

ProfiPartner

Das BayWa Baustoffe Kundenmagazin zu Trends und Neuheiten



WerbeWerkzeug für das Bauhandwerk

Mit professionellem Auftritt überzeugen

Kampagne

Baugefühhelden
begeistern fürs
Bauhandwerk

Online-Portal

Digitaler Rundum-
Service für
Profi-Kunden

Unterwegs

Neuseeland-
Stipendium für
zwei Zimmerer

DEWALT®

GESUNDHEIT SCHONEN, GELD SPAREN



WWW.DEWALT.COM

**Jetzt mit BG BAU Präventions-
anreizen bis zu 400€ sparen!***

Nähere Infos zu den BG BAU Fördermaßnahmen
finden Sie auch unter www.dewalt.de

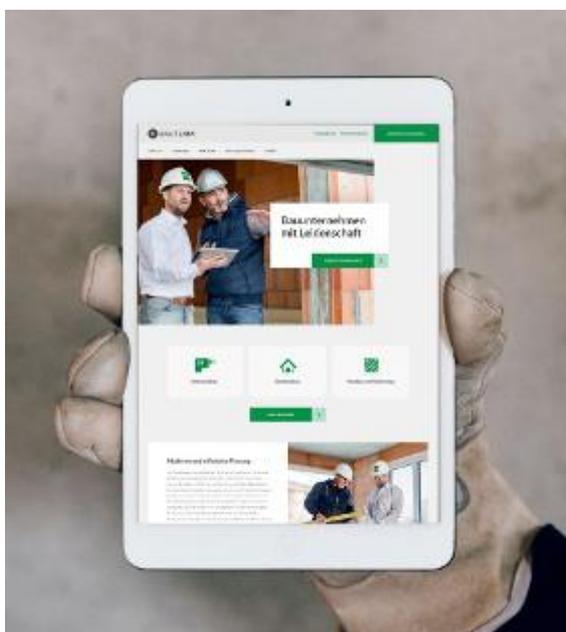
*Änderungen in den Fördersummen vorbehalten –
sämtliche Informationen unter www.bgbau.de

Ein Elektrowerkzeug muss nicht nur leistungsstark und robust sein – es muss vor allem sicher sein! Im Interesse Ihrer Gesundheit hat DEWALT aus diesem Grund im Rahmen seiner „Perfom & Protect“-Aktivität in den letzten 5 Jahren eine Vielzahl an Elektrowerkzeugen entwickelt, die ein Maximum an Leistung bei gleichzeitig geringen Vibrationen und einer geringen Staubentwicklung gewährleisten.

DEWALT - STARK, HART UND ZUVERLÄSSIG

6

WerbeWerkzeug
Mit professionel-
lem Online-Auf-
tritt überzeugen



Editorial



Steffen Mechter,
Leiter Vertriebs-
spezialisierung/
Strategische
Geschäfts-
entwicklung
BayWa
Baustoffe

*Liebe Leserinnen,
liebe Leser,*

die Baukonjunktur läuft gut, die Auftragsbücher sind gefüllt. Wie lange das so bleiben wird, kann keiner vorhersehen. Um auch in schwierigeren Zeiten erfolgreich zu bleiben, kommt es darauf an, die Kunden von Ihnen und von Ihrem Angebot zu überzeugen. Ein professioneller Online-Auftritt ist dabei unverzichtbar. Mit unserem WerbeWerkzeug erstellen wir für Sie eine individuelle Unternehmens-Webseite, die technisch auf dem neuesten Stand ist und inhaltlich überzeugt. Auch bei der Suche nach Fachkräften und Auszubildenden ist das die beste Visitenkarte. In der neuen Ausgabe von ProfiPartner stellen wir den neuen Service ausführlich vor. Mit dem Angebot „Online kaufen – vor Ort abholen“ haben wir im letzten Jahr selbst einen großen Schritt in die digitale Zukunft gemacht. Der Praxisbericht in dieser Ausgabe zeigt uns, dass wir damit auf dem richtigen Weg sind.

Viel Spaß beim Lesen wünscht
Ihr

28

Online-Shop
Viele Vorteile für
ProfiPartner



26

Baugefühlhelden
Emotionale Kampagne
für das Bauhandwerk

Magazin

Neuheiten rund um BayWa Baustoffe 4

Schwerpunkt

WerbeWerkzeug: Im Internet überzeugen 6

Köpfe

Interview: Marketingleiterin Karoline Ertlmaier 10

14 Extra-Seiten: Produktneuheiten für Bauprofis 12

Service

Baustellendokumentation: Schluss mit Suchen 11

Kampagne: „Baugefühlhelden“ begeistern fürs Bauhandwerk 26

Online kaufen – vor Ort abholen: Ein Praxisbericht 28

Bauvertragsrecht: Fallstricke kennen, Risiken reduzieren 30

Bauartgenehmigung: Auf der sicheren Seite 32

Projekte

BG Bau: Förderung für Gesundheitsschutz 33

Stipendium: Zwei Zimmerer in Neuseeland 34

Rätsel, Impressum 35

Denken Sie an die Umwelt und helfen Sie uns beim Papiersparen! Wenn Sie ProfiPartner künftig nur noch in digitaler Form erhalten und Ihr kostenloses Abo kündigen wollen, schreiben Sie eine E-Mail an marketing.baustoffe@baywa.de



Hingucker: Eingangsbereich in Landshut



Umzug: neue Niederlassung in Dietfurt



Willkommen: „Zuhause“-Konzept in Obing

Wo Baustoffe zu Hause sind

Die Wurzeln von BayWa Baustoffe liegen in der Region. Dass die regionale Stärkung des klassischen Handelsgeschäfts ebenso wichtig bleibt wie die Weiterentwicklung durch Innovationen und Digitalisierung, zeigt die Eröffnung von drei Standorten nach Um- bzw. Neubauten im Mai. In Landshut wurde der BayWa Baustoffbetrieb in der Ottostraße 21 aus- und umgebaut und um eine neue Lagerhalle erweitert. Einen fliegenden Wechsel gab es bei BayWa Baustoffe in Dietfurt: Dort schloss die BayWa die Tore in der Bahnhofstraße 36, um kurz darauf den Betrieb am neu gebauten Standort, Bahnhofstraße 56, aufzunehmen. In Obing wurde der umgestaltete Baustoffhandel im Taubenseeweg nach rund einem halben Jahr Bauzeit eröffnet. Obing ist einer der BayWa Standorte, in denen das neue Ausstellungskonzept „Zuhause“ umgesetzt wird.

BayWa sponsert „Zerneuerung“

Mehr als 100 Künstlerinnen, Künstler und Kulturschaffende haben auf einem 4.000 Quadratmeter großen ehemaligen Gewerbehof in München-Laim ein Streetart-Projekt gestartet – das Projekt „Z Common Ground“. Unter dem Motto „Zerneuerung“ wurde das ausrangierte Gelände als Experimentierfeld genutzt, um mit unterschiedlichsten Baustoffen den vorhandenen (Frei-)Raum neu zu denken und Kunstwerke zu schaffen. BayWa Baustoffe und Corporate Marketing haben das Projekt mit einem Sponsoring unterstützt und Baustoffe wie Farbe, Holz, Beton und Stahl für die spannenden Kunstwerke geliefert.



Mit dem ersten Spatenstich, zu dem sich Vertreter der Kreisstadt Pfaffenhofen an der Ilm und Projektverantwortliche trafen, wurde der Start des innovativen Bauprojekts „Kaiserhöfe“ offiziell eingeläutet.

Mit Vorbildcharakter

Bauen ist nicht gleich bauen – den Beweis dafür tritt das Bauvorhaben „Kaiserhöfe“ in Pfaffenhofen an der Ilm an, das energieeffizient, nachhaltig und wohngesund sein wird. In der Ziegelstraße/Ecke Ingolstädter Straße entsteht ein Wohngebäudekomplex mit Vorbildcharakter für die Region. Die geplanten 48 Wohn- und 7 Gewerbeeinheiten in 4 Gebäuden werden abschnittsweise bis Ende 2020 fertiggestellt. Das Objekt bleibt nach Abschluss des Bauvorhabens in Familienbesitz und wird vermietet. Geplant und realisiert wird die künftige Mietanlage von dem regionalen Generalunternehmen Irrenhauser & Seitz und dem Bauträger HEMA Verwaltungs GmbH & Co. KG aus Alberzell. BayWa Baustoffe steuert das ganzheitliche Konzept für Energieeffizienz und gesundes Bauen bei und begleitet das Projekt bei der Umsetzung.

BayWa Baustoffe sucht junge Bauprofis

BayWa Baustoffe sucht Vertriebsnachwuchs. Die Bewerbungsrunde für den Ausbildungsbeginn 2020 in der Azubi Academy hat bereits begonnen. An mehr als 120 Standorten bildet BayWa Baustoffe junge Leute in kaufmännischen oder Lagerberufen aus. Schulabgänger, die sich für das Thema Bauen begeistern und einen abwechslungsreichen Ausbildungsplatz zum Baustoffvertriebler suchen, können sich ab sofort direkt unter www.azubi.baywa.de bewerben. Wie in jedem Jahr wird der Baustoffe-Vertriebsnachwuchs des Jahrgangs 2020 an der BayWa Azubi-Academy ins Berufsleben starten. An den ersten vier Tagen der Ausbildung bei BayWa Baustoffe erwarten die jungen Kolleginnen und Kollegen coole, abwechslungsreiche Do-it-yourself-Stationen, die einen Einblick in das breite Sortiment bieten und einen Vorgeschmack auf eine spannende Ausbildungszeit geben.



Auszeit

Das richtige Lösungswort beim Kreuzworträtsel in ProfiPartner 1/19 lautete BAUAKADEMIE. Den Hotelscheck für zwei Übernachtungen hat der Baggerbetrieb Ulrich Remmele aus Offingen gewonnen. Herzlichen Glückwunsch!



Innovationen auf der BAU

Großen Zulauf fand der Stand von BayWa Baustoffe auf der BAU 2019. BayWa Baustoffe präsentierte dort innovative Ansätze für den Baustoffhandel. Der Fokus lag auf Themen wie Building Information Modeling (BIM), der Verknüpfung von digitalem und stationärem Handel, dem gesunden Bauen und Modernisieren sowie Marketingdienstleistungen für Profikunden. Zu den fachlichen Themen setzte die BayWa mit den „Baugefühlhelden“ einen emotionalen Kontrast. Mehr dazu auf den Seiten 26/27.



Badmodule in Holzbauweise

Mitte April schloss die BayWa AG eine Minderheitsbeteiligung mit der Tjiko GmbH ab. Das Rosenheimer Start-up hat ein System zur industriellen Vorfertigung von Badmodulen in Holzbauweise entwickelt. Das Angebot richtet sich in erster Linie an Bauträger und Generalunternehmer großer Wohnbauprojekte – vorrangig in Holzbauweise. Tjiko sei interessant für die BayWa, weil hier die für die Baubranche wichtigen Zukunftsthemen Digitalisierung, Holzbau und industrielle Vorfertigung zusammentreffen, so Steffen Mechter, Leiter Strategische Geschäftsentwicklung bei BayWa Baustoffe.



Im Internet überzeugen

Das WerbeWerkzeug unterstützt das Bauhandwerk bei der professionellen Selbstvermarktung – einfach, individuell, hochwertig und speziell auf die Branche zugeschnitten. Das Ziel: gutes Image, Bekanntheit und überzeugende Leistungen für Kunden und potentielle Fachkräfte.



men, die Kunden und damit Aufträge für sich zu gewinnen. Außerdem ist der Fachkräftemangel jetzt schon ein echtes Problem“ (siehe Interview auf Seite 10). Um den Unternehmenserfolg also auch in schlechteren Zeiten langfristig zu sichern, gilt es in Sachen Eigenvermarktung vorzubauen.

Die Webseite als erster Schritt

Die neue Bauherrengeneration wächst mit dem Internet, Smartphone und Tablet auf. Die Suche und der Vergleich von Verarbeitern im Netz spielen bereits jetzt eine starke Rolle. Wer sich online nicht mit allen Leistungen und Services präsentiert, verschwindet schnell aus dem Sichtfeld der zukünftigen Kunden.

Deshalb wichtig: Die digitale Visitenkarte muss laut der Marketingexpertin „genauso überzeugend sein wie die tatsächliche Arbeit. Die eigene Handwerksleistung kann besser als die des Wettbewerbs sein, doch das Auge und der Inhalt sind entscheidend – der Kunde wählt das Unternehmen, das ihn am Bildschirm mehr anspricht.“

Zeitmangel steht oft im Weg

Vor allem bei kleineren und mittleren Betrieben ist die Zeit für Marketingmaßnahmen begrenzt. Damit ist weder für die technische Realisierung noch für die inhaltliche Ausgestaltung einer Webseite die nötige Kapazität frei.

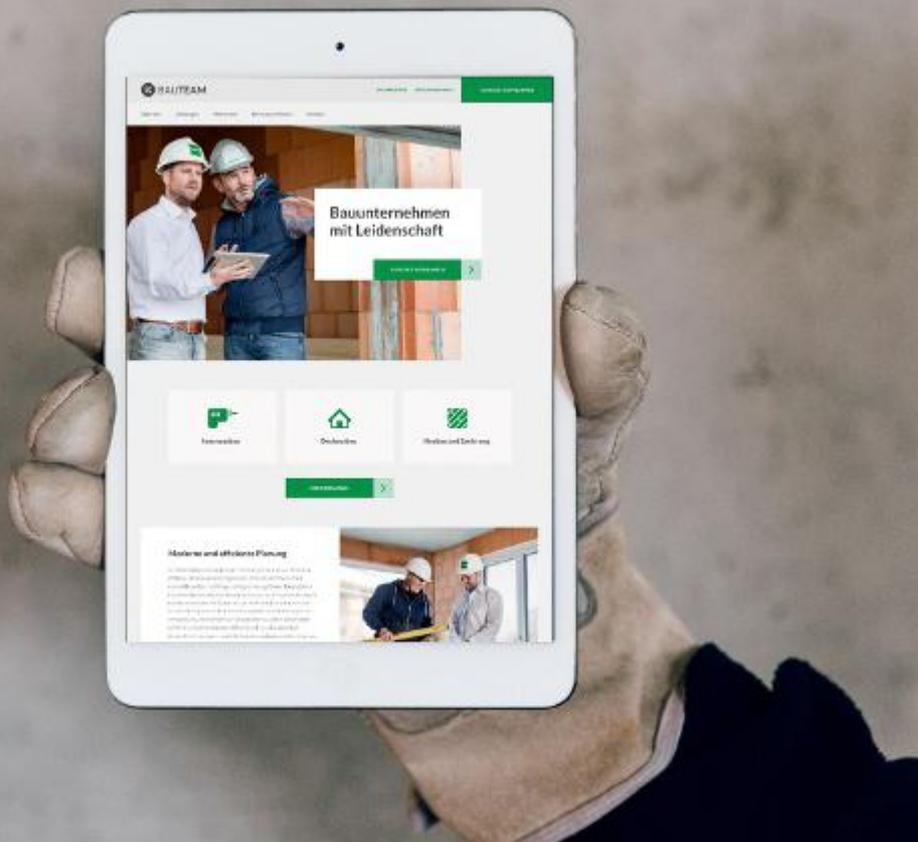
Das Ergebnis sind zwei typische Szenarien: Entweder ist gar kein Online-Auftritt vorhanden – oder eine bereits vorhandene Seite entspricht nicht mehr den heutigen Kundenerwartungen. Webseiten sind häufig nicht responsive, d. h., sie passen sich nicht an die verschiedenen Bildschirmgrößen von PC, Smartphone und Tablet an. Der Besucher muss dann beispielsweise auf dem Smartphone umständlich navigieren und verliert schnell die Lust.

Als digitales Aushängeschild muss die Webseite letztendlich mit Inhalt über- >>

IN SECHS SCHRITTEN ZUM PROFESSIONELLEN INTERNETAUFTRITT

1. *baywa-werbungswerkzeug.de besuchen*
2. *Informationen über Ihr Unternehmen online mitteilen*
3. *Webseiten-Design auswählen*
4. *Telefonische Rücksprache mit BayWa-Experten*
5. *Erstellung Ihrer Webseite*
6. *Freigabe des Entwurfs, Übergabe, Live-Schaltung*

Als guter Handwerksbetrieb hat man sich meist in seiner Region einen Namen gemacht und kann sich über volle Auftragsbücher freuen. „Aktuell ist die Auftragslage unserer Kunden hervorragend“, sagt Karoline Ertlmaier, Marketingleiterin bei BayWa Baustoffe. „Wenn die Baukonjunktur aber einmal nicht mehr so gut dasteht, wird es wieder verstärkt darauf ankome-



*Moderne Designs,
professionelle Texte
und gute Figur auch
auf Tablet und
Smartphone*

zeugen. „Viele Handwerksbetriebe beschränken sich aktuell noch auf eine reine Aufzählung ihrer Leistungen – teilweise sogar in Fachjargon, der für Privatkunden

Online präsent zu sein ist gut – aber online zu überzeugen ist die Kunst

nur schwer zu greifen ist. Der Kunde sucht aber nach einer konkreten Leistung und erwartet dazu eine kurze Erklärung. Genau das muss er auf der Seite finden – und genau hier macht es sich bemerkbar, wenn im Betrieb zu wenig Zeit für Werbemaßnahmen da ist.“

Schlüsselfertige Lösung

Karoline Ertlmaier ergänzt: „Eine hochwertige Webseite ist wichtig, aber unsere Kunden sollen sich weiterhin auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.“ Aus diesem Grund bietet BayWa Baustoffe seinen ProfiPartnern einen neuen Service an, der bei der Selbstvermarktung unterstützt: das BayWa WerbeWerkzeug. Mit der „schlüsselfertigen Webseite“ – dem ersten Modul des WerbeWerkzeugs – wickelt die BayWa

die technische und inhaltliche Erstellung einfach und bequem für ihre Kunden ab. Das Komplettpaket reicht von der Sicherung einer Internetadresse über Erstellung der Texte und Aufbau der Seite bis zum Hosting und der regelmäßigen Sicherheitskopie.

Der ProfiPartner wählt ein Design aus, das selbstverständlich auch für Smartphones und Tablets optimiert wird. Anschließend spielt er uns über einen Online-Fragebogen alle nötigen Informationen und Inhalte zu, beispielsweise das Jahr der Firmengründung, das Logo und die Unternehmensfarbe. Auf dieser Basis baut die BayWa die individuelle Webseite auf. Selbstverständlich integrieren die Experten auf Wunsch auch einen eigenen Downloadbereich und die Möglichkeit, Stellenanzeigen zu schalten.

Hochwertige Inhalte, kaum Aufwand

Die Nähe der BayWa zur Baubranche zahlt sich aus: Die Unternehmensvorstellung der betreffenden Firma durch BayWa Baustoffe wird individuell und hochwertig von Profis getextet. Ergänzt wird der Auftritt durch passendes Bildmaterial – so tritt der Betrieb auch digital sehr

persönlich und seriös auf. Außerdem spielt die BayWa je nach Bedarf Textbausteine zu den tatsächlichen Leistungen des Kunden auf dessen Webseite – denn: Bauherren suchen meist nicht nach dem Gewerk, sondern nach der auszuführenden Leistung. Die hochwertigen Texte sind beliebig anpassbar und bilden damit eine professionelle Grundlage, um potentielle Kunden zu überzeugen.

Selbstverständlich kann der Bauhandwerker auch aktuelle und realisierte Projekte ansprechend zeigen und – wie alle anderen individuellen Inhalte – selbst pflegen.

Neutral und kompetent

Mit dem Bereich „Beratung & Wissen“ profitiert der Handwerksbetrieb außerdem automatisch von exklusiven, markenneutralen Beiträgen auf seiner Seite. Diese Inhalte sind auf das jeweilige Gewerk abgestimmt. Sie informieren die Webseitenbesucher kompakt über Fachthemen wie z. B. Fördermittel oder Energieeffizienz. Damit überzeugt die Seite jederzeit mit Kompetenz und Aktualität, „denn der Kunde informiert sich vor der Suche nach dem Verarbeiter oft im Internet zu einem bestimmten Thema. Wenn er diese Inhalte bei der Verarbeitersuche wiederfindet, schließt sich der Kreis.“ Wichtig zu wissen: Auf der Internetseite des Kunden ist kein Bezug zur BayWa sichtbar. Der Online-Auftritt ist also individuell und neutral.

Schöner Nebeneffekt

Eine ansprechende Webseite kann nicht nur die Auftragslage sichern. Auch für junge Menschen auf der Suche nach einem Ausbildungsbetrieb oder für Fachkräfte, die sich nach einem neuen Arbeitgeber umschaun, ist der digitale Auftritt zunehmend wichtig. „Ganz nebenbei stellt sich der Betrieb damit auch beim Thema Fachkräftemangel auf – und kann sogar aktiv Stellen auf seiner Seite aus-schreiben“, ergänzt Karoline Ertlmaier.

Einfach und zeitsparend

„Direkt nach der Bestellung wird die Webseite im Dialog mit jedem Kunden abgestimmt“, erläutert Karoline Ertlmaier das Vorgehen bei der Erstellung der Webseite. „Nach dem Setzen des Entwurfs gibt er am Bildschirm alles frei oder kann direkt Anpassungen vornehmen.“ Über ihren eigenen und benutzerfreundlichen Zugang zu ihrer Webseite können die ProfiPartner auch nach Live-Schaltung ganz einfach alle Texte ändern, neue Bilder hochladen oder ihre Referenzen aktualisieren.

Damit das reibungslos klappt, gibt es persönlich oder per kurzer Hilfe-Videos eine Einweisung in die Bedienung der Seite. Und wenn doch einmal Fragen auftauchen sollten, steht ein BayWa-Mitarbeiter für Support bereit.

Die ersten Webseiten sind bereits in Erstellung, und die Resonanz auf das neue Angebot ist durchweg positiv. In den nächsten Monaten soll das WerbeWerkzeug durch zusätzliche Angebote wachsen und das Bauhandwerk noch ganzheitlicher unterstützen. In Planung sind unter anderem Module wie Baustellenwerbung, Werbeartikel und Arbeitskleidung. □

FRAGEN UND INFOS

Sie haben Fragen zum WerbeWerkzeug oder zur schlüsselfertigen Webseite? Per Mail unter werbewerkzeug@baywa.de sind die Marketingexperten von BayWa Baustoffe gern für Sie da. Und wenn Sie gleich mit Ihrem neuen digitalen Auftritt loslegen möchten, schauen Sie vorbei auf: baywa-werbewerkzeug.de

ALLE VORTEILE AUF EINEN BLICK

Ansprechende Webseite mit professionellen Texten und hochwertigen Bildern

Individualisierbarkeit durch Ihre eigenen Bilder und Texte

Aktualität dank einfacher Pflege und Änderung von Inhalten

Neutralität Ihrer Seite, da kein sichtbarer Bezug zur BayWa

„Heute die Neukunden von morgen sichern“

Mit einem neuen Service unterstützt BayWa Baustoffe das Bauhandwerk bei einem professionellen Werbeauftritt. Marketingleiterin Karoline Ertlmaier erläutert, warum.



KAROLINE ERTLMAIER

Die Betriebswirtin absolvierte nach dem BWL-Diplom ein Aufbaustudium Marketing- und Vertriebsmanagement. Nach siebeneinhalb Jahren Tätigkeit im Marketing eines führenden mittelständischen Familienunternehmens der Ziegelbranche übernahm Karoline Ertlmaier Mitte 2015 die Marketingleitung bei BayWa Baustoffe.

Fast alle Handwerker haben aktuell volle Auftragsbücher. Warum ist ein professioneller Online-Auftritt trotzdem wichtig?

Karoline Ertlmaier: Eigene und professionelle Webseiten sind eine wichtige Investition für den Handwerker. Bauherren und Modernisierer suchen sich ihren Handwerker zunehmend im Internet. Wer dort nicht gefunden wird, verpasst also potentielle Aufträge. Viele Handwerker können das bei der guten Auftragslage aktuell vielleicht noch verschmerzen. Aber wir müssen davon ausgehen, dass die Konjunktur nicht immer so gut ist wie jetzt – und dann bekommt der den Auftrag, der rechtzeitig vorgesorgt und sich auch digital gut aufgestellt hat. Je länger eine Webseite existiert, je häufiger sie besucht, verlinkt und empfohlen wird, desto besser wird sie über Suchmaschinen gefunden. Wer sich die Neukunden von morgen sichern will, muss also heute den Weg dafür bereiten.

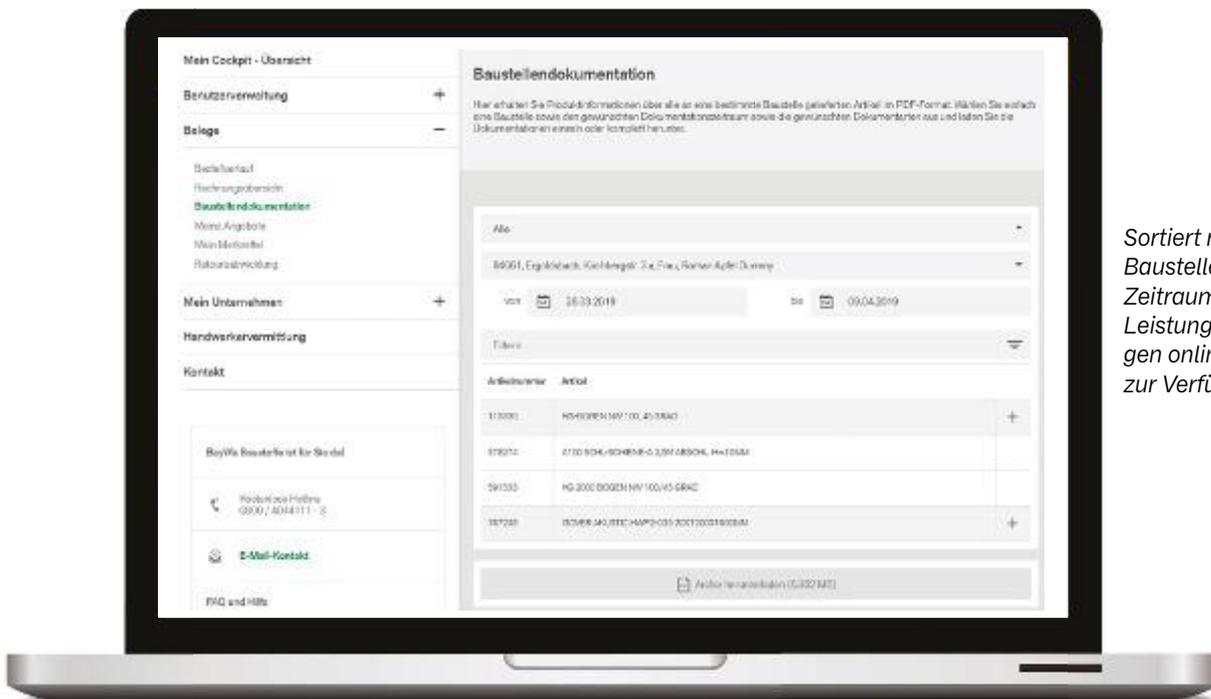
BayWa Baustoffe ist Baustoffhändler, keine Werbeagentur. Was hat Sie dazu veranlasst, das Angebot WerbeWerkzeug für Ihre ProfiPartner zu entwickeln?

Unser Angebot geht über den reinen Handel mit Baustoffen hinaus. Die starke Verbundenheit zu unseren regionalen Partnern ist eine der größten Stärken von BayWa Baustoffe – und uns ein wichtiges Anliegen. Wir begleiten

unsere Kunden deshalb mit Services durch den gesamten Bauprozess. Dazu gehören beispielsweise Beratungsleistungen zum gesunden Bauen und zu Fördermitteln. Wie in jeder Branche geht es aber auch am Bau um mehr als das: Unsere Kunden beschäftigen sich mit Neukundengewinnung, Zukunftssicherung und Lösungen für den Fachkräftemangel. Das WerbeWerkzeug setzt hier an und bedient den Bedarf, indem wir unseren Kunden dabei helfen, sich selbst noch besser zu vermarkten und sich im regionalen Marktumfeld zu positionieren. Eine höhere Bekanntheit und ein positives Image fördern auch die Wahrnehmung als relevanter Arbeitgeber.

Wie ist die bisherige Resonanz von Ihren ProfiPartnern? Was planen Sie noch?

Wir reagieren mit unserem Angebot auf einen tatsächlichen Bedarf, den viele unserer Kunden geäußert haben. Mit ersten Kunden sind wir schon in der Realisierung. Auf der BAU 2019 haben wir auch sehr positives Feedback zu den weiteren Modulen des WerbeWerkzeugs, die wir in Planung haben, erhalten. So sollen unsere Kunden in Zukunft auch Werbemittel, Baustellenwerbung und vieles mehr über uns beziehen können. Im Grunde geht es uns um eines: Unser Kunde soll sich auf sein Hauptgeschäft so gut wie möglich konzentrieren können. Wir unterstützen ihn beim Rest. □



Sortiert nach Baustelle und Zeitraum stehen alle Leistungserklärungen online auf Abruf zur Verfügung.

Schluss mit Suchen

Die Baustellendokumentation über www.baywa-baustoffe.de spart Zeit und sichert einen schnelleren Projektabschluss.

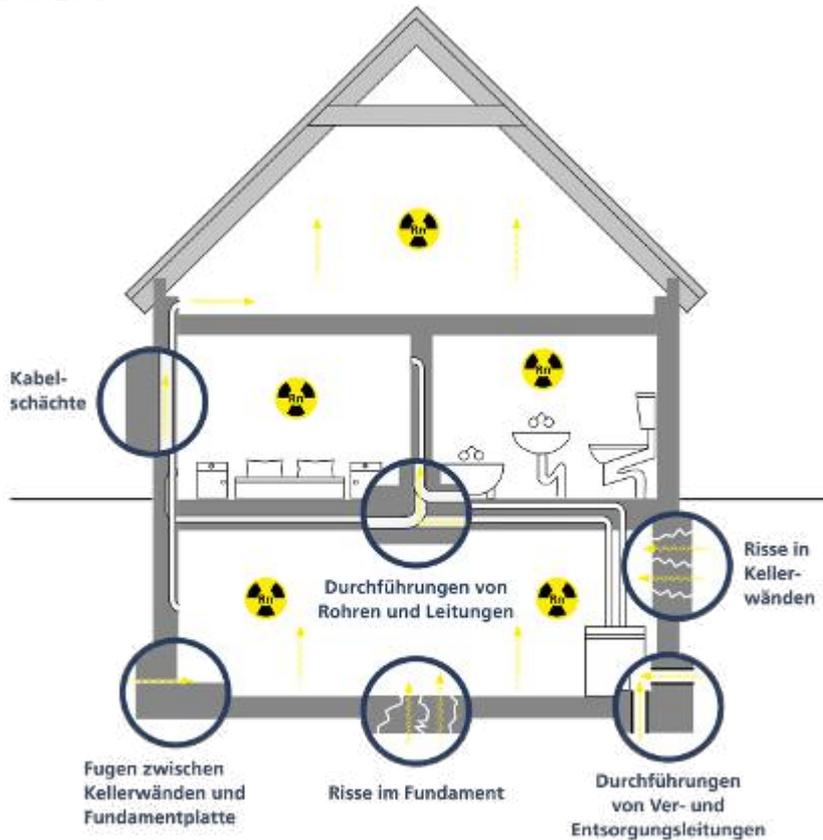
Hallo, Josef, könntest du mir mal schnell alle Leistungsbeschreibungen für die Baustelle Kindergarten durchfaxen?“ Solche oder ähnliche Anfragen, die bei den BayWa-Mitarbeitern in den Märkten vor Ort eingehen, haben bisher oft ein langes Suchen ausgelöst – Unterlagen mussten zusammengestellt, Lieferanten kontaktiert werden. „Im Ergebnis kann das dazu führen, dass sich die Übergabe des Kindergartens wegen ein paar Dokumenten um ein paar Tage oder sogar Wochen verzögert“, erläutert Andreas Alber, Digital Business Manager bei BayWa Baustoffe. Die Folge: Die Abschlussrechnung wird mit Verzögerung bezahlt. Gut für den Auftraggeber, aber schlecht für das Bauunternehmen und für die BayWa.

Damit ist seit einiger Zeit Schluss. Denn jetzt lautet die Antwort auf die Eingangsfrage: „Kein Problem, auf

www.baywa-baustoffe.de kannst du dir die aktuellen Leistungserklärungen zum Objekt Kindergarten ganz einfach selbst herunterladen.“ Dazu muss sich der Handwerker zunächst als Geschäftskunde registrieren. Innerhalb von 24 Stunden werden sein Bestandskonto und seine Daten verknüpft. „Unter ‚Mein Konto & Belege Baustellendokumentation‘ kann er dann die Dokumente zu jedem Objekt für den gewünschten Zeitraum gebündelt herunterladen“, erklärt Andreas Alber den Vorteil dieses Services. Danach kann er sie ausdrucken und dem Kunden übergeben oder noch einfacher gleich digital verschicken. „Bei Handwerkern, die bereits als Geschäftskunden registriert sind, dauert das ganze Prozedere nicht länger als eine Minute“, sagt Andreas Alber. „Das spart enorm Zeit, die auf der Baustelle oder in die Familie viel besser investiert ist.“

SO FUNKTIONIERT'S

1. www.baywa-baustoffe.de aufrufen
2. Als Geschäftskunde registrieren
3. Bestätigung abwarten
4. „Mein Konto & Belege Baustellendokumentation“ öffnen
5. Objekt und Zeitraum auswählen
6. Archiv herunterladen



Garantiert radon-, gas- und wasserdichte Durchführungen für Hausanschlüsse bieten Schutz für Bewohner und Gebäude.

Sicherer Schutz vor Radongas

Dichtungssysteme von Hauff-Technik schützen Gebäude vor dem Eintritt des radioaktiven Edelgases Radon, das in unterschiedlichen Konzentrationen vor allem im Erdreich auftritt.

In §124 des Strahlenschutzgesetzes ist ein Radon-Referenzwert von 300 Bq/m^3 an Arbeitsplätzen und in Aufenthaltsräumen definiert. Damit steht die gesamte Bauindustrie vor neuen Herausforderungen. Um diesen Referenzwert nicht zu überschreiten, sollte ein besonderes Augenmerk auf eine funktionale Abdichtung gelegt werden.

Abdichtung unerlässlich

Oftmals wird vor allem bei Gebäuden ohne Keller an der Abdichtung gespart, da das Risiko für einen möglichen Wassereintritt sehr gering ist. Das Risiko von Radongaseintritt besteht jedoch trotzdem. Daher sind geeignete Durchführungen für die Ver- und Entsorgungsleitungen, die ins Ge-

bäude geführt werden, sowie eine geeignete Abdichtungsbahn unerlässlich. Denn Radon stellt nach dem Rauchen das zweitgrößte Risiko für Lungenkrebs dar.

Erdberührende Räume wie Keller oder aber auch erdgeschossige Wohnräume bei Gebäuden ohne Keller sind dadurch besonders gefährdet. Hier kann Radon durch kleinste Risse eintreten. Auch Gebäudedurchführungen stellen ein Risiko dar, wenn diese nicht fachgerecht eingebaut oder abgedichtet werden.

Bauherrenpakete bieten Schutz

Mit den Hauff-Technik Bauherrenpaketen für Gebäude mit und ohne Keller sind Ihre Versorgungsleitungen sicher abgedichtet und verhindern Radoneintritte.

Denn die Fußbodeneinführung MSH Basic FUBO und die MSH PolySafe-Wand sind radondicht. Für nicht unterkellerte Gebäude empfehlen wir zusätzlich den Anschlussstrichter AT 110 zur Abdichtung Ihrer Abwasserleitungen.



Weitere Informationen zu den Lösungen von Hauff-Technik erhalten Sie unter:
www.hauff-technik.de

hauff-technik



Einmal an der Wand, verbleiben die Putze dort meistens über die gesamte Lebensdauer des Gebäudes und leisten einen bedeutenden Beitrag zu einem wohngesunden Raumklima.

Klima-Kalkputze: Klimaregulierend und individuell gestaltbar

Baunit bietet Kalkputze und viele weitere wohngesunde Produkte an, die sich maschinell und damit besonders rationell, zeit- und kostensparend verarbeiten lassen.

Dichtes Bauen erfordert emissionsfreie Baustoffe. Durch die Anforderungen zur Energieeinsparung wird die Gebäudehülle immer luftdichter ausgeführt. Der Austausch mit der Außenluft (die Luftwechselrate) ist heute oft bis zu zehnfach geringer als bei alten Gebäuden. Mögliche Konsequenzen: Unwohlsein, Reizung der Atemwege und Schleimhäute sowie eine Zunahme von Allergien. Der beste Weg, gesund zu wohnen, ist, Schadstoffe erst gar nicht ins Gebäude zu bringen. Putz ist ein Baustoff, der wesentlich zu einem guten Raumklima beitragen kann.

NEU: Baunit KlimaFinish – der Glatte und Bunte

Baunit KlimaFinish ist eine pastöse, naturweiße Kalkspachtelmasse für den Innenbereich zur Herstellung hochwertiger, glatter Oberflächen auf einer Vielzahl von Untergründen. Sie eignet sich optimal für die händische sowie für

die maschinelle Verarbeitung. Baunit KlimaFinish ist auch in rund 150 pastelligen Baunit Life-Farbtönen erhältlich.

Baunit KlimaDekor – der Vielfältige und Bunte

Der verarbeitungsfertige Dünn-schichtdeckputz für Innenflächen bietet die Vorteile eines mineralischen Oberputzes in einer pastösen Lieferform. Mit dem diffusionsoffenen Oberputz ist eine Optimierung des Wohnraumklimas gegeben. Der Putz ist in drei Körnungen und in Weiß sowie in rund 150 pastelligen Baunit Life-Farbtönen erhältlich.

Baunit KlimaLeicht – höhere Ergiebigkeit

Baunit KlimaLeicht ist ein besonders ergiebiger, vollmineralischer Maschinenputz für die Anwendung im Innenbereich. Er lässt sich einfach und maschinell schnell verarbeiten. Mit der Korn-

größe von 1 mm sorgt das Produkt für eine feine gefilzte Oberfläche.

Baunit KlimaSpeed – gut filzbar

Ein Kalkputz der modernen Generation in der Kalkputzverarbeitung, auch unter Zeitdruck. KlimaSpeed verhält sich dank der klimaregulierenden Eigenschaften wie ein großer Feuchtigkeitspuffer und sorgt stets für ein ausgeglichenes Raumklima.



Neben den beschriebenen Putzen wurden weitere über 60 Baunit-Produkte am eco-Institut in Köln erfolgreich geprüft. Informationen unter:

www.baunit.com



baunit.com



Das elektrische Klapp-Schwing-Fenster ist das Top-Alleskönner-Fenster, denn während die Klappfunktion komfortabel elektrisch steuerbar ist, kann die Schwingfunktion des Fensters jederzeit manuell bedient werden.

Ein wahrer Alleskönner

Velux erweitert sein elektrisches Integra®-Sortiment mit einem Klapp-Schwing-Fenster. Die neue Komfortlösung erleichtert die Dachfensterplanung.

Erstes elektrisches Velux-Klapp-Schwing-Fenster mit 45-Grad-Öffnungswinkel. Bei der Fensterplanung galt es für Planer und Handwerker bisher immer sorgfältig abzuwägen, welches Velux-Dachfenster für die jeweilige Raumsituation optimal geeignet ist. Das ist nicht mehr nötig, da das VELUX INTEGRA® Elektrofenster GPU erstmals alle drei Funktionen in einem Klapp-Schwing-Fenster vereint.

Das neue Mitglied der Integra®-Familie hat mit 45 Grad den besonders großen, attraktiven Öffnungswinkel von Klapp-Schwing-Fenstern, so dass Bauherren einen balkonähnlichen Ausblick genießen können. Das Öffnen des Fensters über die vollen 45 Grad ist in jeder Positionierung und Raumsituation durch die elektrische Steuerung möglich und sogar besonders komfortabel. Dank eines Regensensors schließt sich

das Dachfenster bei einsetzendem Regen automatisch. Ein Einklemmschutz, durch den Hindernisse während des Schließens erkannt werden, sorgt für zusätzliche Sicherheit. Darüber hinaus verfügt das Fenster über eine Schwingfunktion und kann jederzeit etwa zum schnellen Lüften und leichten Putzen der Außenscheibe manuell bedient werden.

Mit den Ausführungen in den acht gängigsten Größen mit den Längen 118 cm und 140 cm sowie vier verschiedenen Breiten von 66 cm bis 114 cm kann Bauherren jetzt mehr Planungsvielfalt bei Komfortlösungen geboten werden. Es ist mit Zwei- oder Dreifachverglasung in der Kunststoffausführung erhältlich. Der Einbau ist dem Handwerker vertraut, da er, abgesehen vom Stromanschluss, so wie der eines manuellen Klapp-Schwing-Fensters verläuft, da auch die elektrische

Bedienung über einen vorprogrammierten Funk-Wandschalter erfolgt. Inklusiv des nicht sichtbaren Motors und der starken seitlichen Ketten zum zuverlässigen Öffnen und Schließen ist alles ab Werk vorinstalliert.

Als Zubehör bietet Velux zudem einen Rollladen, der auf dem Flügel montiert wird. In Kombination mit den besonders starken Gasdruckfedern des Fensters bleibt dadurch das elektrische Öffnen des Fensters auch bei geschlossenem Rollladen möglich.



Weitere Informationen zu den Produkten von Velux erhalten Sie unter:

www.velux.de

VELUX®



Der Mittelteil der neuen Crearoll PP besteht aus belastbarem und langlebigem Polypropylen (PP).



Der Mittelteil der bewährten Crearoll Alu ist aus Vollaluminium gefertigt.

Mit dem Firstfix-System wird der Firstziegel ohne Werkzeugeinsatz ganz einfach und schnell montiert.

Intelligent den First gesichert

Weil es oben auf dem Dach manchmal stürmisch zugeht, bietet das Sortiment von Creaton verschiedene hochwertige Möglichkeiten der sicheren und stabilen Firstausbildung.

Der First verdient stets die besondere Beachtung des Dachhandwerkers. Ist er nicht korrekt ausgebildet, ist die Dachentlüftung nicht gewährleistet. Um eventuell auftretende Feuchtigkeit und sommerliche Hitze abzutransportieren, nutzt die Dachkonstruktion den Kamineffekt: Luft, die an der Traufseite in das Dach einströmt, muss oben am First wieder entweichen. Bei einer unzureichenden Luftzirkulation ist die Gefahr von Feuchteschäden in der Unterdachkonstruktion erheblich erhöht. Das kann zur Schimmelbildung führen. Eine ordnungsgemäße Hinterlüftung ist somit eine bauphysikalische Notwendigkeit. Um sie dauerhaft zu gewährleisten, bietet Creaton verschiedene Lösungen.

Keramik bis zum First

Ein vollkeramischer Firstabschluss ist die perfekte Lösung für eine hochwertige Creaton-Tondacheindeckung. Der Firstan-

schluss-Lüfterziegel garantiert durch seine spezielle Bauart einen der DIN-Norm entsprechenden Lüftungsquerschnitt. Mithilfe des Firstfix-Systems kann die Firstabdeckung mit geringem Aufwand montiert werden und garantiert so höchste Stabilität und Haltbarkeit und eine lange und wartungsfreie Lebensdauer.

Neues Produkt Crearoll PP

Wo keine vollkeramischen Lösungen gefragt sind, kann der obere Dachabschluss mit einer First- und Gratrolle sicher und wirtschaftlich ausgeführt werden – egal ob Tondachziegel oder Betondachsteine. Das Creaton-Sortiment bietet mit zwei Produkten die passende Lösung: Crearoll Alu und die neue Crearoll PP. Von ihrer bewährten Schwester unterscheidet sie sich nur in wenigen Details. So besteht ihr Mittelteil nicht aus Vollaluminium mit Gewebe, sondern aus belastbarem und langlebigem

Polypropylen (PP). Die Lüftungseigenschaften beider Produkte weichen geringfügig voneinander ab. Der Lüftungsquerschnitt der Crearoll PP mit 220 mm in der Breite ist etwas geringer, in der Breite 300 mm jedoch etwas höher als in der Aluvariante. Die Crearoll PP ist in den vier Farben Rot, Grau, Braun und Schwarz erhältlich, die Crearoll Alu in Naturrot und Anthrazit. Bei der Crearoll PP sorgt ein zusätzlich aufgebrachtes Nagelband für die einfache Ausrichtung auf der Firstplatte. Durch die hochwertige Verklebung kommt sie ohne weitere Naht aus.



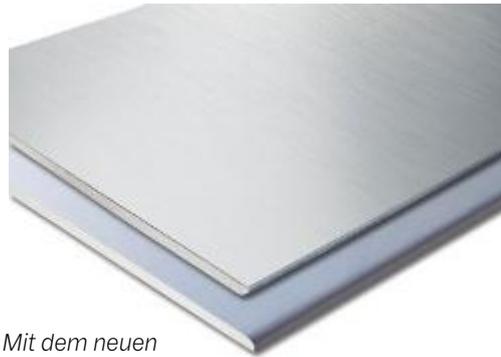
Weitere Informationen zu den Produkten von Creaton unter:

www.creaton.de

CREATON 

Schlanke Brandwand in neuen Höhen

Mit dem neuen Brandwandsystem W131.de in EI 90-M-Qualität ist es erstmals möglich, eine schlanke Brandwand mit nur 2 x 12,5 mm Beplankung je Seite zu bauen.



Die neue Platte Knauf Diamant Steel überzeugt mit bestem Brandschutz und hoher Belastbarkeit.

Mit dem neuen Brandwandsystem W131.de in EI 90-M-Qualität sind Wandhöhen bis neun Meter möglich.

Die neue Knauf Diamant Steel mit Blechkaschierung macht schlanke Brandschutzwände möglich – geprüft bis 9 Meter Wandhöhe und mit gleitendem Deckenanschluss. Knauf Brandwände sind feuerbeständige Wände, die unter Brandeinwirkung ihre Standsicherheit bewahren und als Raumabschluss wirksam bleiben, da sie gegenüber herabfallenden Bauteilen besonders widerstandsfähig sind. Die Stoßbeanspruchung von 3.000 Nm nach Feuereinwirkung wurde nachgewiesen. Mit dieser neuen Konstruktion kann Knauf geprüfte Wandhöhen bis zu 9 Meter bestätigen.

Die innovative Platte Diamant Steel GKFI 12,5 + 0,4 ist eine mit 0,4 mm Stahlblech kaschierte Diamantplatte. Entwickelt für die Brandwand, erhöht sie die Wirtschaftlichkeit und schafft deutliche Montagevorteile. Der Arbeits-

gang der losen Blechmontage entfällt, Konstruktion und Materialeinkauf vereinfachen sich. Da die Überlappung der Bleche nicht erforderlich ist, entsteht eine besonders ebene Oberfläche.

Mit dem neuen System ist es erstmals möglich, eine Brandwand in EI 90-M-Qualität mit nur 100 mm Wandstärke zu bauen. Der schlanke Aufbau sichert die größtmögliche Nettonutzfläche im Gebäude. Ergänzt wird das System durch einen real geprüften gleitenden Deckenanschluss bis maximal 40 mm Deckendurchbiegung. Mit dem neuen gleitenden Wandsteckwinkel von Knauf lassen sich so Deckenanschlüsse in Brandwandsystemen schnell und sicher in hoher optischer sowie brandschutztechnischer Qualität herstellen.

Neben ihren Brandschutzeigenschaften ermöglicht die neue Platte robuste und belastbare Konstruk-

tionen. Damit eignet sich Diamant Steel auch für Metallständerwände mit erhöhten Konsollasten. In Verbindung mit dem Hohlraumdübel Knauf Hartmut oder der Universalschraube lassen sich an diesen Konstruktionen auch schwere Objekte sicher und einfach befestigen.



Gut zu wissen:

Knauf Trockenbau Unlimited – hochwertige Systeme, die überzeugen: Unter dem neuen Label Trockenbau Unlimited hat Knauf sein Know-how zum leistungsfähigen Trockenbau gebündelt. Herzstück ist die Wissensplattform www.trockenbau-unlimited.de



Zeitaufwendige Spachtelarbeiten gehen mit den neuen Kompositprofilen von Protektor deutlich schneller von der Hand.

Klare Kante zeigen

Protektor hat eine Innovation entwickelt, welche die Spachtelarbeiten revolutioniert. Mit den neuen Kompositprofilen geht es dreimal schneller.

Höchste Zeit für eine Innovation:

Spachtelarbeiten nach dem Stellen der Trockenbauwand erfordern genaues Arbeiten, sind zeitaufwendig und werden dennoch nicht gewürdigt. Eine neue Lösung von Protektor sorgt dafür, dass sich das ändert. Mit dem Protektor-Komposit-Programm geht das Setzen der Spachtelprofile künftig mindestens genauso leicht von der Hand wie das Stellen einer Trockenbauwand. Die verschiedenen Kompositprofile lassen sich mit den zugehörigen Spezialwerkzeugen nämlich bis zu dreimal schneller verarbeiten als die Stab- oder Rollenware. Die Profile mit integriertem wasserak-

tivierbarem Kleber sind in 30 bis 60 Sekunden verarbeitungsfertig und können ohne Spachtel- und Ausgleichsarbeiten einfach und schnell gesetzt werden.

Wenn zusätzlich Untergrundunebenheiten ausgeglichen werden sollen, sind Kompositprofile mit oder ohne Papierdeckschicht die erste Wahl. Ein spezieller Materialaufleger bereitet die Profile mit Spachtelmasse vor und sorgt für ein schnelles und rationelles Arbeiten in Serie. Wofür Sie sich auch entscheiden, mit bis zu 80 Prozent Zeitersparnis sind Sie mit Ihren Spachtelarbeiten nun garantiert schneller fertig und haben Zeit für neue Projekte.



Für ein Video zur Anwendung der Kompositprofile einfach QR-Code scannen:



Mehr Infos finden Sie online unter:

www.protektor.com



PROFILE FÜR
MODERNES
BAUEN



Weg mit dem Feinstaub dank luftreinigendem Glas: BAYERWALD® lässt Fenster zum „Staubsauger“ werden.

Saubere Luft dank „Active Coating“

Durch eine innovative Glasbeschichtung seiner Fenster reduziert BAYERWALD® die Feinstaubbelastung in Innenräumen um bis zu 60 Prozent.

Kaum etwas wird so heftig diskutiert wie das Thema Feinstaub. Die Zahl von Allergikern und Asthmatikern erhöht sich jährlich. Ultrafeinstäube stehen im Verdacht, Krankheiten wie Herz- und Kreislauferkrankungen, Diabetes, Parkinson oder sogar Krebs auszulösen. Eine Neuentwicklung von BAYERWALD® in Zusammenarbeit mit der Firma Mursall GmbH reduziert die Feinstaubbelastung im Haus deutlich.

BAYERWALD® macht sich bei dieser Innovation einen chemischen Verbindungsprozess zwischen Glas und auftragender Flüssigkeit zunutze: Auf die Oberfläche des Fensterglases wird eine Beschichtung aufgesprüht, die sich nach einem 24-stündigen Aushärtprozess untrennbar mit dem Glas verbindet und gänzlich unsichtbar ist. Durch einen photochemischen Prozess werden Staubteilchen quasi magnetisch

vom Fenster angezogen, an der Scheibenoberfläche gebunden, um irgendwann auf den Boden zu fallen, wo sie einfach weggesaugt oder -gewischt werden können. Alles, was es braucht, um diesen Prozess anzustoßen, ist Tages- oder Kunstlicht von mehr als 1.000 Lux; weitere Energie ist nicht nötig. Die Beschichtung hält für immer und wird auch durch Putzen etc. nicht beeinträchtigt. Prüfungen namhafter Institute (u. a. TROPOS) haben die Wirksamkeit dieses Verfahrens bestätigt.

Jürgen Hartrampf, Geschäftsführer bei BAYERWALD®, beschreibt es so: „Wir sind dafür bekannt, dass wir das Plus am Fenster verkaufen. ‚Active Coating‘ ist ein weiterer Baustein unserer Innovationsführerschaft, um unseren Kunden ganz besondere Mehrwerte zu bieten.“ Da BAYERWALD® über eine eigene ISO-Fertigung verfügt, in der

das Glas mit nanoenergy behandelt werden kann, war das Unternehmen prädestiniert, diesen neuen Herstellungsprozess zu implementieren, exklusiv am Markt anzubieten und seinem Premium-Gedanken damit Rechnung zu tragen. Für den Endkunden bedeutet das einen Mehrwert an Lebens- und Wohlfühlqualität. Allergiker und Asthmatiker können aufatmen, Lüften im Sommer wird nicht mehr zum Problem, denn auch Pollen können mittels der neuen Fenster aus der Luft ausgefiltert werden.



Weitere Informationen zu den Produkten von BAYERWALD® erhalten Sie unter:

www.bayerwald.com

BAYERWALD®
FENSTER UND TÜREN

Die Hörmann Industrie-Sectionaltore SPU 67 Thermo eignen sich besonders für den Einsatz in der Kühl- und Lebensmittellogistik. Aber auch sonstige Gewerbeobjekte lassen sich mit den Toren energieeffizient abschließen.



Der optionale Zargenanschluss ThermoFrame trennt die Zarge und das Mauerwerk thermisch, so dass die bereits sehr gute Wärmedämmung des SPU 67 Thermo um weitere 21 Prozent gesteigert werden kann.

Bestens gedämmtes Sectionaltor

Mit dem Industrie-Sectionaltor SPU 67 Thermo bietet Hörmann ein Tor für die Außenfassade an, das die Temperaturverluste im geschlossenen Zustand minimiert.

Energieeffizienz wird aus ökonomischen und ökologischen Gründen immer bedeutsamer. Nicht nur für Fassaden, auch für Torlösungen fordern Bauherren daher eine bessere Wärmedämmung. Dieser Anforderung entsprechend bietet Hörmann das Industrie-Sectionaltor SPU 67 Thermo an; es verfügt über PU-ausgeschäumte Stahllamellen mit einer Bautiefe von 67 mm und besitzt eine bis zu 84 Prozent bessere Wärmedämmung als Tore mit 42 mm starken Lamellen.

Dadurch sowie durch die serienmäßige thermische Trennung der Lamellen wird eine sehr gute Wärmedämmung erzielt. So erreicht beispielsweise bei einer Torgröße von 5.000 x 5.000 mm und optionalem ThermoFrame – ein Kunststoffprofil, das die Zarge und das Mauerwerk thermisch trennt – das SPU 67 Thermo-Tor einen U-Wert von bis zu 0,51 W/(m²K). Zusätzlich minimiert die thermische

Trennung der Außen- und Innenseite der Stahllamellen die Bildung von Kondenswasser an der Torinnenseite.

Die meiste Energie geht beim Öffnen der Tore verloren. Deshalb kann das SPU 67 Thermo für den Personendurchgang mit einer Schlupftür ohne Stolperschwelle ausgestattet werden. Die je nach Torgröße nur bis zu 10 mm hohe Edelstahlschwelle reduziert das Stolperrisiko und erleichtert das Überfahren mit Rädern. Diese extraflache Ausführung gibt es laut Herstellerangaben nur bei Hörmann. Die serienmäßige Standard-Durchgangsbreite von 905 mm erfüllt unter Berücksichtigung weiterer Voraussetzungen die Anforderungen an Barrierefreiheit und einen Fluchtweg. So müssen Planer keine zusätzliche Öffnung am Bau für einen Fluchtweg planen. Die Schlupftür verfügt ebenfalls über eine thermisch getrennte Konstruktion.

Das SPU 67 Thermo ist zu den Hörmann SPU-Toren mit 42 mm Bautiefe ansichtsgleich. So können auch je nach Anforderung – beispielsweise in Logistikhallen mit Kühl- und Lagerbereichen – die zwei verschiedenen Tortypen für eine harmonische Toransicht eingesetzt werden. Neben den PU-ausgeschäumten Stahllamellentoren bietet Hörmann weitere Ausführungen mit einer Bautiefe von 67 mm und dementsprechend sehr guten Wärmedämmeigenschaften an.



Weitere Informationen zu den Produkten von Hörmann erhalten Sie unter:

www.hoermann.de

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe



Sportfix®Clean-Rinnen bieten zusätzlich zur sicheren Entwässerung auch die Filterung des Abwassers und das dauerhafte Zurückhalten von Kunststoffpartikeln und Schadstoffen.



Sportfix®Clean gegen Plastikverschmutzung in Gewässern

Hauraton hat eine verantwortungsvolle Umwelttechnologie entwickelt, die durch eine effektive Regenwasserbehandlung Mikroplastik von Kunstrasen zurückhält.

Sportplätze werden weltweit zunehmend mit Kunstrasenbelägen ausgestattet. Durch die Nutzung und beim Entwässern spülen Niederschläge und Oberflächenwasser allerdings Mikroplastik aus. Der badische Entwässerungsspezialist Hauraton bietet für das Filtern und Zurückhalten dieser Mikroplastikpartikel eine sichere und absolut wirkungsvolle Lösung: Im Entwässerungssystem und Rinnenfilter Sportfix®Clean mit dem Filtersubstrat Carbotec 60 werden Partikel mit kleinsten Korngrößen von bis zu 0,45 µm (0,00045 mm) zuverlässig herausgefiltert.

Beim Bespielen von Kunstrasenflächen lösen sich durch den mechanischen Abrieb aufgrund hoher Trittbelastungen – etwa beim Fußball oder Rugby – winzige Par-

tikel, oder Grashalme brechen ab. Die Austragsmengen betragen bei modernen Plätzen pro Jahr 250 bis 300 kg. Um zu verhindern, dass die Teilchen mit dem anfallenden Niederschlagswasser oder mit Reinigungsabwässern in den natürlichen Wasserkreislauf und damit letztlich in die Nahrungskette gelangen, muss gesammeltes Oberflächenwasser vor der Weiterleitung gefiltert werden.

Oberflächenfiltration hält kleinste Partikel zurück

Eine einfache, aber außerordentlich wirkungsvolle Lösung bieten die Sportfix®Clean-Rinnen. Nicht nur vom Spielfeld abfließendes und mit Mikroplastik belastetes Oberflächenwasser, sondern auch größere, während des Spielbetriebs zum Feldrand transpor-

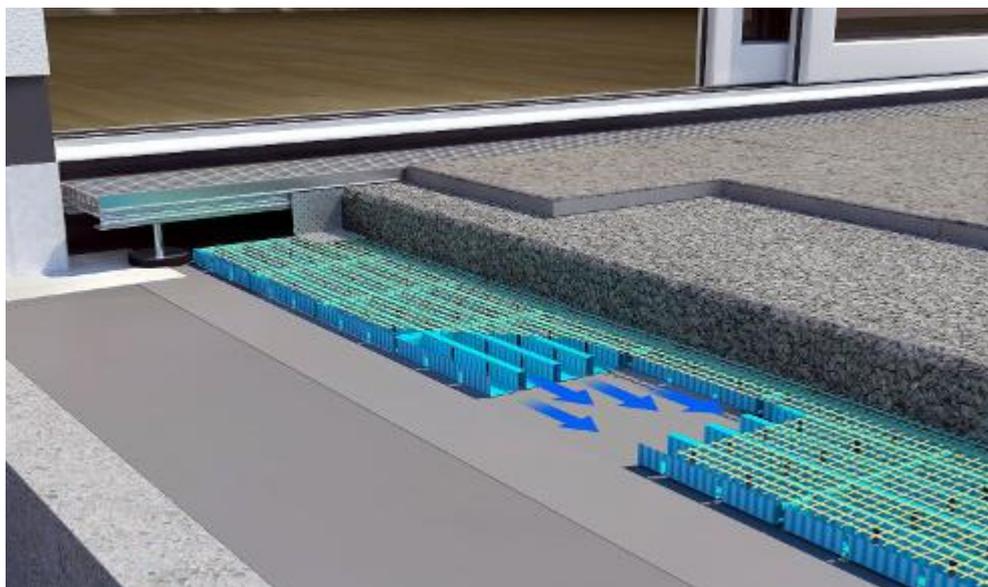
tierte Mikroplastikteile werden entlang des Platzes sicher erfasst. Im Rinnenstrang wird das Wasser gesammelt, abgeleitet und dabei durch den Rinnenfilter geführt und gefiltert. Dieser Rinnenfilter funktioniert nach dem Prinzip der Oberflächenfiltration und arbeitet gleich zweifach effektiv: Die Filteroberfläche hält nicht nur Kunststoffteilchen zurück, sondern auch Schadstoffe wie Schwermetalle oder Kohlenwasserstoffe.



Weitere Informationen zu den Produkten von Hauraton:

www.hauraton.com

hauraton
DAMIT ES RICHTIG LÄUFT



Die Drainagesysteme von Gutjahr sorgen dafür, dass über die Fugen eindringendes Wasser schnell und zuverlässig abfließen kann.

Doppelt hält länger

Beläge im Außenbereich brauchen zusätzliche Entwässerung. Mit Drainagesystemen für den GaLaBau bietet Gutjahr dafür effektive Lösungen.

Beläge aus Keramik, Beton- und Naturwerkstein sind für Balkone und Terrassen beliebt – aber nicht wasserdicht. Genau das glauben jedoch zwei Drittel der Deutschen, wie eine repräsentative Befragung im Auftrag von Gutjahr Systemtechnik zeigt. „Die Befragten unterschätzen, dass Regenwasser durch die Fugen eindringt und Schäden anrichten kann“, erklärt Gutjahr-Geschäftsführer Ralph Johann. Da hilft nur schnelle Entwässerung – und die richtige Beratung durch Fachhandwerker.

Beläge im Außenbereich werden oft ungebunden im Kies- oder Splittbett oder auf Drainagemörtel verlegt – ohne zusätzliche Entwässerung. Das Problem: Drainmörtel, Kies und Splitt sind nicht kapillarbrechend. Das bedeutet, dass Stauwasser, das sich auf Betonplatten, Abdichtungen oder bindigen Untergründen sammelt, über die Bettungsschicht nach oben gelangen kann. Die Folge:

unebene Beläge, Verunkrautungen, Feuchtflecken und Ausblühungen.

Effektive Lösungen von Gutjahr

Industrielle Drainagesysteme wie AquaDrain EK oder AquaDrain T+ von Gutjahr können solche Schäden nachweislich verhindern. Die Systeme des Spezialanbieters stellen den Belag zu 100 Prozent auf. Dadurch steht die Bettungsschicht selbst bei starkem Regen nicht im Wasser. Die Systeme werden unter dem Belag verarbeitet. Wasser, das über die Fugen eindringt, fließt durch das unterseitige Kanalsystem ab – bis zu 150-mal schneller als bei Kies, Splitt oder Drainmörtel allein. „Das vermeidet Belagsunebenheiten, Unkraut in den Fugen oder hässliche Kalkausblühungen schon im Vorfeld“, betont Ralph Johann.

Neben Flächendrainagen hat der Entwässerungsspezialist auch weitere spezielle Lösungen im Programm. Dazu gehört das erste

kapillarpassive Drain-Stelzlager-System auf dem Markt. TerraMaxx DS (Abbildung unten) ist eine Kombination aus Drainmörtel-Stelzlager und Flächendrainage und verhindert Schäden durch effektive Entwässerung.



Weitere Informationen zu den Lösungen von Gutjahr erhalten Sie unter:

www.gutjahr.com

Sicher besser.
GUTJAHR



Steinoptik: Zeitgemäße Farbtöne unterstreichen die feine Struktur der hochwertigen Keramikoberflächen.



Holzoptik: Das warme Ambiente von Naturholz verbindet sich mit den Vorzügen eines modernen Gartenbauprodukts.

Eine starke Verbindung

Die Eleganz feiner Keramik und die Präzision von Leichtbeton verbinden sich in den casafino-Keramikverbundplatten zu einer perfekten Einheit.

Mit ihren keramischen Oberflächen sind casafino-Keramikverbundplatten vielfältig im Design.

Sie bieten darüber hinaus auch diverse praktische Vorteile – unter anderem sind sie schmutzabweisend, pflegeleicht, frostbeständig, kratzunempfindlich und umweltfreundlich. Wegen dieser Eigenschaften sind die Platten prädestiniert für den Einsatz in Außenbereichen wie Garten und Terrasse. Allerdings sind sie keineswegs darauf beschränkt.

Bei casafino-Keramikverbundplatten handelt es sich um ein Keramik-Beton-Verbundsystem. Die Oberfläche besteht aus hochwertiger Keramik, die fest und untrennbar mit einem Leichtbetonkern verbunden ist. Das zeitlose Design und die Langlebigkeit

der casafino-Keramikverbundplatten stellen sicher, dass man auf viele Jahre hinaus Freude an diesem Produkt hat.

Stein-, Beton- oder Holzoptik

Die casafino-Keramikverbundplatten sind in drei Optiken mit diversen Farbvarianten erhältlich. Wer einen Flair von urwüchsigem Naturstein in seinen Garten bringen möchte, entscheidet sich für Steinoptik. Der raue Charme einer Betonoptik wird von vielen Bauherren wegen des perfekten Kontrasts zur Natürlichkeit von Gartenbepflanzungen geschätzt. Wer einen ebenso exklusiven wie natürlichen Look in der Gartengestaltung bevorzugt, wählt hingegen Keramikverbundplatten in täuschend echtem Holzdesign.

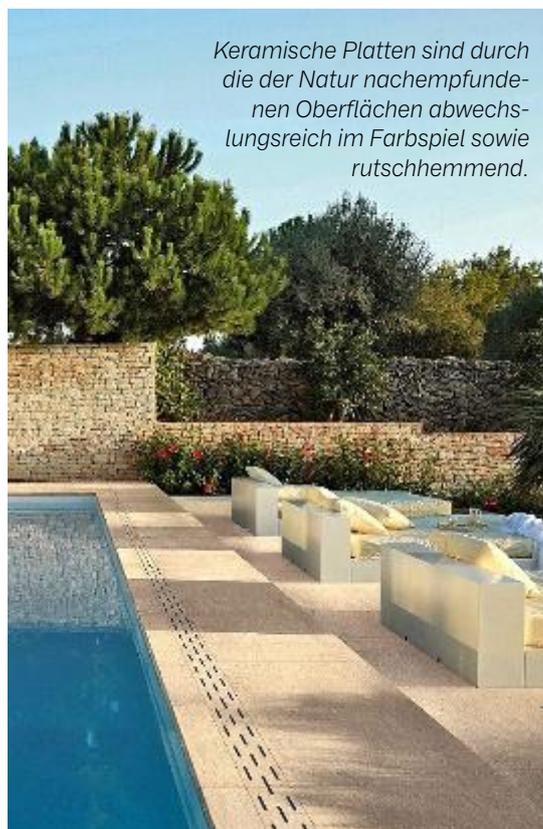
Dank ihres hohen Eigengewichts sind Keramikverbundplatten ideal für die lose Verlegung in einem ebenen Granit- oder Edelsplittbett. Aufgrund der Größe, der Gesamtplattendicke von 4,2 cm und dem Gewicht von 25 kg/Stück bzw. 80 kg/m² lassen sich die Terrassenplatten ohne Maschinenaufwand manuell einfach verlegen. Die Oberfläche von casafino-Keramikverbundplatten nimmt nahezu kein Wasser auf (≤ 0,5 %).



Mehr casafino-Produkte für Haus und Garten:

www.casafino.de

casafino ■■■■
Mein Haus. Mein Stil



Keramische Platten sind durch die der Natur nachempfundenen Oberflächen abwechslungsreich im Farbspiel sowie rutschhemmend.

CONCRETE
ceramica



Linie Fusiona: Die Oberfläche Paradiso besticht durch einen edlen Schwarzton mit grauen Flammungen.



Linie Stonewood: moderne Holzimitation für moderne Terrassen in den Farben Antracite, Moca, Titanio, Tortora und Naturale

Das Sandwich aus Keramik und Leichtbeton

Die Bodenplatten ConcreteCeramica für den Außenbereich verbinden elegante italienische Keramik mit dem präzisen deutschen Leichtbeton von Feiner Betonwerk.

Eleganter, pflegeleichter Bodenbelag für Terrasse und Garten

ConcreteCeramica ist eine Verbundplatte, die eine Fliese, wie z.B. eine Keramikplatte, und eine damit verbundene bzw. verklebte Betonplatte umfasst. Sie ist hauptsächlich für die Verwendung als Bodenplatte im Außenbereich, z. B. im Garten oder auf der Terrasse, gedacht, aber nicht darauf beschränkt. ConcreteCeramica gibt es in zwei Linien:

Die Linie Fusiona besticht durch ihr elegantes Design in natürlichen Farben. Die vier Oberflächen der Kollektion interpretieren den Stein in all seinen Formen – in einer natürlich gespalteten Ausführung mit abwechslungsreichem Farbspiel.

Die Linie Stonewood ist mit ihrer Kombination von Holz-Anmutung und Beton eine bestechende Alternative zum Holzbelag. Der Pflegeaufwand des glasierten, durchgefärbten Feinsteinzeugs ist im Vergleich zu Holz minimal.

Der Betonplattenträger aus Leichtbeton bietet durch sein ideales Eigengewicht eine hervorragende Voraussetzung für eine leichte und einfache Verlegung ohne Maschinenaufwand. Das Gewicht von 80 kg/m² lässt die ConcreteCeramica mit ihren angepressten Abstandhaltern dauerhaft liegen. Die ConcreteCeramica-Platten sind als Verbundplatte in den Maßen 40x80x4,2 cm und 60x60x4,2 cm erhältlich. Um einen einheitlichen

Übergang in den Wohnbereich gestalten zu können, wird die Keramik auf Anfrage auch in einer Stärke von 1cm angeboten.

Diese keramischen Verbundplatten gehören zu den heutigen Gartentrends und sind für eine zeitlose und pflegeleichte Verwendung entworfen und produziert.



Weitere Infos zu den Produkten von Feiner Betonwerk unter:

www.feiner-betonwerk.de





Die Dachbahn Valut Supra 285 SK ist eine Neuentwicklung der BayWa Baustoffe-Eigenmarke Valut.

Valut ProfiRoll First-/Gratrolle 310 mm



Bestens aufgestellt unterm Dach

Valut-Dachbahnen bieten eine hohe Diffusionsoffenheit und schützen so die Wärmedämmung vor Wind, Regen und Flugschnee.

Erfolg bedeutet Verantwortung: Die junge Marke Valut bietet Qualität auf Marktführerniveau zu fairen Preisen. Entsprechend hat Valut seit der Markteinführung 2016 den Sortimentsumfang auf stolze 468 Artikel erweitert. Darunter finden sich auch komplette Neuentwicklungen wie die Dachbahn Valut Supra 285 SK, die qualitativ am Markt ihresgleichen sucht. Aber auch Dampfbremsen, Klimamembranen, Klebtechnik, Fassadenbahnen, Schneefänge, First- und Gratrollen sowie diverses Zubehör sind Teil des umfangreichen Valut-Angebots.

Ordnung schafft Durchblick

Bei einer solch großen Auswahl an Produkten kann selbst auf dem Dach schon einmal die Übersicht verloren gehen. Damit das nicht passiert, hat Valut kräftig aufgeräumt und das Sortiment in fünf klar unterscheidbare Sortimentsbereiche eingeteilt, die sich auch in ihrem Aussehen deutlich unterscheiden:

- Dachbahnen,
- Dachzubehör,
- Fassade,
- Schneefang,
- Air-Connect-System für luftdichtes Bauen.

Mit diesen Bereichen findet der Kunde alles, was er braucht, wohlgeordnet unter dem großen Markendach von Valut.

Saubere Struktur für sauberes Arbeiten

Mit der neuen Sortimentsstruktur stellt sich die Marke Valut für die Zukunft neu auf und nimmt zugleich ihre Verantwortung gegenüber der steigenden Zahl von vertrauensvollen Kunden wahr. Transparenz gegenüber dem Kunden wird als selbstverständlicher Service betrachtet und hat höchste Priorität. Die Tatsache, dass mittlerweile weit über 50 Prozent der Zimmereien in Bayern Valut verwenden, ist ein ermutigendes Zeichen dafür, dass sich die Marke auf dem richtigen Weg befindet und diesen konsequent weitergeht.

Zu einem funktionierenden Energiespardach gehören auch hochgradig diffusionsoffene Unterspann- und Unterdeckbahnen. Valut-Dachbahnen bieten hohe Diffusionsoffenheit und schützen so die Wärmedämmung vor Wind, Regen und Flugschnee. Alle Valut-Dachbahnen aus UV-stabilisierten Spezialvliesen erfüllen die Anforderungen nach CE EN13859-1 und neuesten ZVDH-Richtlinien. Das Sortiment wird durch hochwertige Zusatzprodukte wie First- und Gratrollen und Nageldichtbänder abgerundet. Die Valut First- und Gratrolle stellt zudem eine dauerhafte Be- und Entlüftung des First- und Gratbereiches sicher.



Mehr Informationen zu den Produkten von Valut unter:
www.valut.de





Formel-Pro MultiFix ist in vier verschiedenen Varianten für unterschiedliche Anwendungen erhältlich.

Universelle Lösung

Der neue Formel-Pro MultiFix ist ein hochwertiger Kleb- und Dichtstoff auf Basis von Hybrid-Polymer für ein universelles Anwendungsspektrum.

Hochwertiger, neutraler, ein-komponentiger und dauerelastischer Kleb- und Dichtstoff.

Formel-Pro MultiFix ist für den Innen- und Außenbereich geeignet. Einsatzgebiete sind zum Beispiel Abdichtungs- und Klebeanwendungen in der Bauindustrie und im Waggon-, Container-, Schiff-, Karosserie-, Fahrzeug-, Caravan- und Apparatebau sowie Abdichtungen im Klima- und Lüftungsbau und im Sanitärbereich. Auch für das Abdichten von Schweißnähten und Bodenfugen kann MultiFix zum Einsatz kommen.

Den neuen Kleb- und Dichtstoff Formel-Pro MultiFix gibt es in vier verschiedenen Varianten.

MultiFix weiß und grau

MultiFix in den Farben Weiß und Grau positioniert sich zwischen den beiden sich eigentlich physikalisch gegenüberstehenden Anwendungen Kleben und Dichten. Beide Anwendungen können ideal ausgeführt werden. Ein Wechsel der Kartusche beim universellen Arbeiten ist dadurch nicht länger erforderlich.

MultiFix glasklar

MultiFix glasklar hat nahezu identische Eigenschaften und ist das Produkt der Wahl beim Einsatz in sanitären Bereichen wie beispielsweise dem Abdichten einer Dusche. „Glasklar“ ist hierbei wörtlich zu nehmen, denn im Zwi-

schensraum zweier Glasscheiben hindert MultiFix den Blick nicht.

MultiFix extra stark

Sollte es einmal schwerer werden, sorgt Formel-Pro MultiFix extra stark in der Farbe Weiß für sicheren Halt in fast jeder Lage.



Weitere Informationen unter:

www.formel-pro.de

Formel-Pro
So bauen Profis.



Handwerker aus allen Gewerken zeigen bei den „Baugefühlhelden“, was sie draufhaben.

Helden des Handwerks

Die Kampagne „Baugefühlhelden“ begeistert für das Bauhandwerk und seine Traditionen und Innovationen.

In Deutschland herrscht 2019 beinahe Vollbeschäftigung. Das macht den Fachkräftemangel immer deutlicher, gerade und vor allem im Handwerk. Dieses Thema geht damit alle etwas an, auch BayWa Baustoffe als Partner der Profi-Handwerker! Deshalb möchte BayWa Baustoffe mit der Kampagne „Baugefühlhelden“ verstärkt für das Handwerk und seine Traditionen und Innovationen begeistern. Das Unternehmen zeigt in Videos und auf Fotos, wa-

rum Bauprofis tagtäglich im Job Übermenschliches leisten – und was die Arbeit im Handwerk so unvergleichlich macht. „Mit den ‚Baugefühlhelden‘ haben wir die erste Kampagne gestartet, die nicht für unser Unternehmen, für die BayWa, ist, sondern für unsere Kunden. Ziel ist es, junge potentielle Fachkräfte für Handwerksberufe in der Baubranche zu begeistern und darauf aufmerksam zu machen, welche komplexe An-

forderungen Handwerker bewältigen. Indem wir für das Bauhandwerk trommeln, unterstützen wir unsere Kunden bei Problemen wie der Rekrutierung von Fachkräftenachwuchs. Außerdem möchten wir unseren Kunden damit unsere Wertschätzung und Dankbarkeit ausdrücken, weil sie auf dem Bau wahre Helden sind, die enge Terminpläne und schwierige Arbeiten bei Wind und Wetter meistern“, fasst Miro Kocic-Mooslechner von BayWa Baustoffe Kolbermoor zusammen. Der Verkaufsberater Ausbau hat das Marketing von BayWa Baustoffe von Anfang an bei dem Projekt tatkräftig unterstützt.

Leidenschaft für die Kampagne auf allen Seiten

„Man muss zum Beispiel daran denken, wie es ist, bei 40 Grad im Sommer eine Einfahrt zu pflastern – und das ist Alltag für unsere GaLa-Bauer. Trotzdem brennen unsere Kunden für ihre Berufe und blicken abends zu Recht mit Stolz auf das, was sie am Tag geschaffen haben. Deshalb geben wir unseren Kunden die Möglichkeit, in Videos von ihrer Leidenschaft für ihren Beruf zu erzählen. Mit den ‚Baugefühlhelden‘ haben wir eine Community gestartet, die sowohl auf unserer Webseite als auch auf Facebook und auf Instagram stattfindet. Dort gibt es neben den Videos exklusive Angebote wie Verlosungen nur für unsere Handwerkskunden“, erklärt Kocic-Mooslechner.

Die Resonanz ist durchweg positiv

Start der Kampagne war Anfang 2019, pünktlich zur BAU in München. Seitdem ist die Resonanz durchweg positiv – und auch von den Zugriffszahlen her beachtlich. „Das Video unseres Baugefühlhelden Matthias Haydn, Zimmerer und Holzhausbauer aus Röhrnbach, hat auf Facebook bereits 39.000 Views erzielt“, so der Verkaufsberater. Und auch das Feedback der Handwerker ist sehr gut: „Viele Kunden lieben das Projekt, weil sie



Miro Kocic-Mooslechner, Verkaufsberater Ausbau bei BayWa Baustoffe Kolbermoor

sich darin wiederfinden. Ein Kunde hat beispielsweise gefragt, ob er das Video eines Kollegen nutzen darf, um Azubis für seinen eigenen Betrieb zu werben“, erzählt Miro Kocic-Mooslechner.

Das zeigt: Die Kampagne „Baugefühlhelden“ wird immer populärer, bereits 700 neue Mitglieder haben sich eingetragen. Damit das Bauhandwerk die Wertschätzung bekommt, die es verdient, sind alle Handwerker aus der gesamten Baubranche aufgerufen, bei den „Baugefühlhelden“ mitzumachen. Einfach im Internet unter www.baugefuehlhelden.de anmelden, Fotos und Videos auf Instagram oder Facebook posten und nebenbei von vielen Vorteilen wie Rabattaktionen und exklusiven Angeboten profitieren. []



bauefuehlhelden.de

Werde Teil unserer Community unter



facebook.com/groups/Baugefuehlhelden



Zeige uns deine Heldentaten unter dem Hashtag [#Baugefühlhelden](https://www.instagram.com/explore/tags/Baugefuehlhelden)

*So einfach geht's:
online bestellen, zum
Standort fahren und
die bereits kommis-
sionierte Ware
ohne viel Warte-
zeit mitnehmen*



Online kaufen – vor Ort abholen



Viele Profikunden nutzen den Online-Shop von BayWa Baustoffe und holen die Ware selbst vor Ort ab. Felix Lorenz aus Kitzingen berichtet, wie das die alltägliche Arbeit erleichtert.

Video-Tutorial

Scannen Sie einfach den oben stehenden QR-Code mit Ihrem Smartphone oder gehen Sie auf www.baywa-baustoffe.de/b2b/de/public/digital-durchstarten

Wenn Felix Lorenz aus dem fränkischen Kitzingen Material für eine Baustelle ordern muss, fährt er nicht mehr zur nächsten BayWa Niederlassung, sondern setzt sich in seinem Büro an den Computer oder nutzt auf der Baustelle sein Tablet. „Der Online-Shop von BayWa Baustoffe bietet eine wirklich schnelle und einfache Lösung, Material einzukaufen und dann selbst vor Ort abzuholen“, sagt der 28-Jährige, der im elterlichen Betrieb für Maler-, Verputz- und Trockenbauarbeiten tätig ist. Seit der neue BayWa Baustoffe Service für Profikunden Mitte 2018 on-

line gegangen ist, nutzt Felix Lorenz das Angebot „Online kaufen – vor Ort abholen“ fast täglich. „Das ist die beste Lösung, den Nachschub für unsere Baustellen zuverlässig sicherzustellen“, erklärt er. Zusammen mit seinen Mitarbeitern kann er im Büro besprechen, was am nächsten Tag benötigt wird, und die Bestellungen von dort aus auch gleich aufgeben. „Alle Infos, die wir benötigen, sind im Online-Portal hinterlegt, und wenn ich doch einmal eine Beratung brauche, steht mir Philipp Finster von der örtlichen BayWa Baustoffe Niederlassung auch weiterhin zur Verfügung.“

Bei seiner Online-Bestellung wählt Felix Lorenz aus, dass die Ware abgeholt werden soll, und legt fest, bei welchem Betrieb und zu welchem Zeitpunkt das erfolgen soll. Innerhalb von 3 Stunden, so das Leistungsversprechen, steht die Ware bereit und kann mit einem Abholschein ganz einfach im Lager abgeholt werden, ohne erst an der Theke warten zu müssen – ein wichtiger Pluspunkt, der den Profikunden viel Zeit spart. Ein weiterer großer Vorteil: In seinem Kundenkonto sieht Felix Lorenz auf einen Blick alle seine Lieferscheine mit der Übersicht des jeweiligen Status und seine Rechnungen, jeweils zugeordnet zu den verschiedenen Baustellen.



Digitalisierung bietet große Chancen für das Handwerk

Felix Lorenz steht für eine junge Generation von Bauhandwerkern, die ihre Betriebe fit für die digitale Zukunft machen will und darin große Chancen sieht. „Ich arbeite gern digital und bin ein Anhänger des papierlosen Büros“, erzählt er. „Solche Tools braucht das Handwerk, denn sie können uns die Arbeit enorm erleichtern.“

Der junge Bauunternehmer ist überzeugt davon, dass die Digitalisierung auch dabei helfen kann, die dringend benötigten Fachkräfte und Auszubildenden zu finden. „Wenn wir zunehmend mit modernen digitalen Tools arbeiten, wer-

den die Jobs im Handwerk auch für junge Menschen wieder attraktiver“, hofft Lorenz. Eine Generationenfrage also? In vielen Betrieben sicherlich, nicht aber bei Familie Lorenz. „Mein Vater ist genauso digital unterwegs wie ich und nutzt den Service ‚Online kaufen – vor Ort abholen‘ ebenfalls regelmäßig“, betont Juniorchef Felix. Großer Vorteil dabei: Jeder der beiden kann sofort sehen, welche Materialbestellungen schon in Auftrag gegeben wurden. Das verhindert, dass Ware doppelt bestellt wird und wieder zurückgebracht werden muss. □

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.baywa-baustoffe.de/b2b

Felix Lorenz aus Kitzingen nutzt das Online-Portal von BayWa Baustoffe fast täglich: „Solche digitalen Tools sind für das Handwerk enorm wichtig.“



ONLINE-SHOP UND KUNDENKONTO: JETZT REGISTRIEREN

Das BayWa Baustoffe Online-Portal ist Ihr digitales Werkzeug für jedes Bauvorhaben. In modernem und übersichtlichem Design überzeugt es mit zahlreichen Vorteilen mit echtem Mehrwert – bequem vom Computer, Tablet oder Smartphone. Registrieren Sie sich und erleben Sie die nahtlose Verknüpfung von stationärem Handel und digitaler Welt.

In nur 3 Schritten zu Ihrem Online-Konto!

1. Besuchen Sie www.baywa-baustoffe.de
2. Wählen Sie „Registrieren“ und füllen Sie das Formular aus. Die Anmeldung funktioniert mit und ohne BayWa-Kundennummer.
3. Nach Absenden des Formulars wird Ihr Konto spätestens nach 24 Stunden freigeschaltet.



Bauvertragsrecht: Fallstricke kennen, Risiken reduzieren

Eine umsichtige Vertragsgestaltung minimiert die Risiken, die im Rahmen der Auftragsdurchführung entstehen können. Sechs Tipps für Handwerker.

Geht es um Verträge mit ihren Kunden, tun Handwerker gut daran, die Gestaltung sorgfältig vorzunehmen. So lässt sich bereits im Vorfeld einiges an Problemen vermeiden, die mitunter sehr teuer werden könnten. Zunächst einmal kommt es gerade für Bau- und Ausbaubetriebe seit der Einführung des Bauvertragsrechts im Januar 2018 besonders darauf an, die damit verbundenen Neuerungen zu kennen. Vorteilhaft ist beispielsweise die Erweiterung der Bauhandwerkerversicherung bei Verbraucherkunden: Handwerker können eine 110-prozentige Absicherung ihrer Bauleistung verlangen – etwa in Form einer Bankbürgschaft. Doch die Neugestaltung bringt

auch Tücken mit sich, da die Abgrenzung der Vertragsformen (siehe Randspalte rechts) nicht immer einfach ist.

TIPP 1: Die Vertragsart und ihre Eigenheiten beachten

Die jeweilige Vertragsform zu kennen ist wichtig, weil die Varianten unterschiedliche Rechtsfolgen nach sich ziehen. Ein Beispiel: Handelt es sich um einen Verbraucherbauvertrag, haben Kunden ein 14-tägiges Widerrufsrecht. Diese Frist verlängert sich um 1 Jahr, wenn sie nicht ordnungsgemäß auf die Widerrufsmöglichkeit hingewiesen wurden. Daher ist unbedingt auf eine korrekte Widerrufsbelehrung zu achten. Zudem sieht § 650i BGB vor, dass dem Kunden



eine Baubeschreibung übergeben werden muss. Handwerker sind daher gut beraten, die jeweiligen Besonderheiten zu beachten und entsprechend Sorgfalt walten zu lassen.

TIPP 2: Vertragsgestaltung: Alles schriftlich dokumentieren!

Bei der Vertragsgestaltung sollte unbedingt auf detaillierte Angaben zum Leistungsinhalt, zur Vergütung und zum Leistungszeitraum geachtet werden. Holger Scheiding, bei der Handwerkskammer für München und Oberbayern für die Rechtsberatung im Zivil- und Wirtschaftsrecht zuständig, empfiehlt Handwerkern, Vereinbarungen schriftlich festzuhalten – und zwar auch solche, die nachträglich getroffen werden. „Andernfalls besteht angesichts der Beweislast des Handwerksbetriebs vor Gericht die Gefahr der Klageabweisung“, erläutert der Jurist.

TIPP 3: Auf zugelassene Baustoffe achten

Um Risiken zu minimieren, ist es bei der Materialbeschaffung wichtig, auf die Verwendung zugelassener Baustoffe zu achten, da Handwerksbetriebe andernfalls für Schäden durch solche Materialien geradestehen müssen. Bei Fragen hierzu beraten die Experten der BayWa vor Ort gern. Zudem sollten Handwerker die Fallstricke des überarbeiteten Gewährleistungsrechts beachten: „Seit 2018 können sie ihre Lieferanten verschuldensunabhängig in Regress nehmen, falls das Material sich als mangelhaft erweist und damit im Rahmen der Nachbesserung erhebliche Kosten für Rückbau, Entsorgung und Wiedereinbau anfallen. Nach alter Rechtslage war dies nur bei Verschulden möglich, das letztlich in den meisten Fällen nicht nachweislich vorliegt – mit der Folge, dass viele Betriebe in der Haftungsfalle saßen“, erläutert Scheiding.

TIPP 4: Abnahme/Übergabe dokumentieren

Die Abnahme beziehungsweise Übergabe ist für Handwerksbetriebe ein wichtiger Termin und sollte entsprechend ernst genommen werden. Scheiding zufolge tritt sie trotz der damit verbundenen Risiken oftmals durch schlüssiges Verhalten ein. „Angesichts der Bedeutung – beispielsweise für den Lauf der Gewährleistungsfristen, den Gefahrenübergang und die Fälligkeit der Vergütung – sollte sie möglichst beweisbar erfolgen, etwa mit verlässlichen Zeugen“, empfiehlt er. Auf der sicheren Seite sind Handwerker beispielsweise, wenn sie ein Abnahmeprotokoll anfertigen.

TIPP 5: Haftungsrisiken beachten

„Neben der fünfjährigen Haftung für mangelhafte Bauleistungen müssen Handwerker auch die Haftung für Sach- und Personenschäden beachten, die durch ihr Verhalten – Tun oder Unterlassen – verursacht werden“, so Scheiding. Ob hierfür eine Verjährungsfrist von 3, 5 oder 10 Jahren in Betracht komme, hänge vom Schaden ab, so der Rechts-Experte.

TIPP 6: Versicherungen sorgfältig vergleichen

Mit einer Betriebshaftpflichtversicherung lassen sich Schäden abdecken, die im Rahmen der Handwerksarbeiten entstehen – etwa durch herabfallendes Werkzeug, das den Bodenbelag beschädigt. Allerdings decken diese Policen üblicherweise keine Mängel sowie dadurch entstehende Folgeschäden ab. „Die Versicherung von Risiken der letztgenannten Art dürfte gegen Zahlung von erheblichen Versicherungsbeiträgen möglich sein“, so Scheiding. Es gelte abzuwägen, ob das Verhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung angemessen sei. Sein Tipp: „Mehrere Angebote einholen und miteinander vergleichen.“ []

VERTRAGSARTEN IM ÜBERBLICK

*Ein **Werkvertrag** liegt gemäß § 631 BGB dann vor, wenn es sich um kleinere Bauleistungen handelt. Beispiel: Austausch defekter Parkettböden.*

*Um einen **Bauvertrag** handelt es sich laut § 650a BGB, wenn es um einzelne Baumaßnahmen geht, die für die ordnungsgemäße Nutzung des Hauses wichtig sind. Beispiel: Verlegung eines Parkettbodens im gesamten Haus.*

*Ein **Verbraucherbauvertrag** zeichnet sich gemäß § 650i BGB dadurch aus, dass es um erhebliche (Um-) Baumaßnahmen geht und beispielsweise ein Unternehmen alle Arbeiten durchführt. Beispiel: Errichtung eines Hauses aus einer Hand.*



Konrad Haunolder,
Produktmanager
Dämmstoffe bei
BayWa Baustoffe

Auf der sicheren Seite

Wer bei einem Projekt eine allgemeine Bauartgenehmigung oder allgemeine bauaufsichtliche Zulassung nachweisen muss, kann diese bei BayWa Baustoffe anfordern.

Um die Sicherheit von Bauwerken zu gewährleisten, gibt es eine Vielzahl an Normen und Regeln für Bauprodukte. Darüber hinaus ist auch das Zusammenfügen von Bauprodukten zu baulichen Anlagen („Bauart“) geregelt. Seit Juli 2017 ersetzt dabei die allgemeine Bauartgenehmigung (aBG) die vorherige allgemeine bauaufsichtliche Zulassung (abZ) für Bauarten. Alle derzeit noch gültigen allgemeinen bauaufsichtlichen Zulassungen behalten bis zum Ablauf ihre Gültigkeit. Anschließend werden sie durch die entsprechende allgemeine Bauartgenehmigung ersetzt.

Die Besonderheit der Bauarten ist, dass das wesentliche Leistungsmerkmal, das diese Bauart erfüllen soll (z. B. Schutz vor Feuchtigkeit oder Feuerwiderstand), von dem korrekten Zusammenfügen einzelner Komponenten abhängt – also von der fachgerechten Errichtung unter Berücksichtigung bauordnungsrechtlicher Anforderungen. Bei Bauprodukten geht es um deren Verwendung, bei Bauarten um die Anwendung.

Ein wesentlicher Unterschied besteht in den Übereinstimmungsverfahren. Bei den Bauprodukten erklärt der Hersteller des Bauproduktes die Übereinstimmung, entweder mit einer technischen Baubestimmung oder mit einem Verwendbarkeitsnachweis (abZ). Das Bauprodukt wird mit dem Ü-Zeichen gekennzeichnet.

Für die Bauart ist eine Kennzeichnung mit dem Ü-Zeichen nicht möglich. Die Regelungen zu Bauarten sehen vor, dass der Errichter bzw. Anwender der Bauart die Übereinstimmung mit den technischen Baubestimmungen oder dem An-

wendbarkeitsnachweis in Form einer Übereinstimmungsbestätigung erklärt. In diesem Punkt unterscheiden sich Bauarten also wesentlich von Bauprodukten.

Bei der Bauart handelt es sich um ein rein nationales Konstrukt. Eine aBG kann ausschließlich beim Deutschen Institut für Bautechnik (DIBt) beantragt werden. Verantwortlich dafür, dass für die von ihm verbauten Produkte eine aBG vorliegt, ist der Bauhandwerker. „Ist ein Verwendbarkeitsnachweis gefordert und besteht keine andere Möglichkeit, die Verwendbarkeit nachzuweisen, so ist eine aBG erforderlich“, erläutert Konrad Haunolder, Produktmanager Dämmstoffe bei BayWa Baustoffe. „Wir von der BayWa unterstützen den Handwerker und stellen ihm auf Anforderung die aBG zur Verfügung.“ Die wichtigsten Daten und Infos aus den aBG und abZ hat BayWa Baustoffe zudem in Produktvergleichslisten zusammengestellt, z. B. für XPS-Dämmstoffe. Für den Handwerker ist das eine wichtige Hilfe, um bewerten zu können, welche Produkte sich für bestimmte Anforderungen eignen. □

BAUPRODUKTE UND BAUARTEN

Eine allgemeine bauaufsichtliche Zulassung (abZ) bezieht sich auf Bauprodukte und Bausätze. Sie wird durch das Ü-Zeichen kenntlich gemacht.

Eine allgemeine Bauartgenehmigung (aBG) wird für Bauarten erteilt. Von einer Bauart spricht man, wenn Bauprodukte zu baulichen Anlagen oder Teilen von baulichen Anlagen zusammengefügt werden.



Perimeterdämmungen mit XPS-Dämmstoffen sind ein Beispiel für Anwendungen, die eine allgemeine Bauartgenehmigung benötigen.

BG Bau fördert Gesundheitsschutz

Staub kann auf Dauer zu Atemwegserkrankungen führen. Für Geräte, mit denen die Belastung reduziert wird, gibt es Zuschüsse.

Gesundheitsschutz für die Beschäftigten sollte auf jeder Baustelle im Mittelpunkt stehen. Dabei geht es nicht nur darum, Unfälle zu vermeiden. Genauso wichtig ist es, die Handwerker vor anderen gesundheitlichen Gefährdungen bei der alltäglichen Arbeit auf der Baustelle zu schützen. Dazu gehören unter anderem Belastungen durch das Tragen und Heben schwerer Lasten, durch den oft sehr hohen Lärmpegel auf Baustellen sowie durch Staub und Schmutz.

Investitionen in die Gesundheit

Für nahezu alle Bereiche gibt es heute Hilfsmittel und Werkzeuge, mit denen sich die Sicherheit erhöhen, Belastungen minimieren und die Gesundheit der Beschäftigten wirksam schützen lassen. Für solche Investitionen in den Arbeitsschutz können Bauunternehmen in vielen Fällen eine Unterstützung durch die Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG Bau) erhalten. Gefördert werden unter anderem präventive Maßnahmen gegen Lärm, Abstürze, Strahlung und elektrische Gefährdung, aber auch viele Investitionen zur Reduzierung von körperlichen Belastungen.

Schutz vor Staubbelastung

Ein wichtiger Bereich ist dabei der Schutz vor einer hohen Staubbelastung bei der Arbeit und bei Aufräumarbeiten. So können zum Beispiel Quarz- und Feinstäube Atemwegserkrankungen verursachen, von chronisch entzündlichen Prozessen bis hin zu Krebs. Die BG Bau fördert daher Maßnahmen, die dem ent-

gegenwirken. So gibt es für die Anschaffung von Bau-Entstaubern einen Zuschuss von 50 Prozent der Kosten, maximal 200 Euro. Die Geräte können sowohl zur Reinigung als auch zur direkten Absaugung von Maschinen und Geräten verwendet werden. Gefördert werden daneben auch Abbruchhämmer mit Absaugung; für diese Geräte sind 25 Prozent Zuschuss bis zu einem Höchstwert von 400 Euro möglich.

Eine Übersicht förderwürdiger Maßnahmen bietet www.bgbau.de/service/angebote/arbeitsschutzpraemien. Bei Fragen zu konkreten Produkten, für die es eine finanzielle Unterstützung durch die BG Bau gibt, können Sie sich an die Ansprechpartner in den BayWa Baustoffe-Standorten vor Ort wenden. []



Die Arbeitsschutzprämien der BG Bau können zum Beispiel für verschiedene Geräte von DeWalt genutzt werden, mit denen die Staubbelastung auf der Baustelle reduziert wird.



Bayerisches Know-how für den Holzbau in Neuseeland

Acht junge Handwerker werden von BayWa Baustoffe ab 2020 ein Stipendium für Neuseeland erhalten. Zwei bayerische Zimmerer waren die Vorreiter.



Mittagspause am Strand: Für Miche Klinger und Max Moll war der Arbeitseinsatz in Neuseeland eine tolle Erfahrung..



Eine Baustelle direkt am Strand, keine 200 Meter vom Meer entfernt – das war im März und April vorübergehend der Arbeitsplatz von Miche Klinger und Max Moll. Gut zwei Monate haben die beiden bayerischen Zimmerergesellen der BayWa Kunden Holzbau Wörndl aus Eggstätt und der Zimmerei und Holzbau Maier aus Train in Neuseeland verbracht und dort bei der Baufirma Nature Homes mitgearbeitet. Deren Chef, Fabian Schneider, ist vor einigen Jahren aus Deutschland nach Neuseeland ausgewandert und möchte dort die Qualität im Hausbau steigern.

Dass die beiden deutschen Zimmerergesellen jetzt ihr Know-how in Neuseeland einbringen konnten, wurde durch eine Initiati-

ve von BayWa Baustoffe möglich. Monique Surges, Vorsitzende der deutsch-neuseeländischen Handelskammer und Mitglied im Aufsichtsrat der BayWa AG, hatte von dem großen Interesse der neuseeländischen Bauwirtschaft berichtet. „Themen wie gesundes Bauen, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit sind dort noch keine Selbstverständlichkeit. Deshalb sind viele Unternehmen interessiert daran, sich deutsches Know-how ins Land zu holen“, erklärt Andreas Strasser, Bereichsleiter Dach bei BayWa Baustoffe.

Die BayWa griff den Ball auf, knüpfte Kontakte, suchte Sponsoren und konnte schließlich Ende Februar die ersten beiden Zimmerer mit einem Stipendium auf die Reise um die halbe Welt schicken.

„Für unsere Kunden ist das Zimmererstipendium ein tolles Erlebnis ohne jeden Eigenaufwand, weil die gesamte Organisation von BayWa Baustoffe übernommen wurde. Mit Unterstützung ausgewählter strategischer Lieferanten finanziert BayWa Baustoffe Flug, Miete und Visumsgebühren“, erklärt Volker Babisch, Leiter der BayWa Baustoffakademie.

Das Zimmererstipendium für Miche Klinger und Max Moll ist erst der Anfang. Ab 2020 sollen jährlich acht Zimmerer, Dachdecker oder Spengler nach Neuseeland zu verschiedenen Bauunternehmen reisen. Interessenten können sich bei Andreas Strasser (andreas.strasser@baywa.de) und Volker Babisch (volker.babisch@baywa.de) bewerben. []

Presswerkzeug	Werkzeug zum Trennen, Glätten	Nachbarstaat des Iran	Baustoff (Plural)	Abkürzung: Gramm		Gastaufenthalt	Korridor	Kurzform von Los Angeles	Trumpf im Kartenspiel		Hochgeschwindigkeitszug	Einlass, Zugang	exotischer Kuckucksvogel	Stadt in Südfrankreich	japanisches Brettspiel	aufhören
						Werkzeug zum Greifen									4	
irische Rebellenarmee				Kaltspeisen			10				Bund, Zusammenschluss	7				
englische Kurzform: Nathan		2		Tennissatz		Kochstelle		Appell		Tropenvogel		Herrchen von Struppi			Gartengerät	
										1			Lebensbund			12
Elektrowerkzeug		zierliche Waldtiere					8	Vorname der Lemper				gemein	japanische Münze			
geschickte Täuschung					zu der Zeit			australischer Laufvogel		häufig			Gegenteil von hin	Lebewohl		übel
vierter deutscher Bundespräsident		Ausruf des Triumphes		Blutbahn					französisch: der	griechische Insel			11			
		9				Bodensenke						Nebenfluss der Fulda				
Raubfisch				Teil der Treppe				3		strikt						
spanischer Männerkurzname		Mühsal, Last											nordischer Riesenhirsch	Evangelist		treue Haustiere
														13		
französisch: er				lateinische Verneinung									nachts jagender Vogel			
Verehrer eines Stars		6											Freund von Barbie			
lateinisch: ich													erstes deutsches TV-Programm			14
Herdentier in Lappland		5											großer Teich			



Auf zum Wiesn-Anstich: Gewinnen Sie einen Tisch auf dem Oktoberfest!

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14

Feiern Sie mit auf dem Oktoberfest in München! Unter allen richtigen Einsendern unseres Rätsels verlosen wir für Sie und Ihre Mitarbeiter einen Tisch zum Wiesn-Anstich am 21.9.2019 um 18 Uhr im Armbrustschützenzelt (für zehn Personen) – Essens- und Trinkmarken inklusive*.

So geht's: Schicken Sie das Lösungswort auf einer Postkarte an BayWa AG, Baustoffe, Arabellastraße 4, 81925 München. Oder per E-Mail an marketing.baustoffe@baywa.de. Teilnahmeschluss ist der 31.07.2019.

Der Gewinner wird persönlich benachrichtigt. Zur Verlosung kommen alle richtig und vollständig ausgefüllten und rechtzeitig eingegangenen Einsendungen. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen ab 18 Jahren. Mitarbeiter der BayWa AG und deren Angehörige sind von der Teilnahme ausgeschlossen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Der Preis kann nicht in bar ausgezahlt werden. Diese Teilnahmebedingungen unterliegen deutschem Recht.

* Der Verbrauch über die Marken hinaus und Trinkgeld sind vor Ort selbst zu bezahlen.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

BayWa AG, Baustoffe, Arabellastraße 4, 81925 München, Telefon +49 89 92 22 0 www.baywa.de; E-Mail: baustoffe@baywa.de
 Projektleitung (v.i.S.d.P.): Marion Lenke
 Gesamtverantwortlich: Karoline Ertlmaier

REDAKTION UND GESTALTUNG

planet c GmbH,
 Dorotheenstraße 64, 22301 Hamburg
 Telefon +49 40 69 65 95 0, info@planetc.de

Druck:
 PASSAVIA Druckservice GmbH & Co. KG,
 Medienstraße 5 b, 94036 Passau
 Bildnachweis
 Seite 5: Best Days/Mario Rabensteiner;
 Seite 12–25: Hersteller;
 Seite 30: Alexander Raths/stock.adobe.com;
 Seite 33: Dewalt;
 Seite 35: iStock/Nikada.
 Alle übrigen Fotos/Illustrationen: BayWa

Die Informationen in diesem Magazin wurden mit der größten Sorgfalt erarbeitet. Dennoch können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden. Herausgeber und Verlag übernehmen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung für eventuell verbleibende fehlerhafte Angaben und deren Folgen. Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Herausgebers und Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Medien.

BayWa Baustoffe Immer ein gutes Baugesühl



WerbeWerkzeug
Modul 1 – schlüsselfertige Webseite

Wir erstellen Dir Deine professionelle und überzeugende Webseite. Du wählst eine Vorlage aus, teilst uns Informationen über Dein Unternehmen mit und erhältst Deinen neuen Online-Auftritt schlüsselfertig und passend auf Dein Gewerk.

baywa-werbewerkzeug.de

- ✓ Individueller Text über Dein Unternehmen
- ✓ Professionelle Textvorlagen zu Deinen Leistungen
- ✓ Exklusive, aktuelle Inhalte für Deine Webseitenbesucher
- ✓ Einfache und schnelle Individualisierbarkeit
- ✓ Hilfe bei Recht und Datenschutz
- ✓ Beste Darstellung auf jedem Gerät



Werde
Mitglied der
Community

Die Baugesühlhelden
Aus dem Handwerk – für das Handwerk.

Mit den Baugesühlhelden haben wir eine Kampagne für das Bauhandwerk gestartet. In Videos und auf Fotos zeigen wir, wie das Handwerk Tradition und Innovation verbindet, warum Du tagtäglich im Job Übermenschliches leistest – und was Deine Arbeit so unvergleichlich macht.

baugesuehlhelden.de

- ✓ Exklusive Verlosungen und Gewinnspiele
- ✓ Angebote des Monats für alle Gewerke
- ✓ Spezielle Geschenke und Sonderaktionen
- ✓ Austausch mit Kollegen und BayWa-Experten



BauGesund-Partnerschaft
Wettbewerbsvorteile sichern

Mit einer BauGesund-Partnerschaft sichern sich Bauprofis ein Alleinstellungsmerkmal in einem zukunftssträchtigen Markt. Wir unterstützen gerne und geben gesunden Bauprojekten Rückenwind.

baugesund-partnerschaft.de

- ✓ Professioneller Auftritt als Partner von BayWa Baustoffe
- ✓ Fachberatung und Schulung durch Experten
- ✓ Hochwertige Marketing-Dienstleistungen
- ✓ Nutzungsrecht am BauGesund-Partnerlogo
- ✓ Nachweisbarer Erfolg durch Raumluftmessungen
- ✓ Wirtschaftliche und praktische Lösungen