

IGA[®]
SCHÖNE FLIESEN

DAS FACHBLATT

F L I E S E N



Fliesen im Großformat

Lagern, transportieren und anliefern

Der IGA Musterkoffer

So können Fliesen kompakt präsentiert werden

Foto: Mega Tile Solutions GmbH



FLIESE
FACHHANDEL

Großzügig komfortabel

IGA Brooklyn – Fliesen für moderne Behaglichkeit



Wenn Bodenbeläge, Wände oder Möbel Gebrauchsspuren tragen, regt ihre Geschichte unsere Phantasie an. Nicht immer muss diese Jahrhunderte zurückreichen – es genügt oft, dass die Oberflächenanmutung die Wärme und Geborgenheit vergangener Tage ausstrahlt.

IGA[®]
SCHÖNE FLIESEN

Liebe Leser,

Fliesen im Großformat liegen im Trend. Was das für Lagerung, Transport und Anlieferung bedeutet, erfahren Sie in unserer Titelgeschichte ab Seite 4.

Der IGA Musterkoffer unterstützt Mitarbeiter im Außendienst und auf der Verkaufsfläche. Das nötige Know-how lernen sie in den IGA Schulungen.

Diesel gibt es zu viele, Frachtraum wenig – wir befassen uns mit beiden Problemen in zwei Berichten. Welche Folgen haben existierende und drohende Fahrverbote für Handwerker? Und können digitale Lösungen die anhaltende Laderaumknappheit verbessern?

Viel Spaß und gute Unterhaltung beim Lesen wünscht Ihnen

Ihr Fliesen-Fachhändler



Dieselfahrverbot: Was Handwerker befürchten müssen.

Seite 8

Foto: djeczura iStock/Thinkstock

Inhalt

Titelstory: Fliesen im Großformat – Logistik . . . 4–5	Bericht: Frachtraumverknappung 9
Bericht: IGA Musterkoffer und Schulungen 6–7	Produkte: Sopro Wannendicht-System 10
Bericht: Dieselfahrverbote. 8	Bau & Recht 11

Neue Regeln für den Außenbereich

Mit der Veröffentlichung der neuen Abdichtungsnormen wurde die Verbundabdichtung von Fliesen und Platten in Außenbereichen normativ geregelt. Die Norm besteht aus fünf Teilen und umfasst im Wesentlichen Bereiche, die auch von der alten und der neuen Flachdachrichtlinie abgedeckt werden. Für Fliesen und Platten ist die DIN 18531 relevant, in der die Abdichtung von Dächern sowie Balkonen, Loggien und Laubengängen beschrieben wird. Weitere Infos: www.din.de

Deutscher Fliesenmarkt wächst weiter

Der deutsche Fliesenmarkt 2017 ist im Vergleich zu 2016 um 1,5 % gewachsen. Das ergab die jährliche Auswertung von Marktdaten durch die Hansa Unternehmensberatung. Das gesamte Absatzvolumen 2017 betrug 132,5 Millionen Quadratmeter. Damit hält der seit 2009 währende Aufwärtstrend an. Das Fliesenhandwerk war 2017 mit Aufträgen total ausgelastet. Problematisch für die Branche ist das Fehlen von Fachkräften und die sinkende Zahl von Auszubildenden.

Selbstmeldepflicht bei Rentenversicherung

Wer einen Betrieb ohne Meistertitel in einem zulassungspflichtigen Handwerk gegründet hat, da ein Mitarbeiter die notwendige Befähigung hat, ist nicht rentenversicherungspflichtig. Bislang wurde das über die Handwerksrolle geprüft. Seit April müssen Betriebsinhaber Betriebsänderungen sowie ihren nachträglichen Erwerb eines Befähigungsnachweises dem zuständigen Rentenversicherungsträger melden. Andernfalls droht ein Bußgeld von bis zu 2.500 Euro.

AKTUELL

So kommt die Großformatfliese unter Dach und Fach

Große Fliesen liegen im Trend – die Logistik ist da besonders gefordert

Großformatfliesen sind gefragt. Sie wirken edel und lassen Räume größer erscheinen. Für Planer und Kunden bieten sie besondere Gestaltungsmöglichkeiten, für Lieferanten stellen sie allerdings bei Transport und Lagerung spezielle Herausforderungen dar. Auch die Handhabung auf der Baustelle folgt besonderen Anforderungen.

Lagerung: Sonderpaletten, größere Regale, mehr Rangierraum

Die großen Fliesen haben Abmessungen bis hin zu 320x160 cm. Problematisch für Lieferanten und den Handel sind die Lagerungen ab 120x120 cm, da diese Formatgrößen nicht (wie bei den Standardformaten 30x60, 60x60 oder 60x120 cm üblich) auf Europaletten gelagert werden. Gehen die Maße der großformatigen Fliesen über die Europalettengröße von 120x80 cm hinaus, sind Sonderpaletten erforderlich. Die passen aber nicht mehr in die gängigen Hochregale. Umbauten mit weniger Böden sind erforderlich, oder es müssen Blocklager genutzt werden. Um die Sonderpaletten im Lager zu bewegen, ist ebenfalls mehr Platz notwendig. Stapler mit entsprechendem Gabelabstand und ausreichend langen Gabeln brauchen genügend Raum zum Manövrieren, um die Paletten anfahren zu können. Alles Faktoren, die einen Lageristen und Unternehmen vor neue Herausforderungen stellen.

Für Händler, die auf ihre Lagerkosten achten müssen, bedeuten Großformate also mehr Aufwand und mehr Platz. Zusätzliche Kapazitäten sind oft nicht einfach zu schaffen, also bleibt durch die Lagerung von Großformaten weniger Raum für Standardware. Verfügbarkeit und Umfang des Sortiments leiden darunter.

Die Sonderpaletten und A-Böcke verringern auch die Kapazitäten auf den Lkws. Die Paletten müssen auf der Ladefläche für sich stehen, und es dürfen keine anderen Paletten auf ihnen abgestellt werden. Da Lademeter abgerech-



Mit dem mobilen Kran wird die Großformatfliese vorsichtig in das oberste Stockwerk gehoben.



Die Fliesen werden liegend in Kisten angeliefert.



Die Großformatfliese ist fest mit vier Vakuumeinheiten fixiert und kann so mit dem Kran bewegt werden.

net werden, entstehen weitere Zusatzkosten für Lieferanten und Handwerker.

Die Fliesen einfach die Treppe rauftragen geht häufig nicht

Die Firma MTS aus Kelkheim bei Frankfurt am Main ist auf die Logistik von Großformatfliesen und das notwendige Spezialwerkzeug spezialisiert. Der Transport auf der Baustelle erfolgt teilweise altbewährt mit Körperkraft. Dann manövrieren vier Mann eine 68 Kilo schwere Fliese, die an einem Tragegestell mit Saugnäpfen fixiert wurde, an den gewünschten Ort. Doch so manche großformatige Fliese hat Abmessungen, mit denen sie nicht durch ein Treppen-

haus passt. Dann ist Präzisionsarbeit mit einem Kran erforderlich. Der hat Akku-Vakuumeinheiten, die die Fliese halten, und hebt sie so in das richtige Stockwerk.

Für schwer zugängliche Bereiche könnte auf dem letzten Meter ein Verlegeroboter zum Einsatz kommen, der die Fliesen platziert. Das funktioniert auch an einer Wand in bis zu vier Meter Höhe.

Zur Baustelle gelangen die Großformatfliesen entweder in Kisten auf Sonderpaletten oder wie Schaufensterscheiben auf einem Anhänger mit A-Böcken. Dabei ist ein ähnlich vorsichtiger Umgang erforderlich, da Großformat-

fliesen in der Regel nur 6 Millimeter dick sind. Sie haben zwar eine gewisse Flexibilität, doch beim Transport ist es äußerst wichtig, ein Durchbiegen der Fliese zu verhindern. Die A-Böcke und Sonderpaletten werden in der Regel von den Herstellern gefertigt, was unter Umständen die Rückführung problematisch macht.

Da das Auf- und Abbauen der großen Bearbeitungstische oft sehr viel Zeit in Anspruch nimmt, hat MTS einen Anhänger konzipiert, der als Tisch genutzt werden kann. Gleichzeitig wird mit ihm Arbeitsgerät und Material transportiert. So lassen sich die Rüstzeiten deutlich verringern.



Das Tragegestell zum Transportieren der Fliese.



Der Anhänger dient auch als Bearbeitungstisch.

IGA unterstützt Vertriebsmitarbeiter mit Musterkoffer und Seminaren

Kompaktes Präsentationssystem und praxisorientierte Schulungen



Oben: Platz für bis zu sechs Fliesenplakate: Mit dem neuen IGA Musterkoffer können Fliesen in einem kompakten System präsentiert werden. Rechts: Der Musterkoffer lässt sich leicht transportieren und ist so das ideale Handwerkszeug für den Vertriebsmitarbeiter.

Die Marke IGA ist in der Fliesenbranche fest etabliert. Die Mitarbeiter der Vertriebspartner sollen die Produkte optimal präsentieren. Zur Unterstützung werden ihnen dafür die richtigen Werkzeuge in Theorie und Praxis an die Hand gegeben – wie der neue IGA Musterkoffer und Schulungen im gesamten Bundesgebiet.

Der IGA Musterkoffer als praktische Hilfe für Innen- und Außendienst

Fliesen gut zu präsentieren ist eine Kunst. Die Produkte unterscheiden sich in Farben und Haptik, ein Bild wird ihnen meistens nicht gerecht. Den Außen-

dienstmitarbeiter stellt das vor eine nicht zu unterschätzende Herausforderung, da eine Auswahl an Fliesen nicht einfach unter den Arm geklemmt werden kann. Dazu kommt der Trend zu Fliesen im

Musterplakate von Fliesen immer griffbereit

Großformat, die noch unhandlicher sind und aufgrund ihrer Größe nicht im Pkw transportiert werden können. Die kann auch der Mitarbeiter in der Ausstellung nicht einfach hin- und hertragen. Abhilfe schafft der neue IGA Musterkoffer, mit dem sich bis zu sechs Musterplakate

einfach transportieren lassen. Die stabilen Koffer erleichtern den Transport und die Aufbewahrung. Sie bieten außerdem die Möglichkeit, eine Visitenkarte einzuschieben und eine IGA Sortimentsübersicht einzulegen.

Die Musterplakate haben auf der Vorderseite Musterstücke der jeweiligen Fliesen-Serie, auf der Rückseite sind alle relevanten Daten wie Maße, Stärke, Gewicht, Eigenschaften sowie



Der Coach Holger Jo Schulz führte die Teilnehmer an den jeweils zwei Tagen durch die Schulungen – nie als Vortrag, sondern aktiv im Team.

Kartoninhalte und Palettenumfänge aufgelistet.

Aktuell gibt es 20 Musterplakate von folgenden Serien

- IGA Ambiente Boden
- IGA Ambiente Wand
- IGA Ambra
- IGA Aura
- IGA Brooklyn
- IGA Centra Boden
- IGA Centra Wand
- IGA Cliff
- IGA Concept³ 6 Farben
- IGA Domizil
- IGA Island
- IGA Silva
- IGA Today
- IGA Toscana
- IGA Weiss

Zukünftige IGA Neuheiten werden ergänzt. Der Musterkoffer ist die ideale Unterstützung des Verkäufers, Fliesenlegers, Bauträgers oder Architekten, wenn es um eine kompakte Präsentation des IGA Programms geht.

IGA Vertriebsmitarbeiter wurden in Intensivseminaren geschult

Für das theoretische Know-how sorgen Intensivseminare von Profis. Im Februar und März dieses Jahres veranstaltete die IGA drei Schulungen mit Vorträgen

Kundenzufriedenheit als zentrales Thema

und Seminaren. Damit sollen die IGA Gesellschafter und ihre Mitarbeiter beim Vertrieb der IGA Produkte unterstützt werden. Die Veranstaltungsreihe ist eine Fortsetzung von erfolgreichen Schulungen im Jahr 2016. Die aktuellen Schulungen fanden statt:

- am 8. und 9. Februar im Hamburger Showroom des Fliesenherstellers Marazzi mit zwölf Teilnehmern aus Nord- und Ostdeutschland;
- am 27. und 28. Februar bei dem Bauchemiehersteller PCI in Augsburg mit 15 Teilnehmern aus dem süddeutschen Raum;
- am 27. und 28. März bei dem Fliesenzubehörhersteller Schlüter Systems in Iserlohn mit elf Teilnehmern aus Rheinland und Ruhrgebiet.

Zu Beginn der 1,5-tägigen Intensivseminare informierten Reinhard Fenski, Abteilungsleiter Vertrieb Fliese hagebau Fachhandel, und Ulrike Göttling, IGA Produktmanagement, über die IGA, die IGA Philosophie und den Wert der Eigenmarke. Auch die Entwicklung des Marktes und die auf der KERAMIKA 2018 vorgestellten Neuheiten waren Themen. Dieses Wissen sollen die

Vertriebsmitarbeiter für ihren Verkaufserfolg nutzen.

Die Schulungen betreute der erfahrene Coach Holger Jo Schulz. Er hat lange in der Fliesenbranche gearbeitet – sowohl im Innen- als auch im Außendienst sowie als Verkaufsleiter.

Bei den Schulungen stand die Kundenzufriedenheit beziehungsweise -unzufriedenheit im Mittelpunkt. Konkret behandelte Schulz drei Themenkomplexe:

- Aus Angeboten Aufträge erstellen: Wie Mitarbeiter souverän und effektiv am Telefon agieren.
- Die neue Generation der Internetkunden: Der richtige Umgang mit schwierigen Situationen.
- Effizientes Reklamationsmanagement: Eine Reklamation ist auch immer eine Chance.

Im Rahmen der Schulungen arbeiteten die Teilnehmer in Teams aktiv mit. Es wurden beispielhaft einfache Regeln vermittelt und häufige Fehler identifiziert.

Neben den Schulungen tauschten sich die Teilnehmer bei dem gemeinsamen Mittag- und Abendessen aus. Sie erhielten am Ende der Veranstaltung ein Zertifikat über die erfolgreiche Teilnahme und die erworbenen Kenntnisse.



Viele Handwerker nutzen ein Dieselfahrzeug für ihre Arbeit.

Seit 31. Mai gelten in Hamburg als erster deutscher Großstadt Fahrverbote für Dieselfahrzeuge. Zwar nur für Abschnitte zweier Hauptverkehrsstraßen, 580 Meter und 1,7 Kilometer lang, aber für Handwerker trotzdem ein klares Zeichen, dass es jetzt ernst wird. Denn gerade sie haben durch die drohenden Verbote besonders schwere Beeinträchtigungen zu befürchten. Viele Handwerker haben auf günstige Dieselfahrzeuge für den Job gesetzt und sind darauf angewiesen, mobil zu sein.

Wo sind Fahrverbote möglich?

Fahrverbote sind in 66 deutschen Städten möglich, in denen die Stickoxidgrenzwerte überschritten wurden. Besonders stark waren die Belastungen an den Messstellen in München, Stuttgart und Köln. Betroffen wären alle Dieselfahrzeuge, die nicht die Diesel-Norm Euro 6 erfüllen. Hintergrund ist ein Urteil des Bundesverwaltungsgerichts in Leipzig. Mitte Mai legte die EU-Kommission noch einmal nach und verklagte Deutschland vor dem Europäischen Gerichtshof, da die Maßnahmen gegen die Schadstoffbelastung zu zaghaft vorangetrieben würden.

Was droht Handwerkern jetzt?

Stilllegen müssen sie ihre Wagen auf jeden Fall nicht. Denn zunächst drohen nur Sperrungen von einzelnen Strecken, die

Werden Handwerker ausgebremst?

In 66 deutschen Städten drohen Dieselfahrverbote

umfahren werden können. Nur in Stuttgart könnte ein größerer Bereich des Stadtgebiets betroffen sein. Gleichzeitig kann man mit Ausnahmeregelungen für Anwohner, Schwerbehinderte und Gewerbetreibende rechnen. Das hat das Bundesverwaltungsgericht direkt in das Urteil geschrieben: „Darüber hinaus bedarf es hinreichender Ausnahmen, z.B. für Handwerker oder bestimmte Anwohnergruppen.“ In Hamburg gilt das Verbot nicht für Handwerker, die in den betroffenen Straßen arbeiten. Wollen sie diese aber nur durchfahren, müssen sie eine Umleitung nehmen.

Die Verunsicherung ist groß

Aber Unsicherheiten bleiben. Denn Handwerker können momentan nur vermuten, wann welche Fahrverbote wo ausgesprochen werden. Unklar ist vor allem, wie sie durchgesetzt werden sollen. Die Polizei hat bereits deutlich gemacht, dass die Überprüfung und Einhaltung solcher Verbote nicht zu ihren Kernaufgaben gehört.

Aus der Politik gibt es viele Lippenbekenntnisse, doch klare Aussagen fehlen. Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer (CSU) sagte: „Verbote sind für mich kein Politikstil. Stattdessen setze ich auf die Updates, mit denen wir die Schadstoffbelastung um 30 Prozent runterbekommen.“

Für ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer werden Software-Updates allein nicht reichen: „Die Politik muss die Verursacher der Situation in die Pflicht nehmen. Die Autohersteller müssen über Software-Updates hinausgehend technische Nachrüstungen an den dafür geeigneten Fahrzeugen ermög-

lichen und als Verursacher der Misere dafür auch finanziell einstehen. Es kann nicht sein, dass Handwerker und Verbraucher die Zeche zahlen.“

Steuerliche Aspekte möglicher Fahrverbote

Auch die steuerlichen Auswirkungen von Fahrverboten hängen davon ab, wie diese letztlich umgesetzt werden. Für Handwerker kann es dann durchaus sinnvoll sein, zu prüfen, ob Kosten für eine Nachrüstung oder eine Neuananschaffung entstehen. Auch die Wertminderung des Firmen-Diesels kann geltend gemacht werden.

Fahrverbote für Diesel sind jetzt in Deutschland Realität.



Foto: Monkey Business Images Monkey Business Images, Epiximages, iStock@Thinkstock

Frachtraumknappheit – Digitalisierung zeigt Lösungsansätze

Die anhaltend gute Konjunktur sorgt für anhaltend knappen Laderaum

Fracht- und Ladekapazitäten in Europa werden immer knapper. Laut der Laderaum- und Frachtenbörse TimoCom standen im 4. Quartal 2017 auf der Transportplattform 71 Frachtaufträge lediglich 29 Laderaumangeboten gegenüber. Für das gesamte Jahr weist das TimoCom-Transportbarometer ein durchschnittliches Fracht- zu Laderaumverhältnis von 70:30 in Europa auf. Im September 2017 gab es mit 78 Prozent ein Frachten-Allzeithoch.

Was bedeutet: Einer stetig steigenden Anzahl von Waren, die von A nach B transportiert werden müssen, stehen immer weniger freie Lkw zur Verfügung.

Im Vorjahreszeitraum präsentierte sich das Fracht-/Laderaumverhältnis am europäischen Transportmarkt noch entspannter: Mit einem Verhältnis 53:47 zeigte das TimoCom-Transportbarometer im 4. Quartal 2016 einen nur geringen Frachtüberhang an.

Gute Konjunktur und Fahrermangel verursachen Engpässe

Ein Grund für die Frachtraumknappheit ist die anhaltend gute Konjunktur. Das Konjunkturbarometer des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) weist für das 4. Quartal 2017 mit einem Wert von 109,4 Punkten überdurchschnittliche Zuwächse des Bruttoinlandsprodukts aus. Das bedeutet steigende Transportmengen.



Die Nachfrage nach Lkw-Kapazitäten ist sehr groß.



Frachtraum ist knapp, da die Konjunktur brummt.

Gleichzeitig fehlen Lkw-Fahrer. Der Deutsche Speditions- und Logistikverband (DSL) meldet, dass in Deutschland aktuell mindestens 45.000 Berufskraftfahrer gesucht werden. Und es rücken zu wenige nach, denn die Logistikbranche hat Mühe, Nachwuchs für den Beruf zu gewinnen. Dazu kommt, dass die Bundeswehr seit dem Ende der Wehrpflicht als größter Ausbilder von Kraftfahrern weggefallen ist. Das muss die Branche zusätzlich kompensieren. Der Fahrermangel führt darüber hinaus auch zu steigenden Personalkosten. Laut DSL sind sie ein wesentlicher Faktor für wachsende Prozesskosten.

Viele Fliesen kommen aus EU-Ländern wie Italien

Für den Fliesenhandel ist die Frachtraumknappheit doppelt problematisch. Viele Fliesen werden im europäischen Ausland hergestellt, insbesondere in Italien. Das bedeutet längere Transportwege, also auch höheren Frachtraumbedarf.

Gleichzeitig liegen Großformatfliesen im Trend, die teilweise nicht auf Europaletten transportiert werden können. Was ein weiteres Problemthema

in der europäischen Logistik darstellt: Europaletten sind ebenfalls rar.

Digitale Logistikkonzepte

Besserung können neue Logistikkonzepte bringen, die wie in vielen anderen Bereichen die Digitalisierung bietet.

Die plattformbasierte und schnelle Frachtraumvermittlung über Internet-Börsen ist eine Möglichkeit.

In einem Whitepaper hat das Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik (IML) weitere Trends und Möglichkeiten aufgezeigt: Im Fokus steht eine zunehmende Vernetzung und Integration von Partnern in der Lieferkette sowie mit dem Marktumfeld.

Vielversprechend ist auch das Prinzip der Selbststeuerung: Intelligente Behälter (inBin), die das IML mit der TU Dortmund entwickelt hat. Über eine Schnittstelle können die mit ihrer Umwelt kommunizieren und über eine Recheninheit Informationen auswerten sowie lokale Entscheidungen treffen. Prozesse innerhalb eines Lagers funktionieren bereits gut. Am nächsten Schritt, dem Transport zwischen zwei Unternehmen, wird aktuell gearbeitet. Für die aktuellen Engpässe sind solche Lösungen aber noch nicht praktikabel.

Das Sopro Wannendicht-System

Normgerechte Komplettlösung zur wasserdichten Einbindung von Dusch- und Badewannen

Dusch- und Badewannen in den unterschiedlichsten Einbausituationen sind Bestandteil nahezu eines jeden Badezimmers. Beim Bau eines neuen Badezimmers sorgen die Abdichtungsarbeiten im Bereich der Wanne in der Vergangenheit immer für reichlich Diskussionsstoff. Die im Juli 2017 in Kraft getretene DIN 18534 schafft hinsichtlich dieser aufgetretenen Baustellenproblematik klare Fakten.

Dusch- und Badewannen sind Teil der Raumabdichtung

Schon bei der Planung sind Dusch- und Badewanne in das Abdichtungskonzept des Raumes mit einzubeziehen und zu berücksichtigen. Alle beteiligten Gewerke müssen entsprechend koordiniert werden, damit eine erfolgreiche Ausführung der Abdichtungsarbeiten sichergestellt werden kann.

Die Einbindung der Dusch- oder Badewanne mittels Wannendichtbändern an die Raumabdichtung (jetzt genormte Verbundabdichtung) ist die eigentlich entscheidende Neuerung des Normenwerks DIN 18534. Die Wannen können als großes Einbauteil betrachtet werden, welches mit Wannendichtbändern und Formteilen wasserdicht an die Flächenabdichtung angeschlossen wird. Der entscheidende Vorteil bei dieser Ausführung ist, dass anfallendes Wasser erst gar nicht hinter oder unter die Dusch- oder Badewanne gelangen kann und somit auf eine Flächenabdichtung in diesem Bereich verzichtet werden kann.

Attraktive Komplettlösung für alle Einbausituationen

Abgeleitet aus den unterschiedlichen Einbausituationen sowie aus dem Blickwinkel eines Fliesenlegers und Abdichtungsprofis wurde das Sopro Wannendicht-System entwickelt. Im Vordergrund stand hierbei die Bereitstellung einer attraktiven Komplettlösung, bestehend aus den Komponenten Sopro WannendichtBand, Sopro WannendichtEcke und Sopro WannendichtMultiecke, mit denen nahezu alle Einbausituationen auf der Baustelle gelöst werden können. Die leichte und angenehme Verarbeitung zeichnet sich dadurch aus, dass die Formteile weich, flexibel und dünn-schichtig sind. Dies ermöglicht eine komfortable Einarbeitung in die Abdichtmasse, ohne dass sich die verwendeten Systemkomponenten eigenwillig aus den fixierten Positionen herausziehen lassen.



Die Duschwanne wird als großes Einbauteil betrachtet.



Die Sopro-Komplettlösung besteht aus WannendichtBand, WannendichtEcke und WannendichtMultiecke.

Alle Bänder und Formteile verfügen über butylfreie Selbstklebestreifen, dies ermöglicht eine einfache und sichere Anbringung am Wannenrand. Zusätzlich tragen alle Teile nicht zu stark in der Abdichtungsschicht auf. Eine Schrägstellung der angrenzenden

Fliesen an die Dusch- oder Badewanne wird dadurch verhindert und die später gewünschte Optik bleibt erhalten.

Eine ausführliche Beschreibung des Sopro Wannendicht-Systems findet sich in der neuen Broschüre der Sopro Bauchemie mit dem Titel „Sopro Wannendicht-System – Montagelösungen für Einbausituationen von Dusch- und Badewannen“. Diese Broschüre kann kostenlos auf der Internetseite des Unternehmens (www.sopro.com) unter der Rubrik Downloads heruntergeladen werden.

Weitere Informationen unter
www.sopro.com

BAU & RECHT

Der Kostenvoranschlag: Rechte und Pflichten bei Mehrkosten

Ein Kostenvoranschlag wird erstellt, wenn die zukünftigen Vertragsparteien einen Einheitspreisvertrag schließen möchten. Bei diesem Vertragstyp werden, um die von dem Besteller geschuldete Vergütung festlegen zu können, Einheitspreise festgelegt für technisch und wirtschaftlich einheitliche Teilleistungen, deren Mengen nach Maß, Gewicht oder Stückzahl angegeben werden.

Einheitspreisvertrag: Vergütung der Leistung nach Fertigstellung

Im Wesen des Einheitspreisvertrags liegt es, dass der zu bezahlende Gesamtpreis erst nach Fertigstellung der Leistung ermittelt und abgerechnet werden kann. Das Risiko für die Vergütung eines Mehraufwands liegt damit – im Gegensatz zur Vereinbarung eines von vornherein feststehenden Pauschalpreises für das herzustellende Werk insgesamt – beim Besteller.

Auch durch einen Kostenvoranschlag ändert sich diese Risikoverteilung zunächst nicht, da der Kostenvoranschlag, wenn nicht im Einzelfall etwas Abweichendes vereinbart ist, unverbindlich ist und die Schlussrechnung höher sein darf. Dabei hat der Bauunternehmer aber gewisse Grenzen zu beachten. So steht im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB), dass der Unternehmer dem Besteller eine wesentliche Überschreitung der Höhe des Kostenvoranschlags unverzüglich anzeigen muss, sobald diese bei der Ausführung des Auftrags zu erwarten ist.

Kein allgemein gültiger Prozentsatz für „wesentliche“ Überschreitungen

Entscheidend ist dabei eine Überschreitung des ausgewiesenen Endpreises und nicht etwa, ob einzelne Positionen überschritten werden. Wann eine Überschreitung „wesentlich“ ist, regelt das Gesetz nicht ausdrücklich. Auch die Rechtsprechung kennt keinen allgemein gültigen Prozentsatz, es kommt auf die Besonderheiten des jeweiligen Einzelfalls an. Als Richtschnur gilt dabei, dass eine Abweichung von mehr als 10 %

wesentlich sein kann, eine Abweichung von 25 % in aller Regel wesentlich ist.

Die Pflicht des Bestellers zur Zahlung einer über den Kostenvoranschlag hinausgehenden Vergütung besteht zunächst auch bei einer wesentlichen Überschreitung weiterhin. Allerdings hat der Besteller das Recht, den Vertrag aufgrund dieser Überschreitung zu kündigen. Kündigen kann der Besteller einen Bauvertrag zwar jederzeit auch grundlos, er hat dann aber grundsätzlich die vereinbarte Vergütung unabhängig vom Bautenstand in vollständiger Höhe zu zahlen. Im Fall einer Kündigung wegen der wesentlichen Überschreitung des Kostenvoranschlags kann der Unternehmer die Vergütung dagegen nur anteilig für die tatsächlich geleisteten Arbeiten verlangen.

Dieser Vergütungsanspruch kann sich unter dem Gesichtspunkt des Schadensersatzes verringern, wenn der Unternehmer dem Besteller nicht sofort eine ihm erkennbare Überschreitung des Kostenvoranschlags anzeigt und die Kündigungsmöglichkeit so hinauszögert. Ein Schadensersatzanspruch des Bestellers ist auch denkbar, wenn die wesentliche Überschreitung des Kostenvoranschlags darauf beruht, dass der Unternehmer die Kosten nur nachlässig ermittelt hat.

Dabei betonen die Gerichte, dass die Überschreitung eines unverbindlichen Kostenvoranschlags allein keinen Schadensersatzanspruch begründet. Der Besteller muss sich nach verbreiteter Auffassung in der Rechtsprechung vor allem entgegenhalten lassen, wenn er das erstellte Werk behalten möchte und die Mehrkosten zu einer entsprechenden Wertsteigerung des Werks geführt haben. Dann hat der Besteller nämlich überhaupt keinen Schaden, der erstattet werden müsste.

Verbindliche Obergrenze des zu zahlenden Werklohns vereinbart?

Anders stellt sich die Rechtslage dar, wenn die Parteien den Endbetrag des Kostenvoranschlags als verbind-

liche Obergrenze des zu zahlenden Werklohns vereinbart haben. In diesen Fällen hat der Werkunternehmer, vergleichbar mit dem Abschluss eines Pauschalpreisvertrags, keinen Anspruch auf Zahlung eines den Kostenvoranschlag überschreitenden Betrags.

Da eine solche Garantie die Ausnahme ist, gehen die Gerichte im Zweifel von einem unverbindlichen Kostenvoranschlag aus, es sei denn die Parteien haben ausdrücklich schriftlich vereinbart, der Unternehmer wolle für die Einhaltung der veranschlagten Kosten einstehen.

Spezielle Regelungen, falls die VOB/B Vertragsinhalt ist

Eine spezielle Regelung zur Überschreitung von Mengenansätzen in Einheitspreisverträgen enthält die VOB/B, nach der insoweit schon eine Abweichung von 10% ausreichend ist. Haben die Vertragsparteien die VOB/B zum Vertragsinhalt erklärt, ist die Folge einer entsprechenden Überschreitung der Mengenansätze in einem Leistungsverzeichnis, dass auf Verlangen ein neuer Einheitspreis für den überschießenden Leistungsanteil vereinbart wird. Ein Kündigungsrecht des Auftraggebers ist hier nicht vorgesehen.

Insgesamt betrachtet, bleibt das Risiko eines sorgfältigen Unternehmers, Mehrkosten nicht vergütet zu erhalten oder haftbar gemacht zu werden, also überschaubar. Dies erscheint gerade vor dem Hintergrund, dass die Erstellung eines Kostenvoranschlags sehr häufig mit erheblichem Aufwand verbunden ist und grundsätzlich nicht bezahlt wird, praxisgerecht.

Unser Experte Christoph Seichter

Christoph Seichter ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und Partner bei Dr. Seichter *Seichter, Rechtsanwälte in Hamburg.



Weitere Informationen im Internet:

www.hagebau.com/wissen/downloads

QR-Code für weiterführende Informationen zum Fachblatt



IGA – Musterkoffer

SOPRO – Wannendicht-System

Nutzen Sie unser zusätzliches Infoangebot durch den **QR-Code!**

Besitzen Sie ein Smartphone oder einen Tablet-PC? Dann können Sie zusätzliche Informationen zu unseren Fachblättern über den abgebildeten QR-Code abrufen.

Voraussetzung: Sie haben ein passendes QR-Code-Programm installiert. Dann können Sie den QR-Code mit einem Klick entschlüsseln.

