstellen führt. ULTRABOND ECO S968 1K hält jedes Parkett sicher am Boden, auch schlanke Dielen! Der Klebstoff ist geeignet zur Verlegung aller Arten und Formate von Parkett. Außerdem ist ULTRABOND ECO S968 1K frei von weichmachenden Bestandteilen und flüssigen Extendern: Wechselwirkungen mit allen gängigen Parkettlacken sind damit ausgeschlossen. Wer das Beste will, für den führt kein Weg an ULTRABOND ECO S968 1K vorbei.

Der „Neue“: ULTRABOND ECO S958 1K

ULTRABOND ECO S958 1K verbindet die Vorteile eines schubfesten Klebstoffes mit denen eines elastischen Klebstoffes: Zum einen werden recht hohe Scherfestigkeiten erzielt, die die Fugenbildungen im Parkett verringern. Zum anderen wirkt die gewisse Elastizität des Klebstoffes kräfteabbauend und schont so den Untergrund. Dadurch eignet sich ULTRABOND ECO S958 1K sowohl zur Verlegung aller Arten und Formate von Parkett, als auch zur Anwendung auf allen gängigen Untergründen. Bei der Parkettauswahl muss der Verleger keine Abstriche mehr machen und kann sowohl Mehrschichtparkett, als auch alle Arten von Massivparkett verlegen. Im System mit Lacken und Ölen der ULTRACOAT-Linie werden so perfekte Oberflächen erzielt. ULTRABOND ECO S958 1K entspricht den Anforderungen der ISO 17178 in der Kategorie „Hart-elastisch“ und stellt so die perfekte Verbindung aus Härte und Elastizität dar.

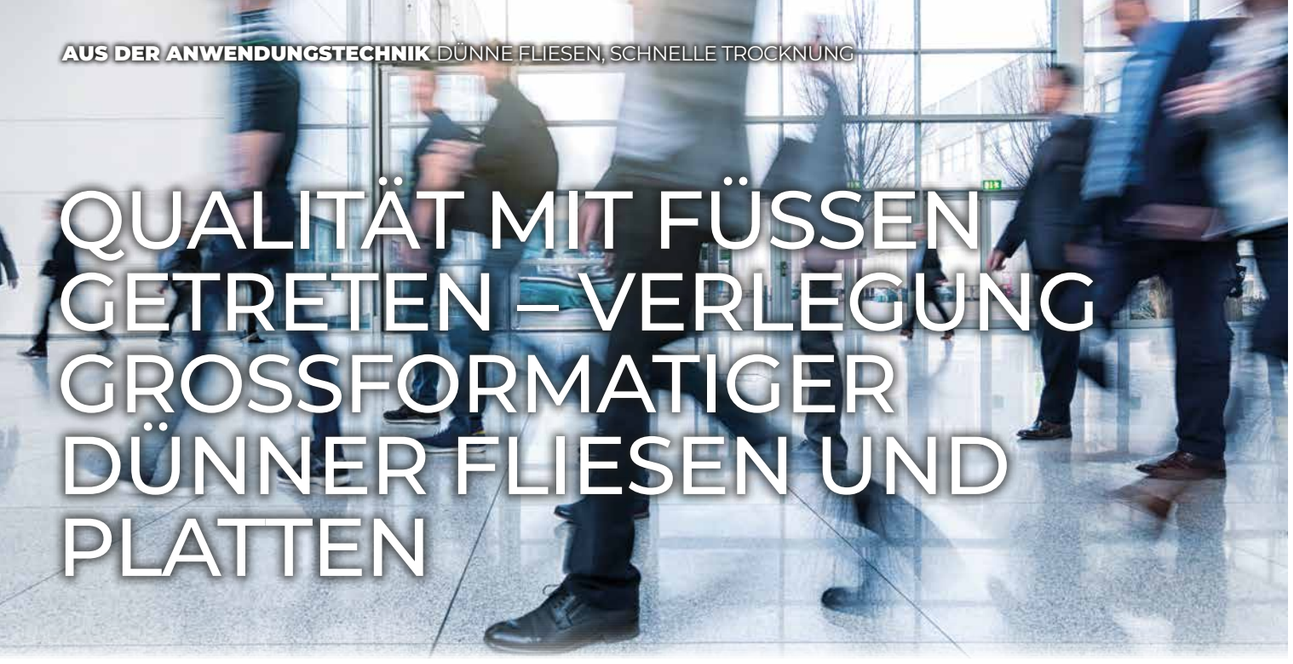
Die Elastischen für Mehrschicht

Elastische Klebstoffe eignen sich aufgrund der Elastizität nur bedingt für Massivparkett. Kleinere Formate, wie Mosaikparkett, können in Verbindung mit Lacken und Ölen der ULTRACOAT-Linie aber durchaus verlegt werden. Der Haupteinsatzbereich liegt allerdings in der Verlegung von Mehrschichtparkett. Hierbei zeichnen sich Klebstoffe, wie ULTRABOND ECO S948 1K oder ULTRABOND ECO S940 1K durch Ihre leichte Verstreichbarkeit und gute Handhabung aus. Größere Flächen im Objekt sowie kleinere Räumlichkeiten im Wohnungsbau können entspannt und zügig ausgeführt werden. Da Mehrschichtparkett aufgrund des Aufbaus mit gegenläufig verleimten Schichten deutlich weniger Scherkräfte aufbringt, ist die Festigkeit der elastischen Klebstoffe genau für diese Art der Anwendung ausgelegt.

Gut, wenn man gute Freunde hat

„Die MAPEI-Parkettklebstoffe bieten alles, was der Parkettleger sich wünscht. Ob schubfeste oder elastische Klebstoffe, ob ein- oder zweikomponentig: Mit MAPEI werden alle Anwendungen und alle Anforderungen abgedeckt“, meint Maik Evers, Parkettlegermeister und Anwendungstechniker bei MAPEI. Doch nicht nur das: Das gesamte System umfasst neben den Klebstoffen auch die notwendigen Produkte für die Untergrundvorbereitung sowie zur Oberflächenbehandlung. „Mit den systematisch aufeinander abgestimmten Systemprodukten bieten wir ein vollständiges Produktsystem vom Untergrund bis zur Oberfläche. Ein eingespieltes Team, dass die Parkettverlegung besonders einfach und sicher macht. Die tägliche Unterstützung bei der Arbeit: Wie gute Freunde eben.“ Parkettprofi Maik Evers hat sich davon überzeugt.

Text: Maik Evers, **Bilder:** MAPEI GmbH



QUALITÄT MIT FÜSSEN GETRETEN – VERLEGUNG GROSSFORMATIGER DÜNNER FLIESEN UND PLATTEN

Sie werden jeden Tag mit Füßen getreten, gemeint sind Fußbodenkonstruktionen, die somit zu den am meisten beanspruchten Gebäudeteilen zählen. Bodenkonstruktionen und deren Beläge werden aber nicht nur durch unsere Füße „belastet“, sondern werden auch – je nach Gebäudetyp und Nutzung – durch chemischen, thermischen, dynamischen sowie statischen Lasten in unterschiedlicher Kombination und Intensität ausgesetzt.

Resultierend aus dem Kundenwunsch nach immer ausgefallenerer Form- und Farbgebung von Belagsmaterialien sowie der oben genannten technischen Anforderungen und der Optimierung der Produktionsprozesse, haben Hersteller ihre Produktionstechnologien immer weiterentwickelt, um Lösungen unterschiedlichster Arten anbieten zu können.

Hierdurch entstehen nun unbegrenzte Gestaltungsmöglichkeiten für Architekten, Kunden und Verarbeiter.

Die Keramikindustrie ist heutzutage in der Lage, Großformate in „fast unbegrenzten“ Größen herzustellen. So werden heute „XL- und XXL-Formate“ mit Seitenlängen bis 3,2 m und verschiedensten Formatkombinationen und Dicken von 4 mm bis 30 mm angeboten, die sowohl im Wand- als auch Bodenbereich angewendet werden können.

Bei der Verlegung eines dünnen Keramikbelags im Bodenbereich sind Architekten und Verarbeiter besonders gefordert, da diese auf die aus der Nutzung resultierenden Belastungen abzustimmen sind.

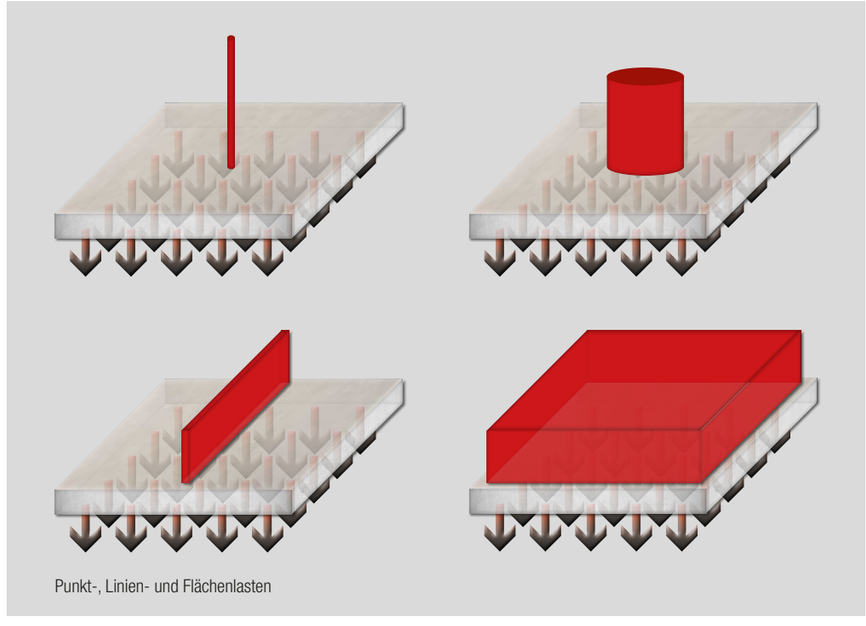
Punktlasten sind in diesem Zusammenhang, im Gegensatz zu Flächenlasten, kritischer zu bewerten, da diese bei dünnen Belägen nur dann ohne Schäden bleiben, wenn sie direkt an den tragfähigen Untergrund abgegeben werden können.

Dies erfordert in der handwerklichen Umsetzung ein hohes Maß an Können und Gewissenhaftigkeit, denn großformatige dünne Fliesen müssen möglichst vollflächig hohlraumfrei verlegt werden.

Bereits kleine Imperfektionen in der Bettung der Fliesen können auch im Wohnbereich, z. B. Stoßbelastungen durch versehentlich herabfallende Gegenstände zu Schäden am Belag in Form von Kanteneinbrüchen oder Durchstanzen führen.

Schaden aufgrund unzureichender Bettung und hoher Lasteintragung

Zur Erreichung einer ausreichenden Bettung und einer Verbesserung des Haftverbunds sollte ein beidseitiger Mörtelauftrag im kombinierten Verfahren (Buttering-Floating-Verfahren) erfolgen. Hierbei wird der Mörtel sowohl auf der Verlegefläche, wie auch auf der Rückseite der Fliese bzw. Platte aufgetragen und anschließend „frisch-in-frisch“ eingeschoben. Die Anwendung dieser Verlegemethode wird bereits ab einer Kantenlänge von 50 cm bzw. Fliesengröße von 0,25 m² empfohlen.



Punkt-, Linien- und Flächenlasten

Darüber hinaus sollten in Abhängigkeit der zu erwartenden Verformungen des Estrichs und der Größe des Formates der Fliesen für die Verlegung verformbare oder stark verformbare Klebemörtel der Klassifizierung C2 S1 bzw. C2 S2 (DIN EN 12004) eingesetzt werden. Diese sind in der Lage, die aus unterschiedlichen Längenänderungen des Fliesenbelages und des Verlegeuntergrundes resultierenden Scherspannungen in der Verbundzone zu kompensieren. Die Leistungsfähigkeit des Klebemörtelsystems ist dabei abhängig von seiner Formulierung und der Dicke, in der es eingesetzt wird. Ein stark verformbarer Klebemörtel kann in einer Dicke von 8 bis 10 mm größere Verformungen aufnehmen als der gleiche Kleber in einer Dicke von 2 bis 3 mm.

Generell sollte folgende Regel bei der Auswahl einer Fliese berücksichtigt werden: **Je größer die einwirkende Last und je kleiner deren Aufstandsfläche, umso dicker muss die Fliese sein.**

Bisher vorliegende Erfahrungen für den Wohnbereich zeigen, dass im Bodenbereich bei einer fachgerechten, weitgehend hohlraumfreien Verlegung keine Schädigungen an dünnen Keramikfliesen zu erwarten sind.

Zusätzlich ist jedoch immer zu beachten, dass eine häufig in den Verlegerichtlinien einiger Fliesenhersteller aufgeführte, „absolut hohlraumfreie“ Verlegung handwerklich auf der Baustelle nicht umsetzbar ist. In Bereichen unvermeidbarer Imperfektionen in der Bettung der Fliesen ist die schadensfreie Abtragung von auf der Fliesenoberfläche einwirkenden Punkt- oder Stoßbelastungen nicht gegeben. Aufgrund der Fehlstellen im Mörtelbett muss die Fliese die volle Belastung aufnehmen können. Bei Überschreitung der Bruchfestigkeit der Keramik kommt es zum Reißen oder Durchstanzen.

Großformatige Fliesen werden häufig aus Feinsteinzeug hergestellt. Die Haftung des Verlegemörtels zur Platten-/Fliesenrückseite kann bei diesem Material nur durch eine Adhäsionshaftung erreicht werden, für die eine Kunststoffvergütung erforderlich ist.

Um ein ausreichendes Haftspektrum überhaupt aufbauen zu können, müssen die Kunststoffe im Klebemörtel verfilmen. Dies ist nur bei ausreichender Trocknung möglich.

In Abhängigkeit des verwendeten Bindemittelsystems bindet der im Klebemörtel enthaltene Zement im Zuge der Hydratation nur einen Anteil des Anmachwassers chemisch und physikalisch. So ist zum Beispiel Portlandzement in der Lage, ca. 25 % seines Gewichts an Wasser chemisch und ca. 15 % physikalisch in Gelporen zu binden. Da für die Herstellung einer verarbeitbaren Konsistenz die Mörtel meist mit einem höheren Wasseranteil angemischt werden, als vom Zement gebunden werden kann, ist unter der Fliese/Platte Überschusswasser vorhanden, das nachträglich durch Trocknung abgegeben werden muss. Dies kann nur über die Belagsfugen erfolgen. Da mit der Zunahme des Fliesenformates der Fugenanteil der Belagsfläche abnimmt, nimmt der Trocknungsprozess einen wesentlich größeren Zeitraum in Anspruch. Da die Kunststoffe in einem feuchten Milieu nicht verfilmen, ist bis zur vollständigen Austrocknung nur ein begrenztes Haftspektrum zwischen Klebemörtel und Fliesen-/Plattenrückseite gegeben. Belastungen des Belages in dieser Zeit können nachhaltige Verbundstörungen und Belagsablösungen zur Folge haben.

Aus diesem Grund ist es dringend anzuraten, großformatige Fliesen und Platten mit schnell abbindenden und schnell trocknenden Klebemörteln zu verlegen, die mit Spezialzementen auf Trisulfatsbasis hergestellt werden, sog. ternäre Bindemittelsysteme. Da bei diesen Systemen durch eine effektive kristalline Wasserbindung ein höherer Anmachwasseranteil vom Zement gebunden werden kann, ist eine schnelle Trocknung und dadurch eine zeitnahe Verfilmung der Kunststoffe gegeben.

Daher sind die Beläge, die mit Mörteln auf dieser Bindemittelbasis formuliert sind, wesentlich früher belastbar, als dies bei Mörteln auf Portlandzementbasis der Fall ist.

Die Menge des vom Bindemittel kristallin gebundenen Wassers ist abhängig vom Verhältnis der drei Grundkomponenten (Portlandzement, Aluminatzement, Gips) zueinander. Dadurch können bei Produkten auf dieser Bindemittelbasis stark differierende Trocknungsgeschwindigkeiten auftreten.

Feuchtigkeitsempfindliche Untergründe, wie Calciumsulfatestriche, sind vor Feuchtigkeitseinwirkungen aus dem Verlegemörtel zu schützen. Dies kann durch den Einsatz von feuchtigkeitssperrenden Grundierungen auf Reaktionsharzbasis oder durch die Verwendung von schnell abbindenden und schnell trocknenden Klebemörteln auf Basis ternärer Bindemittelsysteme sichergestellt werden.

In DIN 18157-1 werden für die Verlegung von Belagsmaterialien mit einer Formatgröße > 0,16 m² folgende Anwendungskombinationen vorgegeben:

1. wässrige Dispersionsgrundierung (z.B. Acrylat) und schnell erhärtender und schnell trocknender Mörtel
2. Reaktionsharzgrundierung und normal erhärtender Mörtel
3. Reaktionsharzgrundierung und schnell erhärtender und schnell trocknender Mörtel

Durch eine Kombination von Reaktionsharzgrundierungen und schnell trocknenden Klebemörteln ist sowohl der Schutz des Untergrundes vor Feuchtigkeitseinwirkungen als auch eine schnelle Trocknung des Klebemörtels und somit eine schnelle Verfilmung der Kunststoffe gegeben. Dies stellt die höchste Anwendungssicherheit dar.

Text: Markus Winkler, **Bilder:** r.classen/Shutterstock.com, Detlev Krüger, MAPEI GmbH

PLANITOP 200, 207 UND 210

GLÄTTEN SIE JEDE OBERFLÄCHE

Es gib eine Vielzahl von Oberflächen innerhalb und außerhalb eines jeden Bauwerks. Einige sind aus Glas-Mosaik, andere sind aus traditionellen Zementputzen. Teilweise liegt auch noch der Rohbeton vor.

Viele dieser Oberflächen müssen geglättet werden, bevor sie mit einem neuen Anstrich oder Belag versehen werden. Aus der PLANITOP-Reihe eignen sich hierfür besonders die rein zementären Produkte der PLANITOP 200 Familie. Es handelt sich um die Produkte PLANITOP 200, 207 und 210. Jedes dieser Produkte hat seinen speziellen Zweck. Somit steht zum Glätten eine perfekte Produktauswahl für jede Art von Untergrund zur Verfügung.

Gleichzeitig können mit diesen Produkten verschieden feinkörnige oder raue Oberflächen erzeugt werden. Je nach Geschmack des Nutzers. Weiterhin ist jedes Produkt in Weiß oder Grau erhältlich.

Selbstverständlich erfüllen die Produkte die DIN EN 1504-2, ebenso wie die DIN 998-1.

PLANITOP 200: PLANITOP 200 ist ein wasserabweisender feinkörniger Mörtel, der im Inneren und außerhalb eines Gebäudes eingesetzt werden kann. Er zeichnet sich besonders durch seine hervorragende Haftung auf Beton, Glas und Mosaiken aus. Das Größtkorn dieses Mörtels liegt bei 0,4 mm. Er kann in einem Arbeitsgang mit bis zu 3 mm aufgetragen werden. Die Druckfestigkeit erreicht nach 28 Tagen mindestens 20 MPa. Die Haftzugfestigkeit auf Beton liegt bei größer 2,0 MPa nach der finalen Aushärtung.

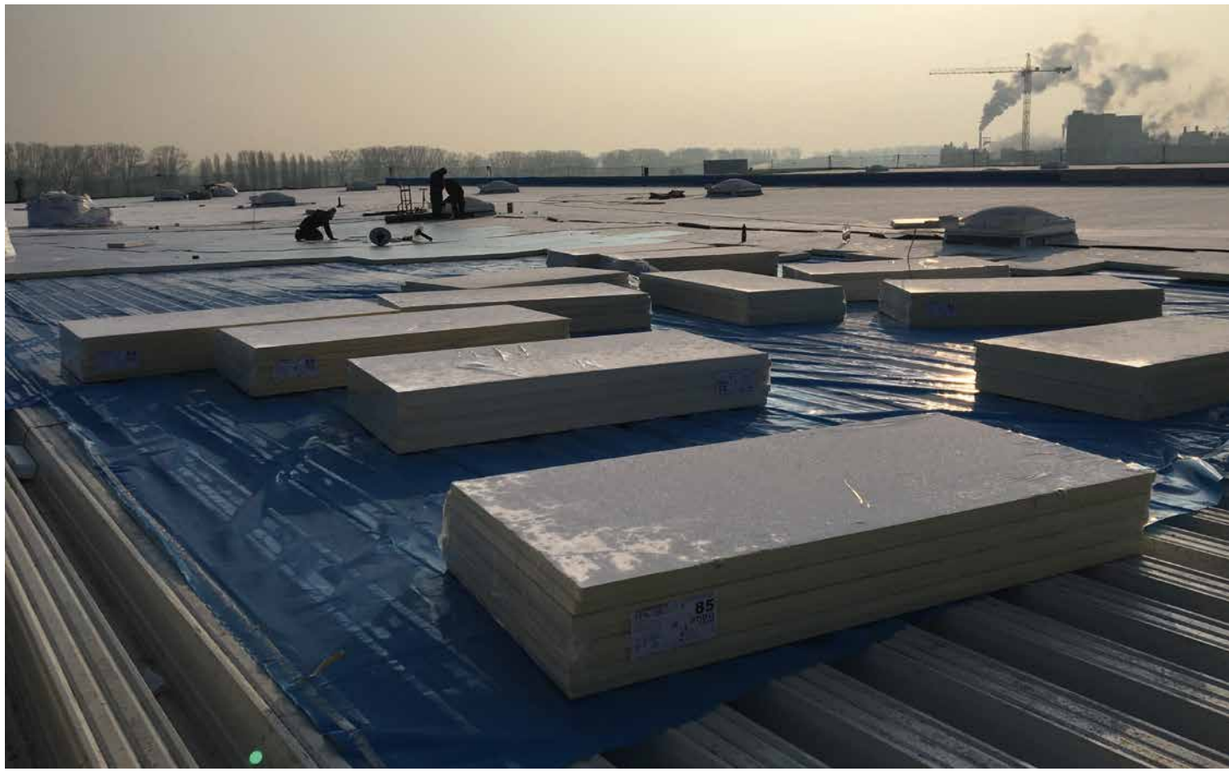
PLANITOP 207: PLANITOP 207 ist ein wasserabweisender Mörtel mit einer gröberen Textur. Er kann ebenfalls auf Beton und Glasmosaiken aufgetragen werden und haftet auch auf Glasflächen und alten Anstrichen, sofern diese noch fest mit dem Untergrund verbunden sind. Der Einsatz im Feuchtraum stellt kein Problem für dieses rein zementäre Produkt dar. PLANITOP 207 enthält ein Größtkorn von 0,7 mm und kann in Schichtdicken von bis zu 3 mm in einem Arbeitsgang gespachtelt werden. Er entspricht der Klasse W2 gemäß der EN 1015-18, kapillare Wasseraufnahme. Der Verbrauch liegt bei ca. 1,5 kg/m²/mm.

PLANITOP 210: Planitop 210 ist wieder ein feinkörniger Mörtel. Er ist ebenfalls wasserabweisend und kann hervorragend auf Betonflächen und alten Anstrichen eingesetzt werden. Sein Größtkorn liegt bei 0,4 mm. Die Druckfestigkeit erreicht 16 MPa nach 28 Tagen Wartezeit. Die Applikation von bis zu 3 mm Schichtdicke in einem Arbeitsgang ist möglich. Sind höhere Schichtdicken erforderlich, so kann PLANITOP 210 aufgedoppelt werden. Zuvor ist in die frische erste Lage das Glasfasergewebe MAPENET 150 einzubetten.

Text: Benjamin Stöhr, **Bilder:** MAPEI S.p.A.

NEU: MAPEI ROOFING MAPEPLAN®THERM PIR AL

FLACHDACH – DICHT UND GEDÄMMT IM SYSTEM



Mit der Neueinführung in 2019 von MAPEPLAN®THERM PIR AL bietet MAPEI Roofing künftig ein Dämmelement aus dem Hochleistungsdämmstoff PUR/PIR (Polyurethan) an. Die aluminiumkaschierten Dämmplatten eignen sich zur Realisierung von Systemkonstruktionen für Flachdächer/ Industrieleichtdächer. Damit ist MAPEI Roofing jetzt in der Lage, vollständige Dachpakete anbieten zu können, die sowohl nach ENV 1187, DIN 18234 als auch FM Global zugelassen und zertifiziert sind.

Auf der BAU 2019 in München stellt MAPEI Roofing sein erweitertes Flachdach-Programm in den Fokus. Dazu gehört künftig mit MAPEPLAN®THERM PIR AL eine PUR/PIR- Dämmplatte (D= 0,024 W/mK; EU = 0,022 W/mK), die beidseitig diffusionsdicht mit einer Aluminiumdeckschicht kaschiert ist. Die Dämmplatte ist erhältlich mit Dicken von 80 bis 100 mm in der Abmessung 2500 x 1200 mm und 1000 x 1200 mm. Die Dämmelemente erfüllen die Brandschutzanforderungen der Klasse E nach DIN EN 13501-1. Damit sind sie geeignet für gedämmte Flachdächer und sogar zugelassen für Industrieleichtdächer gemäß DIN 18234.

MAPEPLAN®THERM PIR AL eignet sich für mechanisch oder per Auflast befestigte Dachabdichtungssysteme der MAPEI Roofing-Sparte. Die leichten PUR/PIR Dämmelemente, die statisch vergleichsweise wenig zur Gesamtdachlast beitragen, bieten sich an für Dachkonstruktionen im System mit:

1. MAPEPLAN®EVO sk, Dampfsperre nach DIN 18234
2. MAPEPLAN®THERM PIR AL
3. MAPEPLAN® M oder MAPEPLAN®T I, extrudierte Kunststoffdachbahnen

MAPEPLAN®THERM PIR AL Dämmplatten sind aus dem Hochleistungsdämmstoff PUR/PIR (Polyurethan) Hartschaum (DIN EN 13165), der durch sehr gute mechanische Eigenschaften überzeugt und beachtliche Druckfestigkeit in der Klassifizierung DAA ds (150kPA) nach DIN 4108 aufweist.

Mit der Dämmplatte vervollständigt MAPEI Roofing seine Systemaufbauten für Flachdachkonstruktionen und ist damit ab sofort in der Lage vollständige Dachpakete anbieten zu können, die sowohl nach ENV 1187, DIN 18234 als auch FM Global zugelassen und zertifiziert sind: perfekt für Dach und Handwerk!

Text: Brigitte Wagner-Rolle, **Bilder:** MAPEI GmbH

SPEZIAL-FOKUS MAILAND

MAPEI ÜBER DEN DÄCHERN MAILANDS

MAPEI unterstützt als Partner und Sponsor die Erhaltung des Mailänder Doms nicht nur finanziell, sondern trägt auch mit seiner Erfahrung und seinem Fachwissen als führender Bauchemiker zu den Restaurierungs- und Bauarbeiten an der Kathedrale bei. Im Mailänder Forschungs- und Entwicklungslabor des Unternehmens wird intensiv an Lösungen gearbeitet, um das mit Candoglia-Marmor vom Lago Maggiore sowie unzähligen Statuen und Türmchen geschmückte Meisterwerk europäischer Baukunst mittels neuer Materialien vor Verwitterung und negativen Umwelteinflüssen schützen zu können.

Der Dom könnte ohne die Mailänder nicht existieren, ebenso wenig wie die Stadt ohne ihren Dom, der Mailand seine Identität verleiht. Mit ihrer im Jahr 2012 initiierten Kampagne „Adoptiere eine Turmspitze“ („Adopt a Spire“) hatte die Dombauhütte „Veneranda Fabbrica“ (zu Deutsch ehrwürdige Werkstatt) Mailands Bevölkerung deshalb aufgerufen, für ihren „Duomo“ zu spenden: denn die Restauration ohne Ende verschlingt auch Geld ohne Ende. Schon das Ersetzen eines einzigen Marmortürmchens auf dem Dach kostet rund zwei Millionen Euro.

Stolz darauf, aus Mailand zu kommen

Die enge Verbundenheit zu Mailand, das große Interesse an Kunst sowie die Großzügigkeit der Familie Squinzi waren für MAPEI ausschlaggebend, die Restaurierung des Doms auf Augenhöhe mit Fundraising zu unterstützen. MAPEI spendete nicht nur 150.000 Euro, sondern stellte auch sein Know-how sowie sein Forschungs- und Entwicklungslabor zur Verfügung, um der Veneranda Fabbrica zu helfen, die knifflige Aufgabe der Restaurierungs- und Reparaturarbeiten an den 135 Türmen des Mailänder Doms mit ihren 3.400 Statuen zu bewältigen.

„Dies ist ein Tag, an den ich mich mit Stolz erinnern werde: als Mailänder freut es mich, Teil der „Veneranda Fabbrica del Duomo“ geworden zu sein. Für meine Familie ist Mailand die wichtigste Stadt der Welt. Die Dom-Kathedrale, das La Scala-Theater, Vigorelli Velodrome und das San Siro-Stadion gehören als Meilensteine für uns dazu“, so Giorgio Squinzi, CEO der MAPEI Gruppe. „Doch zurzeit sind es die Kathedrale und das La Scala-Theater, die die Attraktivität unserer Stadt wirklich steigern“, so Squinzi weiter.

Der Dom ist eine Kathedrale, doch in erster Linie ist er die Kirche der Mailänder. Und das ist nicht alles: er ist Symbol für die Kraft Mailands in Sachen Tourismus, Kultur und Religion. Die Zahlen sprechen für sich: rund 80% der Besucher (über 2,2 Millionen Touristen pro Jahr, plus regelmäßige Gläubige) kommen nach Mailand, um die Kathedrale zu besichtigen. Sie tragen laut Schätzung rund 82 Milliarden Euro zum Gesamtwert der Marke Mailand bei, deren Wert auf 400 Milliarden Euro geschätzt wird. Eng verbunden mit dem wirtschaftlichen und kulturellen Gefüge Mailands, unterstrich MAPEI mit der Beteiligung an dem Dom-Projekt einmal mehr seine Identität als Mailänder Unternehmen und seine Liebe zu der Stadt und ihren Menschen, wo das Unternehmen seine Wurzeln hat.

Nach über fünfjähriger Restaurierung glänzt er wieder, der Dom mit Mailands bekanntester Fassade – er hat sein Gesicht zurückbekommen. Und tatsächlich werden MAPEIs Produkte und Technologien bereits seit Jahren dazu eingesetzt, um Mailands majestätische, gotische Kathedrale zu schützen und zu erhalten.

Bilder: MAPEI S.p.A.
Text: Brigitte Wagner-Rolle

MAPEI hat einen Turm auf Mailands Kathedrale „adoptiert“ und damit eine uralte Tradition fortgesetzt. Marco Squinzi und Pasquale Zaffaroni von MAPEI SpA enthüllen den von MAPEI „adoptierten“ Turm, in dessen unterem Teil eine MAPEI Gedenktafel mit KERAPOXY ADHESIVE im Farbton Weiß verklebt ist.

SEEN ON

Ein besonderes Vergnügen ist es, auf dem Dach des Doms zu spazieren und aus der Nähe die 135 Turmspitzen des Doms mit ihren 3.400 Statuen zu bewundern.

DIE WELTWEITE ANERKENNUNG DER MAPEI SPORT FORSCHUNG

IST EIN BELEG FÜR DIE WISSENSCHAFTLICHE SPITZENLEISTUNG DES FORSCHUNGSZENTRUMS

Die Arbeit des Mapei Sport Forschungszentrums in Olgiate Olona (Norditalien) ist ein Beleg für das starke Engagement von Mapei S.p.A. für den Sport. Dieses Forschungszentrum ist in drei zentralen Feldern aktiv:

- **Sportförderung:** Analyse und Verbesserung wichtiger Faktoren der sportlichen Leistungen, individuelle Beurteilung der psychischen und physischen Verfassung, Trainingspläne, biomechanische Analyse von Bewegungsabläufen im Sport, sportmedizinische Unterstützung, um Methoden zu bestmöglichen Leistungsergebnissen aufzuzeigen, sowie Anleitung für gesunde Aktivitäten;
- **Sportwissenschaftliche Forschung:** Entscheidende Arbeit für ein innovatives und rationales Verständnis aller sportbezogenen Themen auf jeder Ebene, um Klischees oder „flüchtige Trends" zu vermeiden oder aufzudecken und zugleich gezielt wissenschaftlich fundierte Lösungen zu bieten;
- **Sportkultur:** Förderung und Verbreitung wissenschaftlich validierter Erkenntnisse, um einen verstärkt rationalen Ansatz im Leistungs- und Freizeitsport zu etablieren und somit bestmögliche Ergebnisse nicht nur bei der Leistung, sondern insbesondere auch bei der Betreuung und Verbesserung von Gesundheit und Fitness der Menschen zu erzielen.

Das Aldo-Sassi-Stipendium

Am Engagement von Mapei Sport für angewandte Forschung beteiligen sich viele junge Menschen und nutzen die Trainingsangebote des Forschungszentrums, um einen Beitrag zu internationalen Forschungsprojekten zu leisten. Jedes Jahr vergibt Mapei ein nach dem verstorbenen Aldo Sassi benanntes Forschungsstipendium an Absolventen der Sportwissenschaft. Sassi war bis 2010 Direktor des Mapei Sport Forschungszentrums und ein großer Erneuerer im Bereich Sporttraining, insbesondere im Radrennsport. Im Jahr 2018 vergaben das Mapei Sport Forschungszentrum und die Varese Sportkommission ein Forschungsstipendium über 10.000 Euro an Marco Martin, einen Absolventen der Katholischen Universität Mailand. Er erhielt ein Forschungsprojekt in Sportphysiologie – Sportwissenschaften und forscht über die „Beziehung zwischen Trainingsbelastung und physischer Leistung von Fußballspielern".

Das erste Aldo-Sassi-Stipendium ging 2012 an Andrea Petruolo für sein Projekt „Physiologische Profile von BMX-Rennfahrern und der metabolische Energieverbrauch bei Rennen", das in Zusammenarbeit mit dem internationalen Radsportverband UCI durchgeführt wurde. Petruolo erhielt anschließend eine Stelle als professioneller Fußballtrainer im Team von Marco Baroni, dem Teammanager von Benevento.

Im darauffolgenden Jahr erhielt Lorenzo Francini die Auszeichnung für sein Forschungsprojekt „Physiologische Determinanten der physischen Spielleistung junger Fußballspieler" über Nachwuchsfußballer, das gemeinsam mit der technischen Abteilung des italienischen Fußballverbandes erfolgte. Francini arbeitet aktuell als Trainer der ersten Frauenmannschaft des AC Milan.

Davide Ferioli befasste sich 2014 mit der „Verwendung des exzentrischen Pedaltretens beim Aufwärmen fürs Zeitfahren". Das exzentrische Pedaltreten wurde mithilfe eines von Professor Aldo Sassi konstruierten Ergometers getestet. In dieser Saison arbeitete Ferioli als Trainer des ersten Teams von Pallacanestro Reggiana, das in der italienischen Basketball-Liga A1 spielt.

Als erste Frau erhielt Marica Bizzi 2015 das Aldo-Sassi-Stipendium für ihr Projekt „Gehirnausdauertraining: Eine neue Strategie zur Verringerung geistiger Erschöpfung und zur Leistungssteigerung im Fußball?", das sie gemeinsam mit den Teams

Bild 1: Die Mitarbeiter von Mapei Sport bei der Arbeit.
Bild 2: Andrea Petruolo war der erste junge Stipendiat des Aldo-Sassi-Forschungsstipendiums.
Bild 3: Marica Bizzi zeigt die Ergebnisse ihrer Arbeit zum Gehirnausdauertraining.
Bild 4: Davide Ferioli, von Mapei Sport zu Pallacanestro Reggiana.
Bild 5: Die Forschungsarbeit von Mapei Sport wird mit Leistungssportlern durchgeführt.

von Sassuolo und Juventus Turin realisierte. Federico Donghi arbeitete 2016 an seinem Forschungsprojekt „Verzögerte Potenzierung: Auswirkungen in verschiedenen Sportarten" und ist aktuell Mitarbeiter bei Mapei Sport. Letztes Jahr schließlich beschäftigte sich Luca Cattaneo in seinem Projekt „Die akute Wirkung von Training mit Blutflussbegrenzung im Fußball und Radsport" mit besonderen Trainingsmethoden, bei denen mithilfe spezieller Manschetten der periphere Blutstrom künstlich verringert wird.

In den letzten Jahren veröffentlichen Aldo-Sassi-Stipendiaten fünf Artikel in begutachteten wissenschaftlichen Zeitschriften (siehe Kasten unten): drei davon beschäftigten sich mit Basketball und stammen u. a. von Davide Ferioli.

Internationale Fachbeiträge

Die renommierte britische Fachzeitschrift BMJ Open Sport & Exercise Medicine hat in einer internationalen Studie die gesamte wissenschaftliche Literatur über Fußball systematisiert. Wie sich dabei zeigte, stammen sechs der 50 am häufigsten zitierten medizinischen Beiträge in der internationalen wissenschaftlichen Literatur aus dem Forschungszentrum von Mapei Sport.

Zu den weltweit 50 wichtigsten Fachtexten zählen: „Der Einsatz RPE-basierter Trainingseinheiten im Fußball" (Impellizzeri et al., 2004), „Physiologische und leistungsbezogene Auswirkungen von allgemeinem gegenüber spezifischem Aerobic-Training bei Fußballspielern" (Impellizzeri et al., 2006), „Variation in der Spitzenleistung im Fußballspiel" (Rampinini et al., 2007), „Einflussfaktoren für physiologische Reaktionen auf kleinere Fußballspiele" (Rampinini et al., 2007), „Die technische Leistung während eines Fußballspiels in der italienischen Serie A: Auswirkung von Erschöpfung und Wettbewerbsniveau" (Rampinini et al., 2009) und „Die Validität einfacher Feldtests als Indikatoren der spielbezogenen physischen Leistung bei professionellen Spitzenfußballern" (Rampinini et al., 2007).

Die von Mapei Sport durchgeführten Studien wurden bereits von zahlreichen internationalen Wissenschaftlern als Quellen in ihren Projekten zitiert. Die ist ein Beleg für das hohe Niveau der gesamten Arbeit im Bereich der angewandten wissenschaftlichen Forschung in der Forschungsabteilung des Mapei Sport Zentrums unter der Leitung und Koordinierung von Professor Andrea Bosio.

Text: Giulia De Maio. Mapei Sport, Olgiate Olona (Italien)
Bilder: MAPEI S.p.A.

MAPEI SPORT HAT 2018 FÜNF ARTIKEL IN WISSENSCHAFTLICHEN ZEITSCHRIFTEN VERÖFFENTLICHT

✓ *Das Körperprofil erwachsener männlicher Basketballspieler: Unterschiede zwischen Wettbewerbsniveaus und Spielpositionen.*
Ferioli D, Rampinini E, Bosio A, La Torre A, Azzolini M, Coutts AJ. J Sports Sci. 2018 Nov;36(22):2567-2574. doi: 10.1080/02640414.2018.1469241.Epub 2018 Apr 26. PubMed PMID: 29697296.

✓ *Die bilaterale Asymmetrie der Hauttemperatur steht nicht in Zusammenhang mit der bilateralen Asymmetrie des Kurbeldrehmoments während einer schrittweisen Radsportübung bis zur Erschöpfung.*
Trecroci A, Formenti D, Ludwig N, Gargano M, Bosio A, Rampinini E, Alberti G.; PeerJ. 2018 Mar 1;6:e4438. doi: 10.7717/peerj.4438. eCollection 2018. PubMed PMID: 29507831; PubMed Central PMCID: PMC5835345.

✓ *Die Vorbereitungsphase im Basketball: Trainingsbelastung und neuromuskuläre Adaptionen.* Int J Sports Physiol Perform.
Ferioli D, Bosio A, Bilsborough JC, La Torre A, Tornaghi M, Rampinini E. 2018 Sep 1;13(8):991-999. doi: 10.1123/ijspp.2017-0434. Epub 2018 Sep 10. PubMed PMID: 29345555.

✓ *Verschiedene Trainingsbelastungen beeinflussen teilweise die physiologischen Reaktionen auf die Vorbereitungsphase im Basketball.*
Ferioli D, Bosio A, La Torre A, Carlomagno D, Connolly DR, Rampinini E. J Strength Cond Res. 2018 Mar;32(3):790-797. doi: 10.1519/JSC.0000000000001823. PubMed PMID: 28146032.

✓ *Validität und Zuverlässigkeit submaximaler Fitnesstests auf der Grundlage perzeptueller Variablen.*
Crotti M, Bosio A, Invernizzi PL.; J Sports Med Phys Fitness. 2018 May;58(5):555-562. doi: 10.23736/S0022-4707.17.07199-7. Epub 2017 Mar 30. PubMed PMID: 28362074.

DIE NEUEN SPACHTELMASSEN MIT DEM GEWISSEN XTRA

FREUNDE FÜRS LEGEN GEBEN DIR MAXIMALE LEISTUNG

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

www.mapei.de
MAPEI®
Technologie, auf die Sie bauen können.

LESERUMFRAGE

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

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

WEITERHIN IN

☐ PRINTFORM ODER IN ☐ DIGITALER FORM ERHALTEN MÖCHTEN

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

FOLGENDE ANREGUNGEN HABE ICH ZUR GESTALTUNG DER REALTÀ MAPEI:

_____

_____

_____

_____

ADRESSE

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

BESTELLUNG

Bitte senden Sie die

☐ Realtà MAPEI deutschsprachige Ausgabe

☐ Realtà MAPEI international (in Englisch)

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

☐ Ich wünsche keine weitere Zusendung der Realtà MAPEI

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

ADRESSE

Vor-/Nachname

Firma

Straße PLZ/Ort

Tel. Fax

Land E-Mail

Datum/Unterschrift

FAXANTWORT
DE +49 (0) 6026 50197 - 48

DANKE FÜR IHRE TEILNAHME!

SEIEN SIE GESPANNT AUF DIE GEWINNER!

MK1111 (D) 7/19

www.best-project-award.com

www.mapei.de

MAPEI®

Technologie, auf die Sie bauen können.