

Die Branche aus einer Hand

55. Jahrgang · Mai 2005 · Nr. 5

FLIESEN PLATTEN



Estriche

Lastverteilung nach
dem Stand der Technik

Titel+Thema

Naturstein

Planschbecken

Bachlauf mit
Landschaft



www.fliesenundplatten.de

■ Statistisches Bundesamt

Umsatz sinkt im Baugewerbe

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, ist die Zahl der Beschäftigten im Ausbaugewerbe im Jahr 2004 im Vergleich zum Vorjahr insgesamt um 5,0 Prozent zurückgegangen, der Umsatz ging dabei um 2,8 Prozent zurück.

Das Bauhauptgewerbe (Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten) verzeichnete im Januar 2005 in Deutschland preisbereinigt 14,2 Prozent niedrigere Auftragseingänge als im Januar 2004. Die Baunachfrage nahm im Hochbau um 20,2 Prozent ab, im Tiefbau um 6,3 Prozent. Der Umsatz ging um 9,3 Prozent zurück.

■ Lux Elements

Duschtassenelemente sind „DIN-geprüft barrierefrei“

Lux Elements hat die bodenbündigen Duschtassen aus der Produktserie „Lux Elements – Tub“ durch die akkreditierte Zertifizierungsstelle DIN CERTCO GmbH zertifizieren lassen. Die Produkte können jetzt das Zertifikat „DIN-geprüft barrierefrei“ tragen. Die Eignung für barrierefreies Bauen wurde damit erbracht und den Duschtassenelementen die Konformität mit den Normen DIN 18024 und DIN 18025 bestätigt.

■ Villeroy & Boch

Modernisierung kostet 330 Arbeitsplätze

Um den Produktionsstandort Mettlach für Sanitärprodukte zu erhalten, wird das Werk modernisiert. Die Umstellung vom konventionellen Gießverfahren auf Druckgusstechnologie und die Automatisierung und Verknüpfung der Fertigungsprozesse wird zu einem sozialverträglichen Abbau von 330 Arbeitsplätzen führen. Hierzu wurde zwischen der Unternehmensleitung, Arbeitnehmervertretern und den Verantwortlichen der Industriegewerkschaft Bergbau Chemie und Energie eine Vereinbarung getroffen. Das Investitionsvolumen in die neue Anlage beträgt 10 Millionen Euro.

■ Uzin

China-Geschäft ausgeweitet

Die Uzin Utz AG hat ihr bisheriges Engagement in China von bisher 45 auf 90 Prozent erhöht. Das im Jahr 2000 gegründete Joint Venture hat eine Kapazität von 10.000 Tonnen/Jahr und beschäftigt mittlerweile 55 Mitarbeiter. Der erreichte Umsatz in 2004 betrug zirka 3 Millionen Euro. Das Geschäft wird ohne den bisherigen chinesischen Partner fortgesetzt.

■ 12. Leipziger Baurechtsforum

Vergütung und Honorar am Bau stehen im Mittelpunkt

Das Thema „Vergütung und Honorar am Bau“ steht im Brennpunkt des 12. Leipziger Baurechtsforums, das am 10./11. Juni 2005 vom Seminaranbieter SSB Spezial Seminare Bau veranstaltet wird. Führende Baurechtler referieren zu neuen brisanten Kernfragen am Bau wie Vergütungs- und Honoraransprüche, Leistungsbeschreibung oder Risiko- und Nachtragsmanagement und stellen sich den Fragen der Teilnehmer. Das Forum richtet sich traditionell an Architekten und Ingenieure, Projektsteuerer, Auftraggeber und Auftragnehmer von Bauleistungen, Mitarbeiter von Bauunternehmen, Behörden, Banken und Versicherungen, Wohnungsbaugesellschaften, Bauträger, Bauleiter, Baukaufleute, Rechtsanwälte sowie Sachverständige.

Themen sind unter anderem „Leistungsbeschreibung im Bauvertrag und Bausoll-Bestimmung“, „Nachträge bei Leistungsänderungen und Zusatzleistungen beim Bauvertrag“ oder „Alternative Streit-schlichtung und Streitentscheidung“. Das Tagungshotel des 12. Leipziger Baurechtsforums ist das „Renaissance Leipzig Hotel“.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.ssb-seminare.de.

■ Kiesel

Schönes Spachteln

Mit einem ausgedehnten Seminar-Angebot stellt Kiesel in der Denkfabrik in Esslingen sowie in der Niederlassung Tangermünde Kunden und Interessenten die neue Wandspachtelmasse „ServoArt“ mit ihren Verarbeitungs- und Gestaltungsmöglichkeiten vor. Bei einem Teil der Seminare führt der Dipl.-Farbdesigner und Dipl.-Ing. Wolfgang Raith durch den Tag, unter dessen künstlerischer Beratung die Wandspachtel bei Kiesel entwickelt wurden. Der Schwerpunkt der Seminare liegt auf zwei Aspekten: Mit welchen Arbeitsverfahren erzielt man mit „ServoArt“ die schönsten Ergebnisse und wie lässt sich diese Arbeit durch den Handwerker am besten vermarkten?

Bei einer ausführlichen Demonstration, bei der die Seminarleiter auch selbst ihre ersten Musterplatten anfertigen, werden die praktischen Fähigkeiten vermittelt. Dabei empfiehlt Kiesel drei Effekte beim Auftrag der Spachtelmasse: Den Marmorino-Effekt, den Spatulato-Effekt sowie den Antik-Effekt. Alle drei Oberflächenaus-

führungen werden durch einen mehrstufigen Auftrag erzielt, bei dem schon die ersten Schritte maßgeblich das Endergebnis beeinflussen. Durch die Kombination von Grundspachtelung, Fleckspachtelung, Strukturierung, Verpressen beziehungsweise Glätten und anschließendem Auftrag des Oberflächenfinishes erstellen alle Seminarteilnehmer Musterstücke, mit denen problemlos die Akquise auch bei anspruchsvoller Kundschaft möglich ist.



In den Seminaren von Kiesel lernen die Teilnehmer, wie man durch mehrstufigen Auftrag der dekorativen Wandspachtelmasse unterschiedliche Effekte erzielen kann.

Akquise und Vermarktung ist dann auch das zweite, wichtige Thema der Seminare. Unabhängig davon, ob die dekorative Spachtelmasse in privaten Badezimmern, in repräsentativen Objekten oder in Firmenlobbys eingesetzt wird. Das Produkt kann dem Fliesenfachbetrieb helfen zusätzlichen Umsatz zu generieren, indem er seinen Kunden ein Komplettangebot aus Fliesenbelägen und ergänzender, kreativer Wandspachtelung offeriert.

■ SOKA-Bau

Mehr neue Azubis am Bau

Die Anzahl der neuen Auszubildenden in der Baubranche ist 2004 um sechs Prozent gestiegen. Bis Ende 2004 lagen der SOKA-Bau (Urlaubs- und Lohnausgleichskasse der Bauwirtschaft) 11.754 neu abgeschlossene Ausbildungsverträge vor. Ende 2003 waren es noch 11.083. Insgesamt bilden in Deutschland 16.540 Baubetriebe Auszubildende aus. Dies sind 23,8 Prozent aller Baubetriebe.

„Qualifizierte Bauhandwerker sind ein deutsches Markenzeichen und werden nach wie vor benötigt. Daher hat die Ausbildung in den Bauberufen weiterhin Zukunft“, berichtet Dr. Peter A. Doetsch, Vorstand SOKA-Bau. „Die Baubetriebe haben eindrucksvoll bewiesen, dass sie für die Ausbildung junger Menschen Verantwortung übernehmen.“ Auf der Internetseite www.soka-bau.de hat die SOKA-Bau eine Ausbildungsplatzbörse geschaffen. Baubetriebe können hier ihr Ausbildungsplatzangebot hinterlegen.