

IGA[®]
SCHÖNE FLIESEN

DAS FACHBLATT

FLIESEN



Trend Großformatfliese

Positionen von Industrie und Handel im Interview

Nachwuchsmangel

Was der demografische Wandel für die Ausbildung bedeutet

Foto: IGA Aujra



FLIESE
FACHHANDEL

Rundum stylisch

IGA Ambiente – ein Wand- und Bodenkonzept für stilvolle Urbanität



Bodenfliese ca. 60 x 60 cm / 60 x 120 cm

in drei verschiedenen Farben

Rutschhemmung R10 B

Wandfliese ca. 42 x 120 cm

Eine spannungsreiche gestalterische Besonderheit für Badwelten:
Die Betonoberflächen der Feinsteinzeugfliesen stehen im Kontrast zu den zarten Lüsterglasuren der weißen Steingut-Wandfliesen. So entsteht ein gelungener Mix aus Purismus und klassischer Eleganz.

IGA[®]
SCHÖNE FLIESEN

Liebe Leser,

Großformatfliesen bleiben ein anhaltender Trend in der Branche, der Industrie und Handel jeweils vor besondere Herausforderungen stellt. In zwei Interviews kommen auf den Seiten 4 und 5 ein Vertriebsmitarbeiter und ein Hersteller zu Wort.

Wie steht es um den Nachwuchs im Handwerk? Welche Auswirkungen haben Demografie und Image? Mehr dazu erfahren Sie ab Seite 6.

Außerdem werfen wir einen Blick auf die im vergangenen Jahr eingeführte DIN 18535 zur Abdichtung in Feuchträumen. Was deren Änderungen für die Praxis bedeuten, steht auf Seite 10.

Neue Produkte stellen wir von codex und Boizenburg vor.

Viel Spaß und gute Unterhaltung beim Lesen wünscht Ihnen

Ihr Fliesen-Fachhändler



Interviews mit Handel und Industrie zum Trend
Großformatfliesen.

Seite 4

Foto: ©iStockphoto.com/runna10

Inhalt

Titelstory:

Fliesen im Großformat – Standpunkte von Industrie und Handel. 4–5

Bericht:

Nachwuchsmangel im Handwerk . 6–7

Produkte:

Abdichten, Verlegen, Verfugen mit codex-Produkten. 9

Produkte:

Textildesignerin inspiriert Fliesen-
kreationen aus Boizenburg 10

Bericht:

DIN 18535 10

Bau & Recht

. 11

Teuerungen durch Lkw-Maut auf Bundesstraßen

Der Vorsitzende der Bundesvereinigung Bauwirtschaft Karl-Heinz Schneider befürchtet durch die Ausweitung der Lkw-Maut auf Bundesstraßen Teuerungen in der Branche: „Baupreise sind immer Kalkulationspreise, in die auch diese neue Kostenart einfließt. Der Verbraucher wird es bezahlen müssen.“ Seit 1. Juli dieses Jahres gilt die Mautpflicht für das 39.000 Kilometer lange Bundesstraßennetz für Fahrzeuge über 7,5 Tonnen Gesamtgewicht (inklusive Anhänger).

Sachverständigentage für Fliesenlegerhandwerk

Am 6. und 7. November 2018 finden in Fulda die 20. Sachverständigentage für das Fliesenlegerhandwerk statt. Themenschwerpunkte sind Verbundabdichtungen, Fassaden und Großformate. Der Fachverband Fliesen und Naturstein im Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (FFN) greift auf der Veranstaltung technische Details zur fachlichen Beurteilung der Schadensfälle sowie rechtliche Fragen auf. Zielgruppe sind Planer, Sachverständige und Handwerker.

Mehr spanische Fliesen nach Deutschland

Laut den spanischen Fliesenherstellern sind die Auslieferungen nach Deutschland in den ersten vier Monaten des Jahres 2018 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 9 Prozent gestiegen – ein Absatz von rund 3,3 Millionen Quadratmetern. Mit einem Umsatz von 35 Millionen Euro besetzt Deutschland damit den sechsten Platz im Ranking der Zielländer spanischer Fliesen. Allein im April habe es im Vergleich zum Vorjahr einen Anstieg von knapp 25 Prozent gegeben.

AKTUELL

Wann fängt Großformat an?

Großformatfliesen stellen Industrie und Handel vor unterschiedliche Herausforderungen, die zwei Vertreter in Interviews schildern

Fliesen im Großformat liegen im Trend, schon seit einigen Jahren. Das ist zunächst eine gute Nachricht für die Fliesenbranche, doch die Fertigung und der Vertrieb von Großformaten haben ihre Besonderheiten und erfordern entsprechende Maßnahmen von Industrie und Handel.

Wie gehen die damit um? In Interviews erläutern Bruno Crombach von dem nordrhein-westfälischen Fliesenfachhändler Schmidt-Rudersdorf und Carlo Vescovini vom italienischen Fliesenhersteller Florim Ceramiche ihre Standpunkte.

Interview Bruno Crombach

Vertriebscenterleiter Aachen, Schmidt-Rudersdorf Handel und Dienstleistungen GmbH & Co. KG

Welche Trends gibt es bei Fliesenformaten, insbesondere bei Großformaten?

Die Frage ist erst einmal, was Sie unter Großformat verstehen. Für manche Fliesenleger geht das mit 60 x 60 cm los. Und mit solchen und größeren Formaten wollen manche Handwerker nicht arbeiten.

Der Trend zum Großformat besteht seit etwa drei bis vier Jahren, gerade was Formate wie 120 x 120 cm betrifft.

Haben Sie auch noch größere Formate am Lager?

Wir führen auch Formate wie 100 x 250 cm und 120 x 240 cm.

Was bedeutet das für Lagerung und Logistik?

Der Transport ist aufwendiger, sowohl innerhalb des Unternehmens als auch auf dem Weg zum Kunden. Wir benötigen mehr Platz im Lager und die richtigen Lagerfahrzeuge. Die Lieferung zum Kunden ist schwieriger. Wir nutzen passende Transportkisten, für die wieder Leihgebühren anfallen.

Wer gibt die Trends vor, die Hersteller oder der Handel?

Die Trends kommen vor allem von den



Großformatfliesen liegen bereits seit einigen Jahren im Trend.



Bruno Crombach ist Vertriebscenterleiter bei Schmidt-Rudersdorf.

Herstellern. Die entwickeln neue Produkte, die auf den Messen präsentiert werden.

Der Kunde liest dann darüber und will solche neuen Produkte beim Handel auch sehen und kaufen. Das ist die Aufgabe des Handels, die Nachfrage zu bedienen.

Wie gut ist der Dialog zwischen Herstellern und Handel, wenn es um die

logistischen Herausforderungen von Trends wie Großformatfliesen geht?

Der Dialog ist da, wir stimmen uns schon mit den Herstellern ab. Aber letztendlich bekommen wir das vorgegeben und müssen uns selbst organisieren. Wenn das Interesse für einen Trend wie Großformatfliesen beim Kunden geweckt ist, will der das auch haben.

Und wie reagieren die Handwerker,

wenn die Industrie Trends wie Großformate einführen will?

Problematisch wird das eigentlich nur bei extremen Abmessungen, die ein einzelner Fliesenleger nicht allein verlegen kann. Aber diese ganz großen Fliesenformate bleiben ein Nischenprodukt, das für viele Handwerker kein Thema ist.

Hier ist auch der Fachkräftemangel ein Thema. Wir bilden selbst aus, und wir bieten Schulungen an, um die Fliesenleger für das Thema Großformate fit zu machen.

Bringen Großformate dem Handel bessere Renditen? Gibt es einen Preiskampf?

Gerade bei den Großformaten bezahlt der Kunde auch das, was er haben möchte. Kostspielig ist hier vor allem das Verlegen, aber das akzeptiert ein Käufer, der sich für ein Großformat entscheidet, auch. Wir lassen uns da auf keine Rabattschlacht ein.

Die Produkte sind am Lager und verfügbar, auch für Nachbestellungen. Sonst würden die zusätzlichen Transportkosten den Preis nach oben trei-

ben. So erzielt man auch gute Renditen. Wie geht es weiter? Werden die Fliesen noch größer?

Der Trend Großformatfliese ist da und bleibt. Aber wie gesagt, die ganz großen Fliesen sind ein Nischenthema. Bei uns laufen die Formate 120x120 cm und 100x100 cm gut.

Was ist mehr gefragt, quadratische oder rechteckige Fliesen?

Rechteckige Formate laufen besser, gerade bei Großformaten. Aber auch die klassischen quadratischen Fliesen sind immer noch gefragt.

Interview Carlo Vescovini

Commercial Director Florim Group Area West / North / Central Europe

Welche Trends gibt es bei Fliesenformaten?

Es gibt vor allem zwei Trends: Großformate in hochwertigen Bauten und Kleinformate wie 30x60 cm bei größeren Wohnanlagen.

30x60 cm ist für Sie ein Kleinformat?

Da gibt es sehr unterschiedliche Ansichten. Wir haben Fliesen bis zu 160x320 cm im Programm. Da ist 30x60 cm ein Kleinformat. Bei dem ist der Verlegepreis günstiger, daher wird es gern bei Wohnimmobilienanlagen genutzt.

Viele Großinvestoren investieren im Immobilienbereich, da die Erträge hier besser sind als am Finanzmarkt, der durch die Niedrigzinsen schwach ist. In diesem Bereich muss das Format klein sein, damit die Verlegung so schnell wie möglich durchgeführt wird und das Ganze so kostengünstig wie möglich gebaut wird.

Wer gibt die Trends vor, die Hersteller oder der Handel?

Die Industrie ist weiter als der Großhandel und gibt in der Regel die Trends vor. Florim hat zum Beispiel als Erster Fliesen mit dem Format 80x80 cm auf den Markt gebracht und war Trendsetter.

Ist der Aufwand bei der Produktion von Großformatfliesen nicht sehr viel höher?

Zu Beginn sicher, da erst einmal die Maschinen entwickelt und Produktionsstraßen eingerichtet werden müssen. Aber später sind mit Großformaten bessere Margen möglich. Das sollte



Carlo Vescovini ist Commercial Director beim Fliesenhersteller Florim.

das gemeinsame Ziel von Herstellern und Händlern sein: bessere Margen zu erzielen.

Wie reagieren Hersteller und Handwerker, wenn die Industrie Trends wie Großformate einführen will?

Die Industrie macht das Angebot, daraus entwickelt sich die Nachfrage. Fliesenleger haben den Trend Großformat erkannt, ihn aber zunächst nur als Herausforderung angesehen, da sie sich mit neuen Verlegetechniken auseinandersetzen mussten.

Der Handel hat die Entwicklung zunächst blockiert. Es gäbe keinen Bedarf, die Logistik müsse angepasst werden. Das war von 2015 bis Mitte 2017 so, seitdem hat der Handel erkannt, dass er mit Großformaten steigende Umsät-

ze macht. Allerdings muss man auch sagen, dass durch Preissenkungen der Gewinn des Handels sinkt.

Wie geht es weiter? Werden die Fliesen noch größer?

Nein, wir sind bei den Großformaten am Ende angelangt, noch größer werden sie nicht.

Bei Renovierungen gibt es ein Limit, in welcher Größe eine Fliese angeliefert werden kann. Selbst beim Neubau stößt man an Grenzen, da die Fliesen ja erst nach Errichtung des Rohbaus verlegt werden.

Was ist mehr gefragt, quadratische oder rechteckige Großformatfliesen?

Da hängt davon ab, wo sie verwendet werden. Für Böden sind quadratische Fliesen sehr stark gefragt, für Wände mehr rechteckige.

Nachwuchsmangel im Handwerk

Seit Jahren gibt es zu wenige Auszubildende. Gründe sind der demografische Wandel und das Image des Handwerks



Handwerk hat goldenen Boden, doch diese Erkenntnis des Volksmunds motiviert zu wenige junge Menschen zu einer Ausbildung in dem Berufsstand.

Das Handwerk in Deutschland hat Mühe, Nachwuchs zu gewinnen. Das liegt einerseits an dem demografischen Wandel, durch den die Zahl der Bewerber aufgrund der sinkenden Geburtenraten der vergangenen Jahrzehnte jährlich geringer wird. Andererseits leidet das Handwerk auch unter einem Imageproblem. Zwar liegt die Zukunft der Arbeit im Dienstleistungssektor, doch mit den beliebten Ausbildungsberufen in Büro, Handel und Medien kann das Handwerk nicht mithalten.

Der demografische Wandel

2000 wurden in Deutschland 766.999 Menschen geboren. Die jährlichen Geburten verringerten sich bis 2011 auf 662.685 und stiegen dann wieder an – auf 785.000 im Jahr 2017. Kein Vergleich zum geburtenstärksten Jahrgang, 1964, mit knapp 1,4 Millionen Geburten.

2017 begannen 515.000 junge Menschen in Deutschland eine Ausbildung, davon 139.880 im Handwerk. Eine Ausbildung zum Fliesenleger starteten 1021 Schulabgänger.

Doch nicht jeder Ausbildungsplatz wurde auch besetzt. Laut einer Umfrage des DIHK (Deutscher Industrie- und Handelskammertag) blieben gut ein Drittel der Ausbildungsplätze 2017 unbesetzt. Im Baugewerbe waren es sogar 42 Prozent.

Für die Betriebe ist vor allem die mangelnde Qualifikation der Bewerber problematisch. Darüber hinaus sind viele nicht mobil genug.

Der Ruf des Handwerks ist gut, zieht aber keinen Nachwuchs an

Doch dass es zu wenig junge Menschen in eine Handwerksausbildung zieht, liegt auch an dem Imageproblem des Berufsstands. Das Ansehen des Hand-

werkers ist zwar gut, doch das Bild seiner Arbeit antiquiert. So beklagt Reiner Noten, Geschäftsführer des Westdeutschen Handwerkskammertags, dass in Schulbüchern immer noch Bäcker vor Backöfen mit offenem Feuer gezeigt würden. Oder Werkzeugmacher mit Hammer statt an der CNC-Maschine. Gute Handwerksarbeit wird geschätzt, doch zieht es zu wenig junge Menschen in einen handwerklichen Beruf.

Viele Eltern und Lehrer drängen Schüler zu einem höheren Schulabschluss. Rund 40 Prozent der Schüler machen mittlerweile Abitur, Tendenz steigend. Viele von ihnen wollen studieren. Die Aussichten auf einen besser bezahlten Job mit attraktiven Arbeitszeiten und ohne schwere körperliche Arbeit scheinen so besser realisierbar. Das Vorurteil, dass das Handwerk dies nicht bietet, steckt noch in vielen Köpfen fest. Dabei ist gerade ein Beruf wie Fliesenleger

alles andere als eintönige Schwerstarbeit. Die Arbeit ist vielfältig, Kreativität genauso gefragt wie Präzision. Durch den Einsatz technischer Hilfsmittel wie Schneidetische und Hebewerkzeuge ist auch die körperliche Belastung nicht mehr mit der in früheren Zeiten vergleichbar. Schon in der Ausbildung gibt es eine überdurchschnittlich hohe Vergütung. Danach verdient ein Fliesenleger das Gehalt eines Facharbeiters.

Das Handwerk bietet auch gute Perspektiven. Die Auftragsbücher sind voll, und der bereits erwähnte demografische Wandel sorgt auch für gute Aufstiegschancen. Viele Betriebsinhaber gehen in den nächsten Jahren in Rente. Bis 2020 soll fast jede fünfte Firma übergeben werden, deutschlandweit suchen 180.000 Betriebsinhaber einen Nachfolger.

Imagekampagne und unterstützende Maßnahmen

Um das Ansehen des Handwerks und somit das Interesse an einer Ausbildung zu fördern, hat der Handwerksverband in den vergangenen Jahren viel investiert. Die Imagekampagne „Das Handwerk. Die Wirtschaftsmacht von nebenan“ läuft seit 2010, initiiert von Kammern, Fachverbänden, Innungen, Kreishandwerkerschaften und dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Mit TV-, Print-, Kino- und

Internet-Werbung soll das Handwerk stärker in den Fokus der öffentlichen Aufmerksamkeit rücken. Auf einer Homepage (www.handwerk.de) gibt es weitere Informationen, Auszubildende stellen ihre Arbeit in Video-Clips vor, und ein Berufe-Check soll bei der Auswahl eines passenden Ausbildungsplatzes helfen. Betriebe können Material der Kampagne wie Werbemittel nutzen.

Hilfe bietet auch das Programm „Passgenaue Besetzung“, das viele Handwerkskammern und Kreishandwerkerschaften anbieten. Das Angebot funktioniert nach einem simplen Prinzip – Azubi findet passenden Betrieb, Betrieb findet passenden Azubi – und ist für die Betriebe kostenlos. Konkret werden kleine und mittlere Unternehmen dabei unterstützt, Auszubildende aus dem Inland zu finden sowie ausländische Jugendliche und Fachkräfte zu integrieren. 2017 kümmerten sich über 80 sogenannte „Passgenaue Besetzer“ in 42 Handwerkskammern und neun Kreishandwerkerschaften darum, offene Stellen zu besetzen. Dabei wurden 5.515 Ausbildungsstellen und Stellen zur Einstiegsqualifikation besetzt.

Am 15. September dieses Jahres fand zum achten Mal der „Tag des Handwerks“ in Deutschland statt – und sorgte wieder für großes Interesse. Bundesweite Aktionen und Veranstal-

tungen in Betrieben, Handwerkskammern und Ausbildungseinrichtungen animierten unter dem Motto „Für diesen Moment geben wir alles“ zum Kennenlernen und Ausprobieren der über 130 Ausbildungsberufe im Handwerk.

Zielgruppe Studienabbrecher

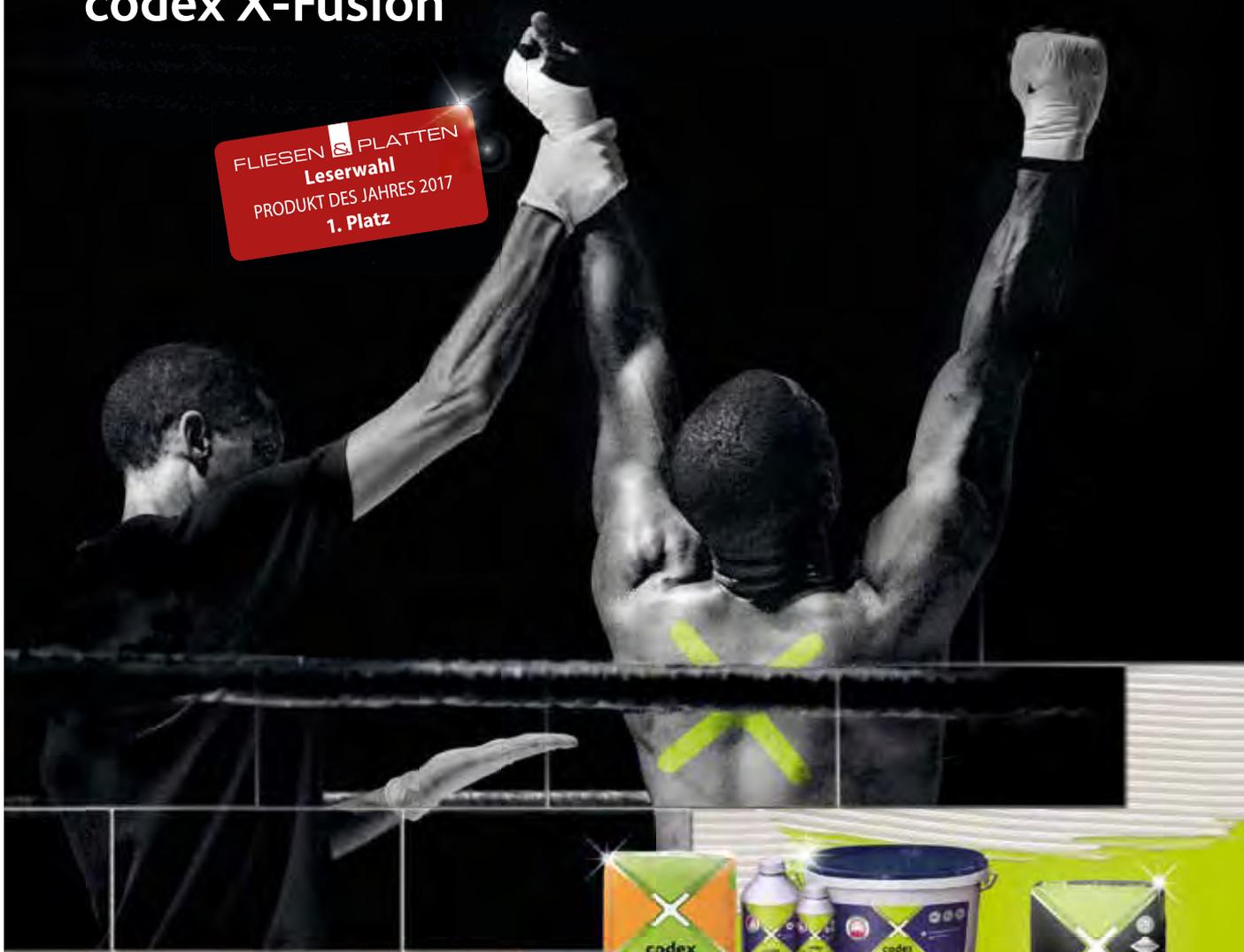
Gleichzeitig bemühen sich Betriebe, eine Gruppe anzusprechen, die gerade auf ihrem beruflichen Werdegang ins Stolpern geraten ist: die Studienabbrecher. Rund 60.000 bis 100.000 Studenten pro Absolventenjahrgang brechen ihr Studium ab, 43 Prozent von ihnen nehmen innerhalb eines Jahres eine Ausbildung auf. Sie bringen teilweise gutes Vorwissen mit und stehen nach der Entscheidung gegen das Studium den Möglichkeiten der dualen Ausbildung deutlich aufgeschlossener gegenüber. Auch Betriebe und Organisationen unterstützen den Trend: Bei einer bundesweiten Umfrage des Zentralverbands des Deutschen Handwerks sagten bereits 2013 gut 90 Prozent der befragten Handwerkskammern, dass das Potenzial der Studienabbrecher für das Handwerk genutzt werden sollte. Zur Unterstützung gibt es mittlerweile regionale Projekte mehrerer Handwerkskammern, aber auch das Bundesbildungsministerium informiert auf www.studienabbruch-und-dann.de über die Möglichkeiten.



Die in Deutschland praktizierte duale Ausbildung in Betrieb und Berufsschule hat weltweit einen exzellenten Ruf.

Unschlagbar: Platz 1 für die Epoxi-Fugensensation codex X-Fusion

FLIESEN & PLATTEN
Leserwahl
PRODUKT DES JAHRES 2017
1. Platz



codex zum dritten Mal in
Folge auf Platz 1 gewählt.

Arbeiten Sie mit den
Gewinnerprodukten!

Weitere Infos unter
www.codex-x.de



codex[®]
exclusiv für echte Fliesenleger



Abdichten, Verlegen, Verfugen: codex Produkte auf der Überholspur

Drei Top-Produktlösungen für die professionelle Fliesenverlegung

Drei Jahre in Folge gewinnt ein codex Produkt die Leserwahl der Fachzeitschrift Fliesen & Platten und wurde damit zum Produkt des Jahres gekürt. Die Anforderungen, die Baustellen tagtäglich an die Fliesenverlegung stellen, sind für codex der Motor zur Entwicklung marktverändernder Produkte.

Heraus kommen Top-Produkte für die professionelle Untergrundvorbereitung bis hin zur Verlegung und Verfugung von Fliesen und Naturstein.

Garantiert dauerhaft schöne Fugen mit codex X-Fusion

Die codex X-Fusion bringt in erster Linie einen herausragenden Vorteil mit: ihre revolutionäre Verarbeitungseigenschaft. Der codex Epoxidharz-Designfugenmörtel lässt sich vergleichbar mit einem Zement-Fugenmörtel einfügen und waschen, was die Verwendung von Spezialwerkzeugen und Hilfsmitteln unnötig macht.

Unter dem Aspekt des optimalen Handlings wurde codex X-Fusion als 3-komponentiges Produkt entwickelt. Der nahezu unbegrenzt haltbare Farbsand ist unabhängig von Harz und Härter bestellbar. Damit sind Fachhandel und Verleger in der Lage, platzsparend und ohne Lagerrisiko das gesamte Farbspektrum von codex X-Fusion auf Vorrat zu halten, es ist somit immer „just in time“ verfügbar.

Ihre geschlossene und äußerst widerstandsfähige Oberfläche zeichnet codex X-Fusion zusätzlich aus. Sie ist besonders pflegeleicht und hygienisch, da sowohl Feuchtigkeit, Schmutz wie auch starke Reinigungsmittel an der Oberfläche bleiben und nicht in die Fuge eindringen. So bleibt die Fuge dauerhaft schön und farbecht. Ihre Eigenschaften machen sie zum idealen Fugenmörtel für stark beanspruchte Flächen wie Schwimmbad, Terrasse und Küche, und eignen sich optimal für den Einsatz bei optisch ansprechenden Fliesen- und Natursteinbelägen.



Zustimmung des Fachpublikums: Der Epoxidharz-Designfugenmörtel codex X-Fusion wurde zum Produkt des Jahres gewählt.

Maximale Sicherheit in Nassbereichen mit codex AX 220

Die faserverstärkte 2-K Flex-Dichtschlämme codex AX 220 dient der sicheren und schnellen Abdichtung in Nassbereichen. Sie weist eine besonders hohe Druckwasserdichte auf und ist bis 10 m wasserdicht. Selbst bei kühlen Temperaturen härtet codex AX 220 zuverlässig schnell durch und ist nach ca. 4 Std. belegbar.

Die hohe Flexibilität und Rissüberbrückung wirken zudem spannungsabbauend und ermöglichen den Einsatz als dünne Entkopplungsschicht. Ein weiterer Vorteil der Verbundabdichtung liegt im geringen Verbrauch (ca. 3 kg/m²), der erhöhten Standfestigkeit und ihren optimalen Verarbeitungseigenschaften.

Der Großformat-Champion: codex Power RX 8

Der schnell erhärtende, hoch flexible

Dünn- und Fließbettmörtel überzeugt durch sehr gute Verarbeitungseigenschaften. Das gilt insbesondere bei der Verlegung von großformatigen Fliesen, die stark nachgefragt sind. Hier kommen die Vorteile der variabel einstellbaren Konsistenz sowie die dadurch optimale Benetzung der Fliesen zur Geltung.

codex Power RX 8 hat für einen schnell erhärtenden Dünnbettmörtel eine vergleichsweise lange Verarbeitungszeit mit dennoch früher Begeh- und Verfugbarkeit. Unebenheiten im Verlegeuntergrund können bis zu 15 mm in einer Schicht ausgeglichen werden.

Weitere Informationen unter
www.codex-x.de

Textildesignerin inspiriert Fliesenkreationen aus Boizenburg

Das Konzept geht auf: Investitionen, Aktivitäten und neue Akzente

Anfang 2017 hieß es, „Ärmel hochkrepeln“. Bereits 2018 beschert das Konzept der KERAMISCHEN PARTNERSCHAFT BOIZENBURG beste Ergebnisse. Es herrscht eine neue Dynamik. Und das liegt daran, dass die Kooperation aus Fliesenhandel (t.trading) und Fliesenproduktion (BOIZENBURG FLIESEN) funktioniert.

Der Wunsch von außen nach „Made in Germany“ ist ein Grundpfeiler für diese positive Entwicklung, und nach innen sind Verantwortungsbewusstsein und Teamgeist die Werte, die eine starke zielorientierte Unternehmenskooperation dieser Art erst möglich machen.

In der Produktion wurde in die Zukunft investiert. Die Installation einer Rektifizierungsanlage, zwei neuer Digitaldrucker und eines Dry Coloring Systems bieten den Entwicklern unzählige neue Möglichkeiten und für den Fliesenmarkt

erstklassige Ergebnisse.

Neu ist auch die Zusammenarbeit mit der Hamburger Textildesignerin Juliane Sommer, die eine völlig neue Herangehensweise an das Thema Fliese hat. Juliane Sommer verarbeitet Strukturen und Fragmente aus Natur, Architektur und eigener Malerei. Durch Reduktion entstehen dann wunderschöne zeitgemäße Designs. Erste Ergebnisse dieser Zusammenarbeit werden Ende September auf der Weltleitmesse Cersaie in Bologna präsentiert.

Auch die t.trading GmbH profitiert von der Zusammenarbeit. Der kontinuierliche Know-how-Transfer und die exzellente firmenübergreifende Logistikplattform in Boizenburg führen zu mehr Effizienz und besseren Ergebnissen, sowohl für die Kooperation als auch deren Kunden.

Die KERAMISCHE PARTNERSCHAFT BOIZENBURG bietet heute fast zwei



Juliane Sommer, Textildesignerin.

Millionen Quadratmeter Wohnkeramik in allen gängigen Formaten und Farben, sowohl als Produkte „Made in Germany“ als auch als Importprodukte aus aller Welt ab Lager in Boizenburg.

Weitere Informationen unter www.cp-boizenburg.com

Foto: Keramische Partnerschaft Boizenburg

Abdichtungsnorm DIN 18535

Die Regelung hat die Arbeit von Planern und Handwerkern konkretisiert

Die Bauwerksabdichtung in Deutschland wurde im Juli 2017 neu geregelt. Die seit 20 Jahren geltende DIN 18195 wurde von einer neuen Normenreihe abgelöst: DIN 18531 bis 18535.

Bessere Vorgaben für Fliesenleger

Die alte Norm hatte die Abdichtungsarbeiten von Fliesenlegern nur bedingt behandelt. Die neue Normenreihe geht stärker auf gewerkspezifische Besonderheiten ein und trägt den anerkannten Regeln der Technik Rechnung. Ein Punkt ist beispielsweise, dass sich flüssig zu verarbeitende Verbundabdichtungen längst in der Praxis bewährt haben.

Die DIN 18535 ersetzt die DIN 18195-

7 und behandelt konkret die Abdichtung von Behältern und Becken – innen liegend, frei aufgestellt oder erdeingebaut. Für die galt nach der alten Norm die Beanspruchungsklasse B, doch in der aktuellen Regelung wird in Teil 1 „Anforderungen, Planungs- und Ausführungsgrundsätze“ nach Wassereinwirkungsklassen, Rissklasse und Standort unterschieden, was eine präzisere Planung und Ausführung ermöglicht. So hat ein frei stehendes Becken geringere Anforderungen an die Abdichtung, ein Becken am Gebäude oder im Gebäude muss dagegen so abgedichtet werden, dass die angrenzenden Bauteile ebenfalls vor Wasser geschützt sind.

Stoffspezifische Regelungen

Die weiteren Teile der neuen Norm be-

handeln die stoffspezifischen Regelungen:

■ „Teil 2: Abdichtung mit bahnenförmigen Abdichtungsstoffen“: Diese dürfen bei jeder Kombination der im ersten Teil genannten Faktoren genutzt werden. Dabei gleichen die genauen stoffspezifischen Regelungen für die Ausführung der Abdichtung weitestgehend der bisherigen DIN 18195-7.

■ „Teil 3: Abdichtung mit flüssig zu verarbeitenden Abdichtungsstoffen“: Hier unterscheidet die Norm zwischen rissüberbrückenden und nicht rissüberbrückenden Stoffen. Letztere dürfen nur im Außenbereich ohne Angrenzung zu einem Bauwerk und bei Rissklasse R0-B verwendet werden.

BAU & RECHT

Gutachterkosten – wer muss sie bei Baustreitigkeiten übernehmen?

Es ist kaum eine Baustreitigkeit vorstellbar, bei der nicht Sachverständige hinzugezogen werden, um technische Streitfragen zu klären. Sehr häufig geht es um die Frage, ob die Leistung des Unternehmers mangelfrei ist. Von der Klärung dieser Frage kann abhängen, ob die Leistung abnahmefähig ist, die Schlusszahlung ganz oder teilweise verweigert werden kann, der Unternehmer Mängelbeseitigungsarbeiten ausführen oder deren Kosten erstatten muss. Das Honorar des beauftragten Sachverständigen ist nicht selten beträchtlich.

Erstattungspflicht im Rahmen gerichtlicher Auseinandersetzungen

Auch die meisten Bauprozesse kommen nicht ohne einen Bausachverständigen aus. Im Rahmen eines gerichtlichen Verfahrens wird der Sachverständige vom Gericht beauftragt. Diejenige Partei des Hauptprozesses, welche die Beweislast trägt, hat den Vorschuss für den Sachverständigen einzuzahlen. Berufte sich z.B. der Besteller nach der Abnahme auf Mängel der Werkleistung, trägt er hierfür die Beweislast. Wendet er die Mängel bereits vor der Abnahme ein, hat der Unternehmer die Beweislast, dass seine Leistung mangelfrei ist. Hat das Gericht aufgrund des Gutachtens sein Urteil gesprochen, tragen die Parteien die Verfahrens- und damit auch die Gutachterkosten nach dem jeweiligen Obsiegen und Unterliegen. Die Kosten werden durch Beschluss festgesetzt, aus dem die Vollstreckung betrieben werden kann.

Wird vor dem Hauptprozess ein gerichtliches selbstständiges Beweisverfahren durchgeführt, gehören die entstandenen Sachverständigenkosten zu den Kosten des Hauptprozesses und werden nach dem jeweiligen Obsiegen und Unterliegen der Parteien mit festgesetzt. Im Rahmen des selbstständigen Beweisverfahrens ist der Vorschuss für den Sachverständigen aber nicht von der beweisbelasteten Partei, sondern von der Partei zu zahlen, die den Antrag auf Durchführung dieses Verfahrens stellt.

Findet nach Durchführung des selbstständigen Beweisverfahrens kein Hauptprozess statt, weil der Sachverständige die Behauptungen des Antragstellers nicht bestätigen konnte, bleibt der Antragsteller auf seinen Verfahrenskosten sitzen. Stellt der Gegner in diesem Fall bei Gericht den Antrag, dem Antragsteller eine Frist zur Klageerhebung zu setzen und lässt dieser die Frist fruchtlos verstreichen, kann der Gegner auch die ihm in diesem Verfahren entstandenen Anwaltskosten festsetzen lassen. Entsprechendes gilt, wenn der Antragsteller das selbstständige Beweisverfahren zurückernimmt oder für erledigt erklärt.

Wird kein Hauptsacheverfahren durchgeführt, weil der Unternehmer nach Abschluss des selbstständigen Beweisverfahrens die dort festgestellten Mängel beseitigt, hat der Besteller einen materiellen Ersatzanspruch aus dem zugrunde liegenden Vertragsverhältnis. Die Höhe des Anspruchs richtet sich nach dem Verhältnis, in dem seine Mängelbehauptungen von dem Sachverständigen bestätigt wurden. Der Besteller behauptet z.B. im Rahmen des selbstständigen Beweisverfahrens, dass die Kellerabdichtung und das WDVS des Hauses mangelhaft sind und die Mängelbeseitigungskosten insgesamt 10.000 Euro betragen. Stellt der Sachverständige aber nur Mängel am WDVS fest, deren erforderliche Beseitigungskosten 7.000 Euro ausmachen, hat der Besteller einen materiellen Kostenersatzanspruch gegen den Unternehmer in Höhe von 70 % der aufgewendeten Verfahrens- und Sachverständigenkosten.

Erstattungspflicht außerhalb gerichtlicher Verfahren

Entschließen sich die Parteien eines Bauvertrags, technische Streitfragen nicht im Rahmen eines langwierigen selbstständigen Beweisverfahrens klären zu lassen, sondern im Rahmen eines (privaten) Schiedsgutachterverfahrens, werden sie auch regeln, wer die dadurch entstehenden Kosten und damit

auch die Sachverständigenkosten zu zahlen hat. Entweder wird eine hälftige Kostentragungspflicht gewählt oder eine nach dem jeweiligen Obsiegen und Unterliegen. Haben sie eine entsprechende Regelung vergessen, wird diese durch Auslegung entsprechend dem vorher Gesagten zu ermitteln sein.

Sehr oft schaltet eine Vertragspartei (meist der Besteller) einen Sachverständigen eigenmächtig ein. Man spricht vom sogenannten Privatgutachter, dessen Honorar vom Auftraggeber zu zahlen ist. Fraglich ist, in welchem Fall der Besteller gegen den Unternehmer insoweit einen Erstattungsanspruch hat. Privatgutachterkosten sind nach der Rechtsprechung erstattungsfähig, wenn sie zur Vorbereitung von Gewährleistungsansprüchen aufgewandt worden sind. Dies ist nicht der Fall, wenn der Gutachter nur beauftragt ist, den Besteller ganz allgemein über die Qualität der Bauleistungen zu informieren und ihm die erforderlichen Kenntnisse für das weitere Vorgehen gegen den Unternehmer zu verschaffen.

Wenn der Besteller die Bautätigkeit durch einen Architekten begleiten lässt, handelt es sich nicht um erstattungsfähige Kosten, auch wenn der Zweck der Maßnahme darin bestehen mag, etwaige Mängel zu erkennen und geltend zu machen. Rügt der Besteller nach der Abnahme einen Mangel und lehnt der Unternehmer dessen Beseitigung ab, sind die Kosten für einen vom Besteller beauftragten Sachverständigen erstattungsfähig.

Unser Experte

Prof. Thomas Karczewski

Rechtsanwalt und
Fachanwalt für Bau-
und Architektenrecht
Rembert Rechtsanwälte
www.rembert-rechtsanwaelte.de



Weitere Informationen im Internet:

www.hagebau.com/wissen/downloads

QR-Code für weiterführende Informationen zum Fachblatt



BOIZENBURG – Textildesignerin inspiriert Fliesencreation

CODEX – X-Fusion, AX 220 und Power RX 8



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.

