

Diskutierten engagiert in den Kölner Verlagsräumen (von links): Peter Erfeling, Thomas Dilli, Holger Röpke, Stefan Rehberg, Antonio Martinez (Spanisches Institut für Außenhandel), Michael Schmidt-Driedger, Anna Goicoechea (Agentur Logos) und Dieter Fenger.

Material mit Potenzial

F & P-Expertengespräch ■ Zum insgesamt vierten Mal lud die FLIESEN & PLATTEN-Redaktion Fachleute zum professionellen Meinungsaustausch in die Verlagsräume nach Köln. Thema der aktuellen Veranstaltung: Dünnschichtige, großformatige Fliesen. Gesponsert wurde die Veranstaltung durch den spanischen Herstellerverband ASCER. **Michael Schmidt-Driedger**

■ Dünne großformatige Fliesen sind für den Sanierungsbereich prädestiniert und bieten Chancen für alle professionellen Marktteilnehmer: Das war eine der Erkenntnisse der Expertenrunde, die sich Anfang Mai in Köln zusammengefunden hatte, um über das Thema „Dünne Fliesen“ zu diskutieren. Die Fliesenindustrie wurde in diesem Kreis von Thomas Dilli vertreten, Peter Erfeling repräsentierte den Fliesenfachhandel und von Verlegerseite beteiligten sich Dieter Fenger, Holger Röpke sowie als Mitglied des Technischen Ausschusses im Fachverband Fliesen und Naturstein Stefan Rehberg. An dieser Stelle finden Sie Auszüge der Diskussion, eine ausführliche Version des Gesprächs finden Sie im Internet zum Herunterladen (siehe auch Kasten „Thema des Monats“).

Die ökologischen Aspekte der dünnen Fliesen

Michael Schmidt-Driedger: Herr Dilli können Sie uns zu Beginn erzählen, warum Roca die dünnen Großformate ins Programm aufgenommen hat? Sicherlich auch weil die Konkurrenz das macht, aber doch hoffentlich nicht ausschließlich ...

Thomas Dilli: Das ist schon richtig: Wir bewegen uns in einer Branche, in der Anstöße in Form von Innovationen doch recht schnell von vielen Herstellern übernommen werden. Aber ich denke, der eigentliche Anstoß kommt durch eine Nachfrage von außen. Diese Bedürfnisse betreffen einerseits den Bauherrn, der beispielsweise geringere Aufbauhöhen für eine interessante Lösung hält. Dieser Bedarf kann andererseits auf Seiten des

Verlegers vorhanden sein, der mit weniger Gewicht ein einfacheres Handling hat. Aber dieser Bedarf kann auch aus dem umweltpolitischen Aspekt herrühren. Ich denke, in Zukunft wird die Fliese sich einer Umweltbilanz stellen müssen. Und da ist sicherlich die Fliesenstärke einer der wesentlichsten Aspekte, an denen man arbeiten kann, damit diese Bilanz sich spürbar verbessert. Der ökologische Aspekt ist ein Bedarf, der aus unserer Sicht schon länger existiert.

Michael Schmidt-Driedger: Sie haben jetzt den ökologischen Aspekt angesprochen. Ich denke, damit meinen Sie in erster Linie den Einsatz von weniger Energie und weniger Rohstoffen bei der Produktion. Herr Erfeling: Ist das denn ein Verkaufsargument, mit dem sich heutzutage

Thema des Monats

Auf www.fliesenundplatten.de können Sie die Diskussion noch ausführlicher nachvollziehen. Von der Homepage gelangen Sie zu unserer Rubrik „Thema des Monats“. Dort finden Sie eine ausführliche Fassung dieses gekürzten Beitrags zum Download.

in den Ausstellungen spürbare Mehrumsätze erzielen lassen? Werden ökologische Fliesen nachgefragt?

Peter Erfeling: Also offen gestanden: eher nicht. Aber ich denke, es ist trotzdem ein wichtiger Aspekt, da Ressourcen immer weniger werden und diesbezüglich auch ein gewisser Druck auf der Produktion lastet, Produkte möglichst effizient herzustellen. Aber abgesehen davon glaube ich, dass es mit dieser Generation dünner Fliesen Möglichkeiten gibt, andere Belagsmaterialien wie zum Beispiel Teppichboden zu verdrängen, sofern die technischen Voraussetzungen gegeben sind. Dies bedingt aber, dass es bei technischen Voraussetzungen eine engere Verzahnung der Kommunikation zwischen Fliesen- und bauchemischer Industrie geben muss, denn die Ware muss ja verarbeitet werden, die nötige Stabilität muss vorhanden sein etc. Hier würde ich mir gerade aus Handlungssicht eine engere Kommunikation wünschen. Momentan erschwert das die Argumentation im Verkaufsgespräch gegenüber dem Kunden und trifft natürlich ganz besonders die Handwerksbetriebe, die hierbei allein gelassen werden und nicht genau wissen, welche die richtige Art der Ausführung ist. Aber um Ihre Ausgangsfrage zu beantworten: Ich glaube nicht, dass die Themen Ressourcen, Energie und so weiter bei der Verkaufsberatung primär helfen.

Michael Schmidt-Driedger: Herr Fenger, welche Erfahrungen haben Sie in Ihrer Ausstellung gemacht?

Dieter Fenger: Bis jetzt war unsere Ausstellung in Köln am Neumarkt, und da haben wir zweimal an den „Passagen“ teilgenommen. Im Rahmen dieser Veranstaltung haben wir auch dünne Produkte vorgestellt. Bei der Präsentation schwebte

eine Fliese komplett über dem Tisch und sorgte für eine erstaunliche Resonanz: Schwebt die Platte, geht man sofort hin und sagt: „Ist das eine Fliese? Kann doch gar nicht sein!“ Die erste Frage der Planer und Architekten war natürlich: „Ist das auch für den Boden geeignet?“ Und dann trat genau das ein, was Herr Erfeling eben gesagt hat, dass wir nämlich bei der Antwort Schwierigkeiten bekamen. Denn der eine Hersteller sagt, seine Fliese könne nur auf einem alten Fliesenbelag verlegt werden, der andere meint, der Estrich müsse hundertprozentig trocken sein und so weiter. Als Verleger fühlt man sich da allein.

Davon abgesehen ist das Produkt allerdings für ein Profiunternehmen ideal, denn hier traut sich kein Bastler ran. Natürlich muss man in Maschinen investieren und sich mit den Schnitttechniken auseinandersetzen. Für uns waren die Erfahrungen bislang positiv. Das einzige, was eben nicht so gut war, sind die unklaren Aussagen von Industrieseite, ob das Material für den Boden geeignet ist oder eben nicht.

Keine Gewichtsvorteile bei der Logistik?

Michael Schmidt-Driedger: Der erwähnte ökologische Aspekt hat natürlich auch etwas mit dem Transport zu tun. Ist es denn auf der Baustelle eine spürbare Erleichterung, wenn man plötzlich ein Paket Fliesen hat, das nur noch die Hälfte wiegt?

Dieter Fenger: Spürbar ist das auf jeden Fall. Das Problem ist aber, dass in den letzten Jahren nicht nur die Fliesen sondern auch die Pakete größer geworden sind und beispielsweise durchaus 1,7 Quadratmeter beinhalten können. Die Paketgrößen mögen zwar durchaus ihren Grund wegen der notwendigen Stabilität der Paletten haben, für die Handhabung auf der Baustelle sind sie aber eher hinderlich.

Michael Schmidt-Driedger: Herr Dilli, ist es denn so, dass das Paketgewicht gleich geblieben ist?

Thomas Dilli: Offen gestanden ist es so, dass die Pakete mit den dünnen Fliesen genauso schwer sind, nur dass jetzt eben mehr Quadratmeter darin sind. Dies hat natürlich den Vorteil, dass man weniger Pakete zur Baustelle tragen muss, aber das Paket ist weiterhin genauso schwer. Wo früher ein Quadratmeter drin war,



„Wenn wir in der Ausstellung falsch beraten, dann müssen Sie auf der Baustelle die vorgeprägte Meinung des Endkunden wieder korrigieren.“

Peter Erfeling



„Ich kann nicht jede Fliese, die auf dem Markt ist, selbst prüfen lassen.“

Holger Röpke

sind jetzt 1,7 drin. Man könnte natürlich darüber nachdenken, die Pakete leichter zu machen. Allerdings spielen hier auch Aspekte wie die Stabilisierung der Paletten oder die Einsparung an Verpackungsmaterial eine Rolle.

Michael Schmidt-Driedger: Also als Verkaufsargument dient der ökologische Aspekt offensichtlich nur bedingt. Bis jetzt hat niemand von Ihnen in der Ausstellung erlebt, dass Kunden konkret danach fragen beziehungsweise bei zwei sonst gleichwertigen Fliesen sich dann deshalb für die ökologischere entscheiden?

Peter Erfeling: Ich glaube, der ökologische Aspekt bei der Fliese ist derzeit beim Endkunden noch nicht richtig verankert, aber er wird in den nächsten Monaten und Jahren an Bedeutung gewinnen. Dazu ist allerdings noch einiges an Kommunikationsarbeit erforderlich, die auf uns alle zukommen wird. Vielleicht noch eine ganz kurze Anmerkung zum Thema Verpackung: Hier bin ich absolut bei Herrn Fenger, denn das Thema ist meines Erachtens noch nicht ausgereift. Das ist die eine Seite. Andererseits glaube ich nicht, dass die Paketgewichte deutlich reduziert werden können, denn dann hätte man das, was man ökologisch bei der Fliesenpro-

duktion der neuen Generation spart, bei der Verpackung wieder draufgepackt. Was aber ein Vorteil sein wird, ist zumindest bei den Großformaten die Arbeit auf der Baustelle, weil das Handling einer dünnen Fliese logischerweise deutlich leichter fällt als das Handling eines Großformats in normaler Stärke.

Michael Schmidt-Driedger: Herr Rehberg: Haben Sie in Ihrem Fliesenunternehmen schon konkret Aufträge bekommen, weil Sie durch die geringe Materialdicke mit Großformaten Fliese auf Fliese arbeiten konnten?

Stefan Rehberg: Ja, Wandanwendungen haben wir selbstverständlich schon gemacht, auch mit dünnen Platten. In unserer Ausstellung präsentieren wir Großformate, die dünnen Platten allerdings derzeit nicht aufgrund der angesprochenen Unsicherheiten. Natürlich werden wir auch durch Architektenanfragen und Ausschreibungen mit dem Thema konfrontiert. Ich persönlich halte aber gerade im Bodenbereich die Anwendung der dünnen Fliesen für sehr problematisch.

Ganz kurz noch einmal zu den Verpackungseinheiten: Selbstverständlich müssen wir die Ware auf Unversehrtheit überprüfen, am besten beim Händler vor Ort,

spätestens aber auf der Baustelle. Und zum Thema Gewichtsreduzierung: Dieser Aspekt ist natürlich kein Argument, wenn wir trotzdem diese Dreißig-Kilo-Pakete hochschleppen müssen. Als ich 1989 meine Ausbildung gemacht habe, gab es noch die 50-Kilo-Zementsäcke und man hat über die 25-Kilo-Säcke nur gelacht. Mittlerweile sind diese kleinen Säcke eine Selbstverständlichkeit geworden und meinen Leuten kann ich es heute gar nicht mehr zumuten, mit 50-Kilo-Säcken ins 4. OG Altbau hochzugehen. Ich denke, entsprechend sollte man versuchen, auch solche Fliesenpakete auf 20 bis 25 Kilo zu begrenzen.

Michael Schmidt-Driedger: Herr Erfeling, Sie sagten eben, wenn man dann mehr Verpackung nehmen würde, würde man quasi den ökologischen Ansatz konterkarieren. Wenn man es aber nach Quadratmetern rechnet, ist es ja nicht so, denn wenn sie bisher 1,7 Quadratmeter elf Millimeter dicke Fliesen hatten und jetzt haben Sie 1,7 Quadratmeter von den fünf Millimeter dicken Fliesen, ist es ja aus Fliesenleger-sicht – und ich denke mal auch aus Sicht des Händlers – verpackungstechnisch das Gleiche. Sie verkaufen ja den Quadratmeter und nicht pro Kilogramm ...

Die Experten

Thomas Dilli verantwortet bei dem spanischen Fliesen- und Sanitärhersteller Roca im Fliesenbereich den Vertrieb in Zentraleuropa. Dies beinhaltet die Ländergruppe Deutschland, Schweiz, Österreich, Niederlande und Belgien.

Peter Erfeling ist innerhalb der Saint-Gobain Building Distribution Deutschland verantwortlich für das bundesweite Fliesengeschäft einschließlich der Nische Sanitär und Dekoholz.

Dieter Fenger ist Fliesenlegermeister aus Brühl mit einer Ausstellung in der Kölner Innenstadt. Er arbeitet mit fünf Verlegern und ist hauptsächlich im exklusiven Privatkundenbereich tätig.

Stefan Rehberg leitet als Fliesenlegermeister und Betriebswirt einen Fliesenbetrieb mit Verlegung und Verkauf in Niedersachsen und ist öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger im Fliesenlegerhandwerk. Daneben fungiert er als Vorsitzender des technischen Ausschusses auf Landesebene in Niedersachsen und ist somit auch Mitglied im technischen Ausschuss auf Bundesebene.

Holger Röpke besitzt einen Fliesenverlegebetrieb mit angeschlossenen Handel in der Nähe von Bremen. Der Fliesenlegermeister und freie Sachverständige arbeitet vorwiegend im Privatkundensegment und stattet daneben vor allen Dingen Reihenhäuser und Einfamilienhäuser für Bauträger aus.

Peter Erfeling: Ich glaube, man muss hier zwei Dinge unterscheiden. Wir achten beim Einkauf generell darauf, dass die Gewichtseinheiten 25 Kilo nicht übersteigen. Denn – da gebe ich Herrn Rehberg absolut Recht – alles, was mehr ist, ist aus Gründen der Gesundheit nicht mehr zu verantworten. Was aber nicht passieren wird, ist, dass die verpackte Menge gleich bleibt, wenn sich das Gewicht der Fliese verringert. Vielmehr wird das Volumen bei gleichbleibendem Paketgewicht ansteigen. Ansonsten würde man den Effekt haben, dass die Verpackungsanteile deutlich zunehmen und wir die ökologische Einsparung wieder einbüßen.

Thomas Dilli: Das sehe ich auch so. Und man muss in diesem Zusammenhang beachten, dass wenn das Paket zu dünn ist, es bei stehender Stapelung zu instabil wird. Das ist ein erheblicher Faktor. Also wichtig ist – und da teile ich die Meinung aller Anwesenden –, dass die Gewichtsgrößen auf jeden Fall unter 25 Kilo bleiben.

Michael Schmidt-Driedger: Herr Fenger, Sie hatten eben schon einmal kurz die Verlegetechnik ins Spiel gebracht. Wenn ich jetzt Löcher für Installationsdurchlässe in die dünnen Fliesen machen muss: Gibt es da andere Vorgehensweisen als bei den dicken Fliesen?

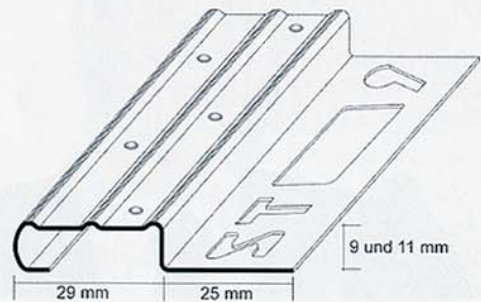
Dieter Fenger: Es ist natürlich ein Unterschied, ob ich einerseits elf Millimeter oder zwölf Millimeter bohre oder eben 4,5 Millimeter. Wir haben uns die Ausrüstung angeschafft, um alles nass fräsen zu können, statt zu flexen, was übrigens jeder Profi investieren sollte. Bei Eckausbildungen und Gehrungen sind 4,5 Millimeter natürlich auch schneller heruntergefräst als elf Millimeter, eine Tatsache, die uns die Arbeit erleichtert. Meistens übernehmen wir die Bohrungen für den Installateur gleich mit, weil der eben den Fräser noch nicht hat. >>

STB[®] -PROFILE

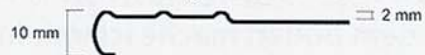
Systeme für die Fliesen- und Bodenverlegung

STUFENPROFILE EDELSTAHL

Rutschhemmung Arbeitsbereich: **R 11** (gemäß DIN 51130)
Rutschhemmung Barfußbereich: **C** (gemäß DIN 51097)



Für Bodenbeschichtungen auch in 2 mm erhältlich



Material: Edelstahl (1.4301)
Höhen: 2, 9, und 11 mm
Längen: 2,5 m und 3 m

Helmholtzstraße 53, 4020 Linz, Austria
Telefon +43 732 383245, Fax +43 732 3864426
Internet: <http://www.st-profile.at>, e-mail: office@st-profile.at

ITALMONT

Berta ist einfach Spitze!



Perfekte, schnelle Reinigung kleiner und großer Flächen!

"Berta", klein und wendig, reinigt perfekt und individuell nahezu jede Art von Steinboden, denn Schwammfeuchte und Bodenandruck sind schnell einstellbar. Selbst genoppte Fliesen, Cotto oder Epoxidharz-Fugen bereiten keinerlei Probleme.

Die stabile Bauweise, die leichte Führung, die einfache Wartung, das schnelle Auswechseln der hochwertigen Schwammrolle sowie die Möglichkeit auch Großflächen rationell zu reinigen, sind weitere Pluspunkte, die Sie sehr schnell überzeugen werden.

Und nicht zuletzt überzeugt auch der Preis!

Gönnen auch Sie sich diese einzigartige Arbeitserleichterung, Ihr Rücken wird es Ihnen danken!

Fragen Sie Ihren Fachhändler oder rufen Sie uns an!

E-Mail: info@italmont.de

Internet: www.italmont.de

Benzstraße 20, 82178 Puchheim, Tel.: 089/804020, Fax: 089/803116



„Für die Verlegung der dünnen Fliesen auf dem Boden mache ich mir im deutschsprachigen Raum weltweit die geringsten Sorgen.“

Thomas Dilli



„Wir als Fachverband haben einen Maßgabenkatalog mit neun Punkten erarbeitet, um die Risiken bei der Verlegung am Boden zu minimieren.“

Stefan Rehberg

Holger Röpke: Ich teile Herrn Fengers Meinung: Man muss das richtige Werkzeug haben, sonst geht das nicht. Es hat eventuell auch nicht jeder Interesse, so ein Material zu verlegen. Wer bereits Großformate verlegt hat, hat auch das notwendige Werkzeug dazu, und das reicht, um die dünnen Fliesen zu verarbeiten. Aber das Werkzeug allein reicht natürlich nicht aus, Sie brauchen auch die entsprechenden Verleger.

Michael Schmidt-Driedger: Also dann kann man festhalten, dass die dünnen Fliesen auch wirklich ein Profimaterial sind, das diesem zugute kommt, um sich von der grauen Masse der anderen Anbieter abzusetzen? Das müsste ja eigentlich auch im Interesse der Industrie sein. Denn die Fliese ist ja nur dann gut, wenn sie auch gut verlegt ist.

Thomas Dilli: Definitiv, ja. Also wir sehen hier eine ganz große Chance für den Fachhandel und die Verleger, mit diesem Material zu punkten. Weil dieses Material nichts ist, was mittel- oder langfristig im Baumarkt eine Zukunft haben könnte, weil das gäbe nur Probleme. Ich denke, dass wir da gemeinsam eine große Chance haben.

DIN EN 14 411 ist nicht mehr zeitgemäß

Stefan Rehberg: Wir können letztlich aber nur so gut sein wie das Produkt, das

man uns zur Verfügung stellt. Denn es gibt natürlich gute Produkte, es bewegen sich aber auch Hersteller im Markt, die die DIN EN 14 411 voll ausnutzen. Wenn Sie zum Beispiel eine 60x60er-Fliese nehmen, darf diese Fliese laut Norm eine Kantenwölbung von plus/minus 0,5 Prozent, also 3 mm, haben. Angenommen, diese Fliese schüsselt sich um 3 mm. Hinzu kommt noch die in unserem Merkblatt „Höhendifferenzen“ beschriebene Verlegetoleranz von einem Millimeter. Jetzt sind wir bei vier Millimetern. Die BGR-Regel 181 sagt, ab vier Millimetern fängt schon eine Storperschwelle an. Das will natürlich kein Kunde haben. Da muss auch die 14 411 angepasst werden.

Thomas Dilli: Das ist eine Norm aus einer Zeit, in der eine 20/25er eine große Fliese war. Da brauchen wir uns nichts vorzumachen.

Peter Erfeling: Das kann ich nur bestätigen, Herr Rehberg. Gott sei Dank kommt es nicht häufig vor, aber hin und wieder werden wir mit solchen Reklamationen betraut, wo es um großformatige und entsprechend hochpreisige Fliesen geht. Da erwartet der Endkunde einen einwandfreien Belag. Und wenn Sie dann diese Höhendifferenzen haben, kommt es automatisch zur Reklamation. Da interessiert auch keine DIN oder EN. Für die Kunden sind Sie entweder derjenige, der

aus Kulanz irgendeine Lösung herbeiführt, oder Sie sind für den Kunden nicht mehr existent.

Thomas Dilli: Die Meinung teile ich hundertprozentig. Diese Norm ist heutzutage kein Standard mehr für qualitativ hochwertige Fliesen.

Der Neun-Punkte-Maßnahmenkatalog des Fachverbands

Stefan Rehberg: Bisher waren wir recht negativ, deshalb würde ich gerne mal Lösungsvorschläge für den Boden machen: Wir als Fachverband haben einen Maßnahmenkatalog mit neun Punkten erarbeitet, die ich kurz skizzieren kann. Anschließend können wir gerne darüber diskutieren, was wir brauchen, um schadensfrei am Boden zu verlegen. Erstens: Die erhöhten Anforderungen an Maßtoleranzen vom Untergrund. Die DIN 18 202 fordert 4 mm auf einen Meter, bei erhöhten Anforderungen 3 mm auf einen Meter. Das ist definitiv zu viel, wir brauchen hier Werte von 0,0 bis 0,5, maximal 1 mm. Das heißt, der Untergrund muss entsprechend vorbereitet werden, mit mehrmaliger Spachtelung und so weiter. Punkt zwei: Wir brauchen erhöhte Anforderungen der DIN 14 411. Die erlaubte Kantenwölbung von 0,5 Prozent ist definitiv zu viel. Vernünftig wären 0,1 Prozent, aber die Industrie, da muss ich eine Lanze für Sie bre-



„Wenn der Verleger auf einer Drei-Millimeter-Fuge besteht, wird er schon fast als Laie dargestellt.“

Dieter Fenger

chen, bietet uns ja auch solche Produkte. Dritter Punkt: Klare Kleberempfehlung, ob C1 oder C2. Ganz wichtig sind dabei schnell abbindende Klebermörtel, weil durch das geringe Fugenaufkommen bei großformatigen Platten das überschüssige Wasser lediglich durch die Fugen wieder wegdiffundiert. Das heißt, wir haben eine Trocknung zur Innenseite hin, und wenn wir zu früh begehen, haben wir keinen Haftverbund. Punkt vier: Fugengrößen mindestens 3 mm, denn durch die Fugen bauen wir die Scherspannung im Belag ab. Punkt fünf: Seitenlängen bei beheizten Fußbodenkonstruktionen oder besonderen thermischen Belastungen auf fünf Meter reduzieren. Sechstens: Keine Verlegung im Verband. Auch das ist ganz wichtig, um die Scherspannungen abbauen zu können. Punkt sieben: Calciumsulfat-Estriche unbedingt vor Feuchtigkeit schützen. Hier reicht eine reine Dispersion nicht mehr aus. Da würde ich eine Epoxydharzgrundierung empfehlen – auf Bundesebene ist dieser Punkt noch nicht besprochen. Punkt acht ist dann das zwingend notwendige Buttering-Floating-Verfahren. In der neuen 18 107 haben wir es in Kratzspachtelung umbenannt. Dies dient einer möglichst vollflächigen Verlegung und um die vorgenannten Durchstanzen zu vermeiden. Der neunte Punkt ist ein fast trockener, verformungs-

freier Untergrund. Ein Zementestrich gilt bei der CM-Messung bei zwei Prozent Restfeuchte als verlegereif, zu diesem Zeitpunkt ist der Schwindprozess des Estrichs aber erst zu 75 Prozent abgeschlossen ist. Das heißt, er schwindet noch weitere 25 Prozent. Und das ist für so eine große Platte, für so große Scherspannungen einfach zu viel. Man müsste im Prinzip dann 1,2 oder 1,5 Prozent haben, dann ist der Schwindungsprozess mit 95 Prozent abgeschlossen. Wenn man diese Punkte einhält, kann man das auch mit so dünn-schichtigen Platten machen. Zu bedenken ist dann nur noch die bereits erwähnte mechanische Belastung selbst im privaten Bereich.

Michael Schmidt-Driedger: Aber ist denn der geforderte Verzicht auf eine Verlegung im Verband wirklich durchsetzbar? Ich sehe auch die technische Notwendigkeit, frage mich allerdings, wie man das dem Endkunden klarmachen will.

Holger Röpke: Indem man gut erklärt. Das ist wie im Außenbereich, wo ebenfalls nicht im Verband verlegt wird. Also ich habe jedenfalls die Erfahrung gemacht, dass der Kunde bei einer guten Erklärung auch immer einsichtig ist.

Dieter Fenger: Ich sehe das schon etwas komplizierter. Es gibt beispielsweise einen italienischen Anbieter, der spricht bei seinen Großformaten nicht mehr von

Fliesen, sondern von Farben, die verlegt werden. Die 1 mm breite Fuge wird dann im gleichen Farbton ausgefugt, da sieht man praktisch keine Fliese mehr. Wenn der Verleger dann auf einer Drei-Millimeter-Fuge besteht, kommt schnell vom Kunden oder Innenarchitekten die Frage: „Was? Das können Sie nicht?“ Da wird man fast schon als Laie dargestellt.

Michael Schmidt-Driedger: Wie sieht es denn in den Ausstellungen aus? Da gibt es ja auch Kojen, wo der Kunde konkrete Anwendungen sieht. Und dann gibt es das von der Industrie zur Verfügung gestellte Prospektmaterial.

Peter Erfeling: Gut, das ist eine Gratwanderung. Deswegen fand ich diese Punkte sehr interessant von Ihnen, Herr Rehberg – dass man einfach versuchen muss, Dinge so zu präsentieren, wie Sie wirklich sind. Wenn wir in der Ausstellung falsch beraten, müssen Sie auf der Baustelle die vorgeprägte Meinung des Endkunden wieder korrigieren. Was ja nicht ganz einfach ist. Das ist dasselbe Beispiel, das Herr Fenger gerade brachte in Bezug auf den Architekten. Also: Wir müssen von der Produktion über den Handel bis zur Verarbeitung das versuchen abzubilden, was möglich ist, und nicht das, was nur schön aussieht und wir nicht realisieren können.

Stefan Rehberg: Das stimmt. Also wir – auch meine Firma – haben das Problem, dass wir gedrängt werden, mit kleineren Fugen zu verlegen. Und da sollte man wirklich einen Auftrag lieber ablehnen als sich darauf einzulassen. Ich habe oft Kunden, die kommen aus dem Spanienurlaub und sind begeistert, wie dort die Terrasse fugenlos verlegt wurde. Das ist natürlich sehr beratungsintensiv, diese Kunden dann zu überzeugen, dass bei ihnen ganz andere Voraussetzungen vorliegen. Zu Herrn Fenger möchte ich noch ganz kurz sagen: Die Feldbegrenzungsfugen sollten Sie sehr wohl fachgerecht und auch in einer entsprechenden Breite ausbilden. Ich würde Ihnen nicht empfehlen, nur weil das toll aussieht, niedriger zu gehen. Das Risiko ist einfach zu groß. ■

www.fliesenundplatten.de

Schlagworte für das Online-Archiv
Großformat, Verlegung, Verlegung
(im Verband), Handel