

KNOW-HOW

KUNDENMAGAZIN
HERBST 2023

■ GEBERIT



GEBERIT AQUACLEAN
SERVICE IS OUR
SUCCESS

DACHENTWÄSSERUNG
PLUVIA FÜR
ÖSTERREICH
**GRÖSSTE
DACHFLÄCHE**



ZUM TITELBILD

Verkaufsberatung, Montagevideos, eine Website voll mit Informationen, Service-Hotline und vieles mehr: Bei Geberit AquaClean ist der Servicegedanke durchgängig – von der ersten Berührung mit dem Thema Reinigung mit Wasser bis hin zur Fernwartung für bereits installierte Geräte beim Endkunden.

KONZEPT/DESIGN/REALISATION

Linkgroup AG, Zürich
www.linkgroup.ch

REDAKTION

Geberit International AG, Jona
Geberit Vertriebs GmbH & Co KG,
Pottenbrunn

BILDER

Ben Huggler (Seiten 18–21)
Tobias Singer (Seiten 22, 23)

AUFLAGE

7400. Erscheinung: viermal jährlich. Die Wiedergabe einzelner Beiträge, auch auszugsweise, ist nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet.

8 GEBERIT AQUACLEAN

GANZHEITLICHES
SERVICEVERSPRECHEN

14 VERSORGUNGS- SYSTEME

ZWEI JAHRE GEBERIT
FLOWFIT

18 BADRENOVIERUNG GELUNGENER UMBAU

5 News

6 Dusch-WC: knochenharte Normenarbeit

12 Schwarz matt ist aktueller Trend im Bad

16 Geberit BIM Plug-in mit neuem Update

20 Nachhaltige Verpackung für Geberit MasterFix

22 Pluvia entwässert 189 000 Quadratmeter große Dachfläche



Guido Salentinig
Geschäftsführer

WERTE LESERIN, WERTER LESER, GEBERIT HILFT.

Das klingt zwar simpel, ist aber ein Rundumversprechen, das Geberit in der Vergangenheit überzeugend eingelöst hat. In diesem Heft demonstrieren wir Ihnen dies am Beispiel unserer Dusch-WCs. Der Geberit Service beginnt lange vor dem Verkauf des Geräts – mit Informationsbroschüren, Test-WCs, Trainings für Verkaufsberatungspersonal. Aber auch bei der Installation gibt es breite Unterstützung durch Geberit, sei das mit Video-Tutorials, installationsfreundlichem Produktdesign oder einer fix der Verpackung beiliegenden ergonomisch optimierten Installationshilfe. Und den Endkundinnen und Endkunden hilft Geberit schließlich mit intuitiver Bedienung, einem gut verfügbaren Servicetelefon und je nach Situation seit Kurzem sogar mit einem Fernwartungsangebot.

Diese Art von Service ist für uns bei Geberit eine Selbstverständlichkeit. Denn wir sind überzeugt, dass gute Produkte durch ein umfassendes Serviceangebot noch besser werden – und unsere gemeinsamen Kundinnen und Kunden noch zufriedener.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.

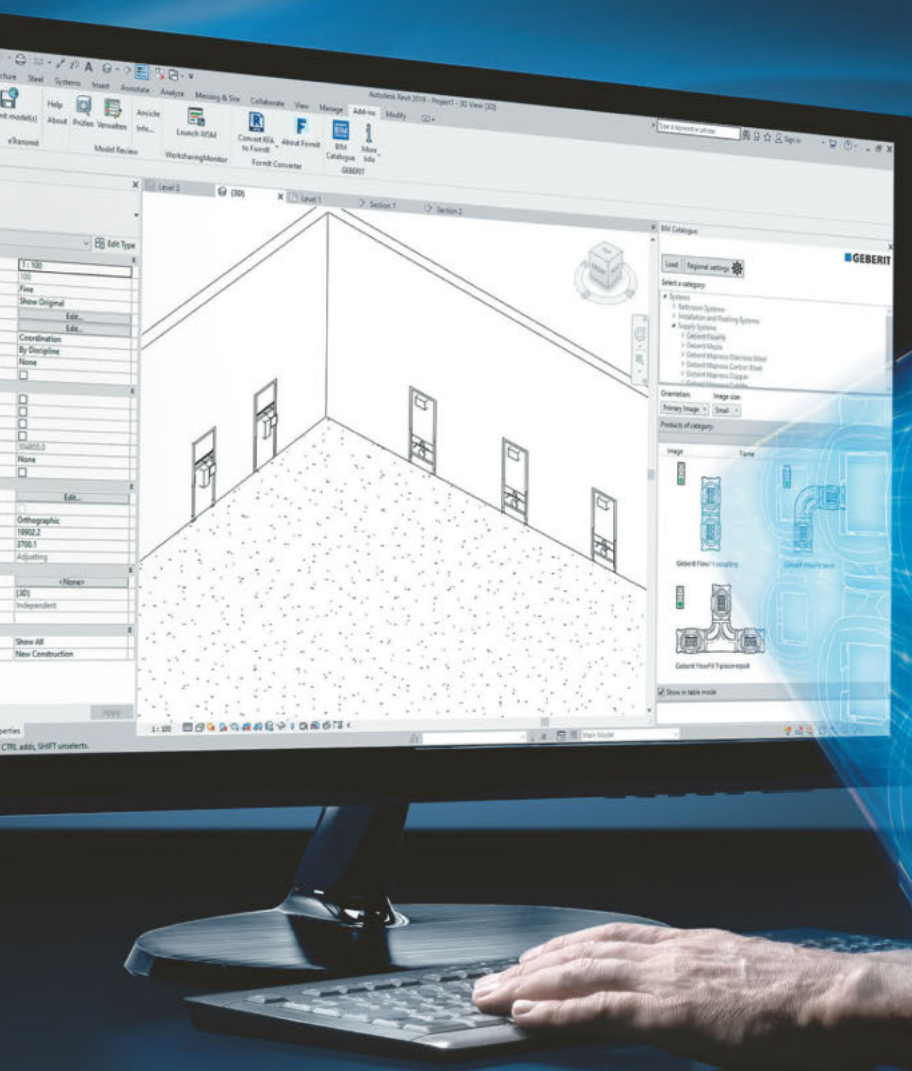
Ihr Guido Salentinig

NEU

■ GEBERIT

GEBERIT FLOWFIT

JETZT OHNE π MAL DAUMEN



**KNOW
HOW
INSTALLED**

Fließend einfach planen kann man jetzt ohne Abschätzungen. Geberit sorgt für einen schnellen Zugriff auf zuverlässige BIM-Daten und unterstützt umfassend bei der normgerechten Planung. Mit nur einem Klick können alle für die Rohrauslegung relevanten Artikel geladen werden. Reibungsloser Datenfluss von Anfang an: Das ist die Zukunft der Sanitärplanung.

www.geberit.at/flowfit
www.geberit.at/bim



KOMPETENZ IN LUFT UND WASSER GEBERIT UND TROX

Die Digitalisierung in der Gebäudetechnik schreitet mit Riesenschritten voran. Sie bietet viele Vorteile für den wirtschaftlichen, ressourcenschonenden und hygienischen Betrieb von Sanitär- und von Lüftungssystemen. Eine Seminarreihe von Trox und Geberit warf im Juni 2023 einen spannenden Blick auf die aktuelle Situation und die bevorstehenden Entwicklungen.

An vier kompakten Seminarnachmittagen in Innsbruck, Graz, Wien und Linz präsentierten die Experten von Geberit und von Trox die aktuellen Entwicklungen im Bereich Digitalisierung in der Gebäudetechnik und die Treiber dahinter, sowie Wissenswertes rund um die intelligente Planung und den effizienten Betrieb von technischen Anlagen in Gebäuden. Mehr als 250 interessierte Teilnehmerinnen und Teilnehmer insgesamt zeigten sich beeindruckt von den Möglichkeiten und den Vorteilen, die eine Digitalisierung und eine Automatisierung in der Gebäudetechnik mit sich bringen.



GEBERIT FACHSEMINARE IM HERBST

Wissen und Bildung sichern Wettbewerbsvorteile und entscheiden darüber mit, wie erfolgreich wir in Zukunft sind. Das gilt nicht nur für Volkswirtschaften, sondern auch für jedes Unternehmen und für jeden Einzelnen. Mit unseren Seminaren möchten wir Ihnen genau die Informationen und Fähigkeiten vermitteln, die Sie erfolgreicher machen und mit denen Sie auch künftig gut im Geschäft bleiben. Neben unseren eigenen Fachreferenten setzen wir externe Trainer ein, um Ihnen für alle Themenbereiche höchste Kompetenz zu bieten. Informieren Sie sich noch heute über alle Themen, Termine und die detaillierten Programme auf unserer Website, wo Sie sich auch gleich anmelden können:

www.geberit.at/seminare



IHRE MEINUNG FREUT UNS!

Wir bedanken uns für die zahlreiche Teilnahme an der Leserinnen- und Leserbefragung zu unserem Kundenmagazin „Know-how“ im März dieses Jahres. Besonders freut uns, dass das Feedback, das wir erhalten, durchwegs positiv ist: Mit unserer Themenwahl sind unsere Leserinnen und Leser insgesamt zufrieden bis sehr zufrieden. Im Durchschnitt erhält unser Kundenmagazin als Ganzes von unseren Leserinnen und Lesern 4,31 von 5 möglichen Punkten. Die Anregungen, die Sie uns mitgegeben haben, werden wir nach und nach umzusetzen versuchen.

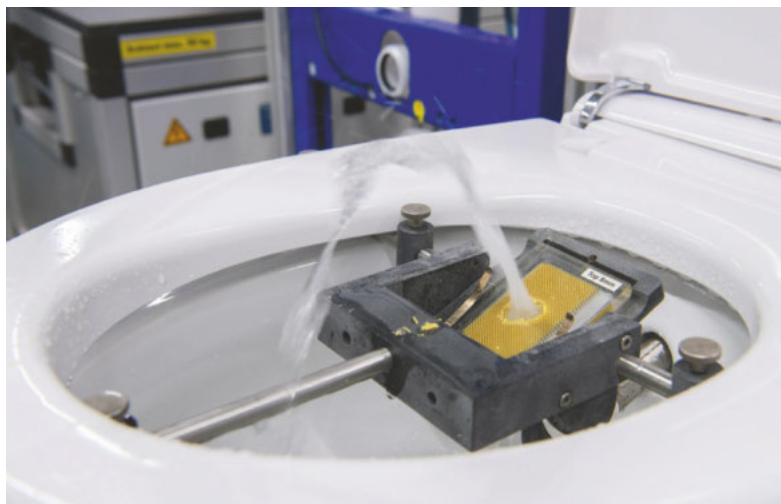
DIE GEWINNER DER RADDRESSEN

Über eins der fünf Raddressen, die unter allen Teilnehmenden verlost wurden, dürfen sich freuen: Wolfgang Maizner (ÖAG, Kematen), Roland Müller (Indutherm, Linz), Helmut Scheikl (Fa. Alois Paar, St. Barbara), Thomas Wallner (im Bild, Grillenberger GmbH, Baumgartenberg), Günther Zöggerler (Niederegger & Haslinger, Bruck an der Glocknerstraße).

PRÜFVERFAHREN FÜR DUSCH-WCS

LOCHPLATTE SUCHT PASTE

Wie effektiv ist eigentlich ein Duschstrahl? Dafür eine Norm zu finden, die internationale Akzeptanz findet, erwies sich für die zuständige Normierungsorganisation als Herkulesaufgabe. Doch dann hatten zwei Geberit Mitarbeiter die entscheidenden Geistesblitze.



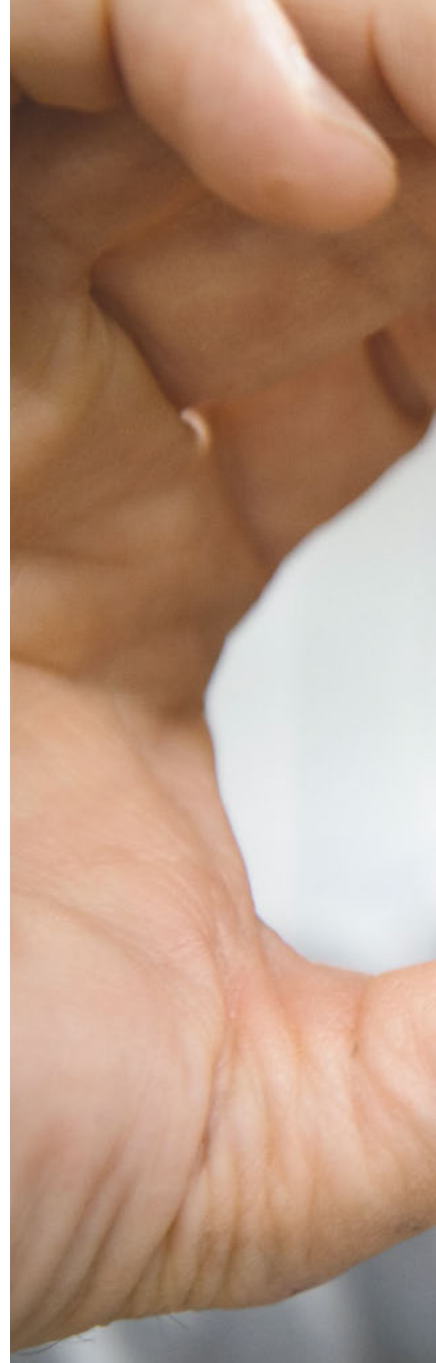
Der Test wird mit exakt definierter Wassertemperatur, Wasserdruck und Duschdauer durchgeführt.

Dieser Auftrag war alles andere als alltäglich. Markus Ott, Projektleiter und Techniker des Sanitärlabors von Geberit, sah sich mit der Aufgabe konfrontiert, ein Messverfahren für die Reinigungswirkung des Wasserstrahls von Dusch-WCs zu entwickeln. Anforderung: Reproduzierbar und vergleichbar muss es sein. Und mehrheitsfähig. Denn verabschieden würde das Verfahren das Norm-Komitee der International Electrotechnical Commission (IEC). Hier nehmen neben den

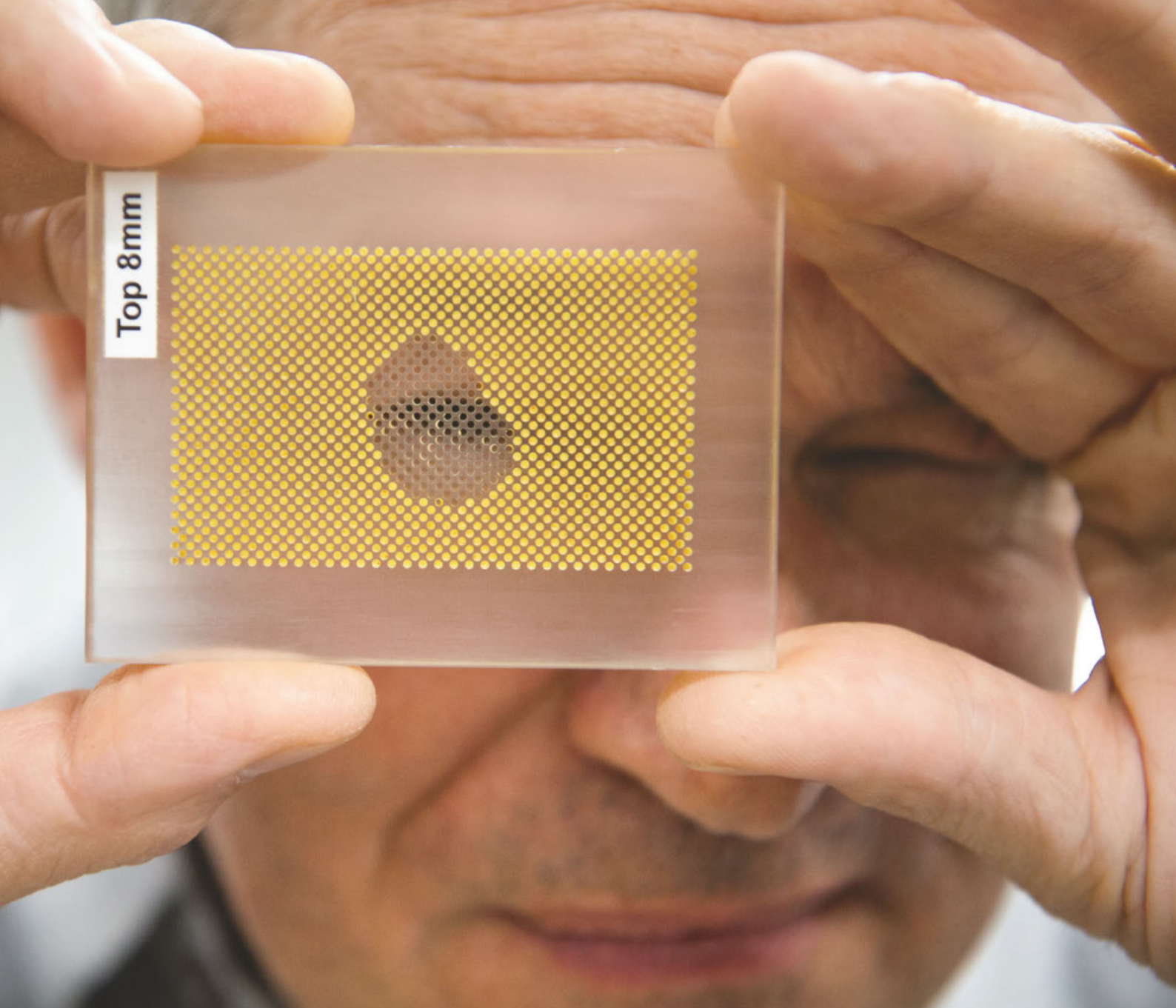
Teilnehmenden von Geberit auch Vertreter der japanischen Unternehmen Toto und Panasonic sowie Mitarbeitende der spanischen Roca Einsitz.

DIE IDEE MIT DER LOCHPLATTE

Markus Ott machte sich ans Werk – und fand die Lösung mithilfe einer Lochplatte: Die zwischen zwei und zehn Millimeter dicken Platten weisen ein Gitternetz aus kleinen Löchern auf, die mit einer Paste gefüllt und



Nach dem Test ist die Platte bereit für das Auszählen der ausgespülten Löcher.



dann vom Duscharm ausgewaschen werden. Als Messkriterium zählt – bei exakt definierter Wassertemperatur, Wasserdruck und Duschdauer – die Anzahl ausgespülter Löcher. Die Lochplatte wurde vom Norm-Komitee einstimmig verabschiedet, bei der Paste waren die Meinungen allerdings geteilt.

Die asiatischen Protagonisten schworen auf eine sojahlaltige Miso-Paste, die westliche Fraktion beharrte für den Test auf handelsüblichem Senf. Erschwerend kam hinzu, dass keine der beiden Massen das Kriterium einer standardisierten Paste erfüllte. Mit der Suche nach einem Ausweg wurde Markus Gantenbein, Leiter des Materiallabors der Abteilung Technologie und Innovation bei Geberit, beauftragt. „Mir war klar, dass nur eine synthetisch hergestellte Paste das Seilziehen im Komitee beenden würde“, hält er rückblickend fest.

REZEPT NACH GROSSMUTTERART

In den kommenden Wochen sollte das Licht im Materiallabor abends länger als gewöhnlich brennen – Gantenbein entwickelte Pasten. Nach mehreren Proto-

typen und Versuchen wurde er fündig. Eine Rezeptur aus Zitronensäure, Kalziumchlorid, Zellulose, Wasser, einem Schuss Lebensmittelfarbe und Pektin – ein Gelmittel, das Großmutter schon zur Herstellung von Marmelade nutzte, schien ihm kompromisswürdig. Und er sollte recht behalten: Die Paste hielt der kritischen Prüfung sämtlicher Komitee-Mitglieder stand. Miso und Senf waren Geschichte.

Die Messung der Duschstrahl-Reinigungswirkung ist nur eines von aktuell 13 beschriebenen Testverfahren für ein Dusch-WC, welche die IEC unter der etwas sperrig formulierten Normbezeichnung „Elektrisch betriebene Sprühsitze für den Haushalt und ähnliche Zwecke“ zusammenfasst. Bei jedem einzelnen Testverfahren gilt es, einen Konsens oder Mehrheitsentscheid zu finden. So spricht Markus Gantenbein denn auch von „knochenharter“ Normarbeit: „Niemand im Komitee möchte einen Standard, die den eigenen Produkten zum Nachteil gereicht. Daher wird jedes Detail der Testverfahren ausgiebig verhandelt.“

DAS GEBERIT AQUACLEAN RUNDUM-SERVICEVERSPRECHEN

EINZIGARTIGE SERVICES VON DER BERATUNG



Womit überzeugen Sie Ihre Kunden, wenn es um das Thema Dusch-WC geht? Wer ein Dusch-WC kaufen will, braucht Vertrauen in die Marke, in die Qualität und in eine umfassende Serviceleistung. Damit Badberaterinnen und Badberater in ihrer Betreuung optimal unterstützt sind, bietet Geberit ein ganzheitliches Serviceversprechen.



Mehr Information finden Sie online oder fragen Sie Ihren Geberit Verkaufsberater.
www.geberit-aquaclean.at/service

UNSER SERVICE, DAMIT IHNEN DER VERKAUF
VON GEBERIT AQUACLEAN GELINGT

IHRE BERATUNG UNSER SERVICE



Schulungen von Geberit informieren Sie regelmäßig über aktuelle Trends und technische Innovationen in der Dusch-WC-Welt. Lernen Sie Gesprächsstrategien, um sicher über das Thema Intimreinigung zu sprechen.



Hochwertige Verkaufsunterlagen dienen Ihnen als Verkaufssupport und helfen Ihren Kunden als fundierte Entscheidungshilfen.



Dank Showroom-Modellen lässt sich das AquaClean Sortiment ideal präsentieren. Mit Test-Toiletten auf Ihrem Kunden-WC schaffen Sie ein direktes Erlebnis für Ihre Interessenten.

FÜR SIE IM VORVERKAUF



Breit gestreute Online-Kampagnen und Verbraucher-Events machen auf Geberit Dusch-WCs aufmerksam, damit Interessenten den Weg zu Ihnen in die Ausstellung finden.



Die Platzierung unserer Partner auf unseren Kanälen garantiert Ihnen Sichtbarkeit, wenn sich potenzielle Käufer näher informieren möchten.



UNSER SERVICE, DER IHREN KUNDEN
NACH DEM KAUF SICHERHEIT GIBT

IHR KUNDE, UNSER DIENST



Auf Fragen zum Dusch-WC liefert Geberit Ihren Kunden kompetente Antworten – via App, Chatbot oder via Geberit Endkunden-Hotline.



Mittels Fernzugriffs lässt sich das Gerät Ihrer Kunden von unserer Zentrale aus überprüfen. So können Störungen schnell behoben werden. Wird ein Einsatz vor Ort notwendig, ist dank dem flächendeckenden Serviceteam schnell jemand bei Ihren Kunden zu Hause.



Verbrauchsmaterialien wie Reinigungsmittel oder Ersatzdüsen sind prompt verfügbar: direkt bei Ihnen im Geberit Verbrauchsmaterial-Aufsteller oder via unserem Webshop.

GEBERIT AQUACLEAN: MARKENQUALITÄT KOMMT GUT AN

Etablierte Marken geben Ihrer Kundschaft Sicherheit bei der Kaufentscheidung für ein hochwertiges Produkt.

Geberit hat das Bedürfnis nach mehr Hygiene und Sauberkeit früh erkannt und bereits 1978 das erste WC mit Duschfunktion eingeführt. Über die letzten vier Jahrzehnte hat Geberit konsequent an der Weiterentwicklung der Technik und dem Dusch-WC-Erlebnis gearbeitet.

Mit einer Garantiezeit von mindestens zwei Jahren und einer 25-jährigen Ersatzteilgarantie entscheiden sich Ihre Kunden für ein Produkt, das für langfristige Zufriedenheit sorgt.

Übrigens: Die Garantie kann kostenlos um ein Jahr verlängert werden.

www.geberit-aquaclean.at/garantie

DAS GEBERIT AQUACLEAN RUNDUM-SERVICEVERSPRECHEN

EINZIGARTIGE SERVICES BIS ZUM VERKAUF



Was gibt Ihnen Sicherheit, wenn Sie bei Ihrem Kunden ein AquaClean Dusch-WC installieren? Für die Montage von Dusch-WCs möchten sich Installateure auf reibungslose und wirtschaftliche Arbeitsabläufe verlassen. Um sie dabei umfassend zu unterstützen, sichert Geberit den Sanitärfachbetrieben ein ganzheitliches Serviceversprechen zu.



Mehr Information:
www.geberit-aquaclean.at/service

UNSER SERVICE FÜR IHRE
EFFIZIENTE INSTALLATION

IHR HANDWERK UNSER SERVICE



Klare Montageanleitungen und ausführliche Montagevideos erklären die Arbeitsschritte und unterstützen Sie bei der schnellen und sicheren Installation.



Alles aus einer Hand: Dank perfekt aufeinander abgestimmte Komponenten vor und hinter der Wand sowie einer ausgezeichneten Produktqualität gelingt Ihnen die Installation mit bewährten Installationsroutinen.



Sparen Sie Zeit bei der Kundeneinweisung dank der weitgehend selbst-erklärenden Bedienung der AquaClean Dusch-WCs.

IMMER FÜR SIE ERREICHBAR



Für Unterstützung ist Ihr Geberit Verkaufsberater immer für Sie ansprechbar und kommt auf Wunsch zu Ihnen auf die Baustelle.



Schulungen von Geberit informieren Sie regelmäßig über aktuelle Trends und technische Innovationen in der Dusch-WC-Welt, damit Sie stets auf dem neusten Stand sind.



Die kompetenten Mitarbeitenden an der Hotline von Geberit liefern Ihnen Antworten auf Ihre Fachfragen.



UNSER SERVICE, DER NACH DEM
EINBAU SICHERHEIT GIBT

IHR KUNDE, UNSER DIENST



Ihre Kunden sind in guten Händen: Auf Fragen zum Dusch-WC liefert Geberit Ihren Kunden kompetente Antworten – via App, Chatbot oder via Geberit Endkunden-Hotline.



Per Fernzugriff lässt sich das Gerät Ihrer Kunden von unserer Zentrale aus überprüfen. So können Störungen oft schnell behoben werden. Für Vor-Ort-Einsätze ist ein Mitarbeiter des flächendeckend organisierten Serviceteams schnell bei Ihren Kunden zu Hause.



Verbrauchsmaterialien wie Reinigungsmittel oder Ersatzdüsen sind prompt verfügbar: direkt bei Ihnen im Geberit Verbrauchsmaterial-Aufsteller oder auch via unserem Webshop.

GEBERIT AQUACLEAN: NEU: SERVICE AUCH PER FERNWARTUNG

Service wird bei Geberit schon seit jeher großgeschrieben.

Die Endkunden-Hotline und ein eigenes Serviceteam für Geberit AquaClean unterstützen Sie als Installateur schon seit Jahren.

Neu und einzigartig in der Sanitärbranche ist seit heuer die Fernwartung für Geberit AquaClean. Unsere Technikerinnen und Techniker können die Geräte per Fernzugriff von der Zentrale aus überprüfen und verschiedene Probleme beheben.

Das setzt die Geräte oft schnell wieder in Betrieb, spart Service-Einsätze und Wartezeiten und erhöht die Kundenzufriedenheit.

www.geberit-aquaclean.at/service



Geberit Piave Waschtischarmatur.

Geberit Brenta Waschtischarmatur
für Wandmontage.



ERWEITERTES PRODUKTSORTIMENT

SCHWARZ MATT – EIN GELUNGENER SCHACHZUG IM BAD

Das Sortiment von Geberit umfasst immer mehr Produkte in der Trendfarbe Schwarz matt. Seit April ergänzen Wannenarmaturen, Ablaufblenden und Lichtspiegel in Schwarz matt das Sortiment. Auch die berührungslosen Waschtischarmaturen Brenta und Piave werden in Schwarz matt produziert. In Kombination mit Holz oder Naturstein kommen sie im Bad besonders gut zur Geltung.



Geberit Typ 10
Fernausslösung.



Drehbetätigung für
Badewannenab-
und Einlaufgarnitur.



Option Plus Square
Lichtspiegel.



„Schwarz hilft, Bäder stilvoller
erscheinen zu lassen“

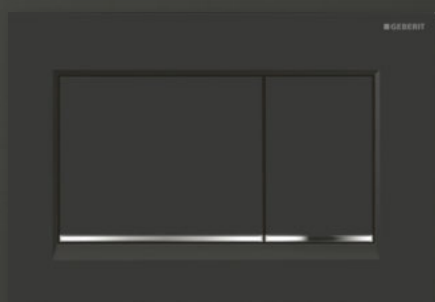
CHRISTOPH BEHLING, DESIGNER

„Schwarz ist eine Trendfarbe, die besonders flexibel mit allen Farben und Materialien kombiniert werden kann. Setzt man Schwarz im Bad ein, erreicht man so eine Ästhetik mit weniger Reflexion und weniger Helligkeit, wie bei matten Oberflächen auch. Das lässt Bäder wohnlicher und stilvoller erscheinen. Die Wahl schwarzer Produkte ist sehr individuell, und wenn man es nicht übertreibt, ist der Farbtrend recht zeitlos. Bäder werden im Schnitt alle 20 Jahre renoviert, daher mein Tipp: Lassen Sie Freiräume im Bad, damit Sie dort wechselnde Trends mit Wandfarben, Accessoires und Details einfach und spielerisch aufnehmen können. Bei fest installierten Produkten würde ich immer zuerst auf zeitlose Qualität achten. Weiters muss man wissen, dass Verschmutzungen bei manchen Produkten etwas sichtbarer sind. Auf den schwarzen Geberit Sigma Betätigungsplatten helfen hier die Anti-Fingerprint-Beschichtungen.“

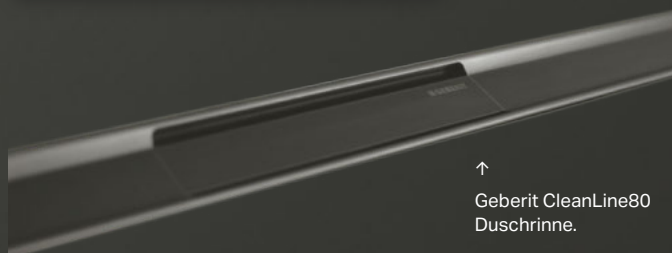
Geberit Monolith Plus
Sanitärmodul mit
Geberit AquaClean
Sela.



Geberit Sigma20
Betätigungsplatte.



Geberit Sigma30
Betätigungsplatte.



Geberit CleanLine80
Duschrinne.

„Ich setze Schwarz ein,
um Atmosphäre zu schaffen“

ANDRIN SCHWEIZER, ARCHITEKT

„Ich empfehle, die Farbe Schwarz bewusst und eher sparsam einzusetzen, um ihr nicht die Kraft zu nehmen. Schwarze Armaturen strahlen Selbstbewusstsein aus und machen deutlich: Hier wohnt ein designaffiner Mensch. Ich setze Schwarz ein, wenn ich eine Atmosphäre schaffen möchte, die an eine luxuriöse Wellnessanlage erinnert. Bei Umbauten ist die Farbe hilfreich, um das Neue bewusst vom Alten zu unterscheiden. Zu schwarzen, matten Oberflächen kombiniere ich Materialien mit viel Charakter. Zum Beispiel handglasierte Fliesen, Natursteine mit einer starken Maserung und unbedingt Holz.“

VERSORGUNGSSYSTEM GEBERIT FLOWFIT

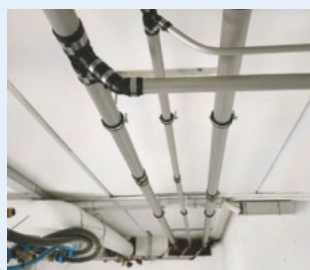
ZWEI JAHRE – ERFOLGS-STORY IN GANZ EUROPA

Das neue Versorgungssystem Geberit FlowFit hat sich in vielen Ländern Europas in kürzester Zeit etabliert. Dafür gibt es gute Gründe. Ein Blick auf vier Projekte in vier Ländern.

430 WOHNUNGEN RENOVIERT

RYMARKSVÆNGET (DÄNEMARK)

In Dänemark führt Geberit das neue Rohrleitungssystem im April 2022 ein. Kurz darauf beginnen die Renovierungsarbeiten von 430 Wohnungen in Rymarksvænget – mit Geberit FlowFit. Die Sanitärfirma Øens VVS ist eine der ersten im Land, die Geberit FlowFit installiert. Das System überzeugt die Installateure, weil für die Installation zwei Pressbacken genügen, um bis zu acht verschiedene Rohrdimensionen zu verpressen. Damit lässt sich ein Großteil der Installationen komplett ohne Backenwechsel verarbeiten. Aber auch wegen des Supports. Geschäftsführer Kenneth Nordstedt sagt: „In ausführlichen Schulungen bekamen die Installateure Antworten auf ihre Fragen und mussten daher in keinem Handbuch nachschlagen.“



GEBERIT FLOWFIT FÜR EIN GEMEINSCHAFTSPROJEKT

SALDERATZEN (DEUTSCHLAND)

Im deutschen Dorf Salderatzen liegt ein Gutshof der besonderen Art. Das Gemeinschaftsprojekt mit dem Namen „Ein Ding der Möglichkeit“ will eine neue Wohn- und Arbeitswelt verwirklichen. Vor der Realisierung dieser Vision brauchen die alten Häuser inklusive Trinkwasseranlage eine Sanierung. Eine effiziente, sichere Montage ist entscheidend – ein Fall für Geberit FlowFit. Ralf Mühle, verantwortlich für die Installationsarbeiten, ist begeistert: „Wir konnten schneller arbeiten und haben in kürzerer Zeit mehr geschafft“, sagt er.





HEIZUNG UND KÜHLANLAGE FÜR LAGERHALLE

FJÄLKINGE (SCHWEDEN)

Gut gelagert ist halb gewonnen. Dafür muss die Temperatur stimmen, gerade in einem Land wie Schweden mit großen Temperaturunterschieden zwischen den Jahreszeiten. Für die Heiz- und Kühlanlage einer großen Lagerhalle im schwedischen Fjälkinge greift die Installationsfirma auf das im Land neu eingeführte Rohrleitungssystem Geberit FlowFit zurück – und dies in unterschiedlichsten Dimensionen. Von 16 bis 50 Millimeter breit sind die Durchmesser der gewählten Rohre. Da ist der Installateur froh, wenn er nicht für jede Dimension eine eigene Pressbacke benötigt.



METALLWALZER BAUEN AUS

REINACH (SCHWEIZ)

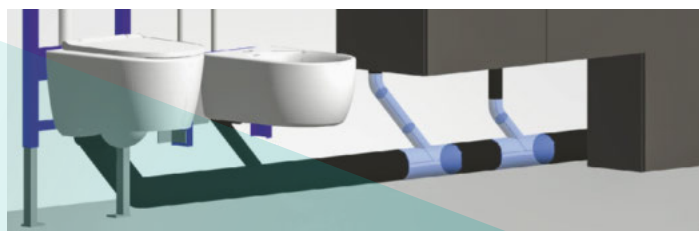
Kaltband AG walzt Metalle kalt, aus denen später Produkte wie Sägen oder Messer entstehen. Die Auftragsbücher des Unternehmens aus Reinach in der Schweiz sind gut gefüllt, weshalb eine neue Werkshalle nötig ist. Für sämtliche Sanitär- und Heizinstallationen kommt dabei Geberit FlowFit zum Einsatz – „damit wir keine Materialunterschiede haben“, wie André Widmer von der Installationsfirma AW Haustechnik sagt. Die Mitarbeitenden müssen gut zwei Kilometer Rohre auf einer nicht alltäglichen Höhe installieren – und können dank seitlichem Pressindikator die Pressstellen deutlich einfacher erreichen. Man sei mit Geberit FlowFit fast dreimal so schnell wie mit herkömmlichen Versorgungssystemen, sagt André Widmer. „Einfach hochhängen, verpressen und gut ist.“



INTELLIGENTE DATEN FÜR DIE CLEVERE PLANUNG MIT BIM

UPDATE **GEBERIT** **BIM PLUG-IN**

Das Geberit BIM Plug-in hat sich als unverzichtbares Werkzeug für Planer und Architekten etabliert, die ihre Projekte mit der Building-Information-Modelling (BIM)-Methode umsetzen. Mit den aktuellen Updates stehen nun noch mehr Möglichkeiten zur Verfügung.

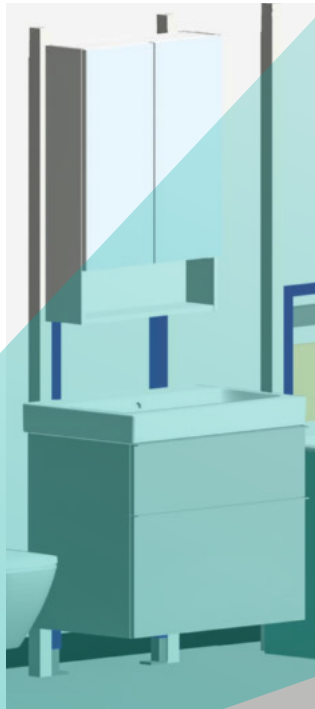


Verbindungswerkzeug

Die Planung soll so realistisch sein wie nur möglich. Deshalb können Planerinnen und Planer jetzt nicht benötigte Rohr-segmente zwischen zwei Fittings mit dem Verbindungswerkzeug entfernen und diese direkt miteinander verbinden.



Mehr Information:
www.geberit.at/bim

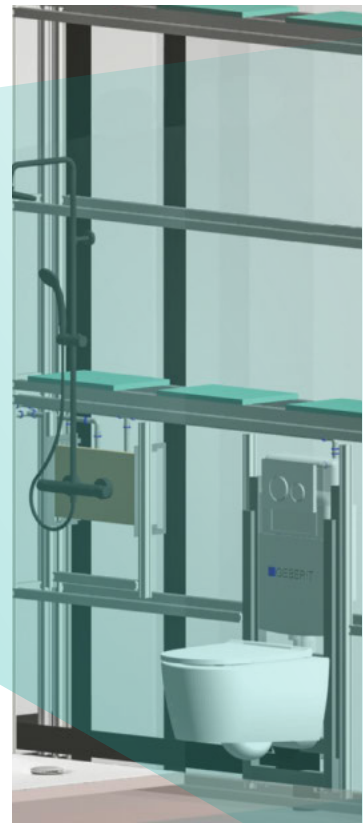


Erweitertes Sortiment

Für das Geberit BIM Plug-in stehen nun weitere Produktdaten zur Verfügung. Dazu gehören BIM-Daten für das Sanitärmodul Geberit Monolith Plus, aber auch für die Badserien Geberit iCon und ONE.

Installationselemente integriert

Die Installationselemente Geberit Duofix sind jetzt im Katalog-Modul des Geberit BIM Plug-in verfügbar. Zudem werden die Installationselemente und Rahmen automatisch mit den Paneelen dargestellt. Wird eine genaue Stückliste für Duofix benötigt, so können Userinnen und User diese nun auch mühelos erstellen. Die neue Funktion visualisiert nach der Berechnung die Rahmen und Installationselemente, sodass die Kalkulation und Planung von vorgefertigten Systemen möglich ist.



BADRENOVATION IN EBIKON (SCHWEIZ)

GELUNGENE VERWANDLUNG MIT MONOLITH

Was mit dem Wunsch nach Veränderung begann, resultierte in einer Totalrenovation des Badezimmers. Vom neuen Geberit AquaClean Tuma und dem Sanitärmodul Monolith schwärmen die Hausbesitzerin Heidi D'Apice Herger aus der Schweiz und der Sanitärinstallateur Philippe Kunz gleichermaßen.

Dunkel, altmodisch, mitgenommen – das war der Zustand des 40 Jahre alten Badezimmers der Familie D'Apice Herger aus Ebikon in der Schweiz. Der in die Jahre gekommene Raum mit der engen Duschkabine und den teils schadhafte Fliesen taugte nicht mehr. So erstaunt es nicht, dass sich die vierköpfige Familie etwas Schöneres wünschte.

Die Veränderung gelang mithilfe von Geberit Produkten. Der Putz der Wände wurde entfernt, das alte Mobiliar rausgenommen und innerhalb weniger Wochen war der Umbau abgeschlossen. Der Kontrast zwischen altem und renoviertem Badezimmer ist groß.

SCHNELL UND EINFACH INSTALLIERT

Im neuen Bad spielt Komfort eine zentrale Rolle. Anstelle der engen Duschkabine mit Stolperkante steht nun eine komfortable, bodenebene Dusche mit der Duschrinne Geberit CleanLine. Der Waschplatz der Badserie Geberit ONE und der Spiegelschrank mit integriertem ComfortLight lassen den Raum zu jeder Tages- und Uhrzeit im besten Licht erscheinen.

Die neue Toilette ist hygienischer und komfortabler. „Wir haben uns für ein Dusch-WC entschieden, weil die Reinigung mit Wasser sauberer ist als jene mit WC-Papier“, sagt Heidi D'Apice Herger. Das alte, bodenstehende WC ließ sie durch ein Geberit AquaClean Tuma Dusch-WC, kombiniert mit dem Spülkastenmodul Geberit Monolith, ersetzen. Dieses lässt sich schnell

und einfach installieren und bietet den Vorteil, dass vorhandene Abfluss- und Wasseranschlüsse verwendet werden können. Für den Sanitärinstallateur Philippe Kunz ist es eine ideale Lösung bei Renovationen, wenn der Spülkasten nicht hinter der Wand installiert werden kann. „Der Geberit Monolith bietet in solchen Fällen eine wunderbare Alternative.“



→
Installateur
Philippe Kunz ersetzt
das bodenstehende
WC mit einem modernen
Geberit Dusch-WC
AquaClean Tuma.

Dunkle, teils abgeschlagene Wandfliesen prägten die Optik des alten Badezimmers einer Familie aus der Schweiz.

↓



↑

Nach der Renovierung bietet der Geberit Waschplatz Komfort, Stauraum und perfektes Licht.

←

Das Spülkastenmodul Geberit Monolith kann bei Renovationen einfach mit den vorhandenen Abfluss- und Wasseranschlüssen verbunden werden.



Mehr über diese Badrenovierung und weitere Beispiele finden Sie online:
www.geberit.at/badrenovierung

KLEINER CODE, GROSSE WIRKUNG

KOMPAKT VERPACKT

Ein kleiner QR-Code macht den großen Unterschied. Dank ihm brauchen die MasterFix Fittings massiv weniger Verpackungsmaterial.

→
Vorher (links) – nach-
her (rechts): Die
MasterFix Fittings
kommen neu mit viel
weniger Verpackungsmaterial aus.



Die Montageanleitung kann
jetzt via QR-Code auf der
Schutzkappe des MasterFix
Fittings abgerufen werden.



„Unscheinbar und klein, macht
der QR-Code einen großen
Unterschied.“

Martin Granzotto

Projektmanager Industrial Engineering,
Geberit International

„Der Berg an Folie und Papier, der beim Auspacken der MasterFix Fittings entstand, war sowohl den Kunden als auch den Geberit Mitarbeitenden ein Dorn im Auge“, sagt Martin Granzotto, Projektmanager Industrial Engineering am Geberit Hauptsitz in Rapperswil-Jona, Schweiz. Jedes Fitting wurde in einen separaten Beutel verpackt, auf den die Montageanleitung aufgedruckt wurde. Fünf bis zehn solche Beutel wurden wiederum in einen größeren Beutel eingepackt, dieser wurde anschließend mit einer Klebeetikette versehen. Etwa drei bis fünf davon passten in einen Karton. Es kostete richtig Arbeit – und Nerven – ein einzelnes MasterFix Fitting aus dem Karton zu entnehmen.

ACHT FUSSBALLFELDER WENIGER FOLIE

Neu kommt die Masterfix-Lieferung schlank beim Kunden an. Möglich macht es der auf die Schutzkappe der Fittings gelaserte QR-Code. Dadurch wird die bisherige Einzelverpackung für jedes MasterFix Fitting überflüssig. Installateure können die Montageanleitung via QR-Code auf ihrem Mobilgerät ansehen. „Unscheinbar und klein, entfaltet der QR-Code eine große Wirkung“, freut sich Martin Granzotto.

25 bis 50 Fittings haben neu in einem Karton Platz. Anstatt einzeln verschweißt, sind jeweils fünf oder zehn Fittings in einem Beutel verpackt. Die Materialreduktion ist dabei beachtlich: Dank dieser Umstellung spart Geberit pro Jahr 58 000 Quadratmeter Folie. Das entspricht der Fläche von etwa acht Fußballfeldern.

WENIGER KARTON, KEIN PAPIER MEHR

Eingespart werden auch weitere Ressourcen: 1,8 Tonnen Karton zum Beispiel. Die neuen Schachteln sind kleiner – die alten Plastikbeutel brauchten sehr viel mehr Platz. Zudem verzichtet man gänzlich auf Papier in Form von beigelegten Montageanleitungen. Die Montageanleitung wird einfach auf die Sammelbeutel aufgedruckt. Zusammen mit dem eingesparten Papier für die Klebeetiketten, die noch bis vor kurzem auf die Plastikbeutel aufgeklebt worden sind, senkt diese Materialreduktion den CO₂-Ausstoß um 24 Tonnen pro Jahr.



WAS KANN EIN MASTERFIX FITTING?

Der MasterFix verbindet Wasseranschlüsse von Spülkästen oder Urinalen mit Rohrleitungen, zum Beispiel Geberit FlowFit oder Mepla.

880 GULLYS FÜR DAS XXXLUTZ ZENTRALLAGER

ÖSTERREICH'S GRÖSSTE DACHFLÄCHE MIT PLUVIA

880 Gullys entwässern die österreichweit größte Dachfläche mit Geberit Pluvia.

Das neue Zentrallager der XXXLutz Gruppe im burgenländischen Zurndorf beeindruckt mit 1 000 000 Quadratmeter Lagerfläche und 200 000 Quadratmeter Dachfläche. Der Gebäudetechnik-Spezialist Molin sorgt mit Geberit Pluvia für die einwandfreie Entwässerung.

510 000 Quadratmeter Gebäudefläche, 1 000 000 Quadratmeter Lagerfläche Logistik (gestapelt), 40 Hektar Grundstücksfläche, 189 000 Quadratmeter Dachfläche: Das sind die beeindruckenden Eckdaten des neuen Zentrallagers der XXXLutz Gruppe in Zurndorf, Burgenland. Die erste Baustufe ist bereits 2022 fertiggestellt worden und steht in vollem Betrieb. Die zweite Baustufe wird derzeit gebaut und wird das größte Lager der Unternehmensgruppe in Europa komplettieren. Die Firma Molin aus Wels ist in diesem Abschnitt für die Gebäudetechnik verantwortlich.

GRÖSSTE HOCHBAU-BAUSTELLE EUROPAS

Auf einer der größten Hochbau-Baustellen Europas wurden in den letzten vier Jahren 700 000 Kubikmeter Erde bewegt und unzählige Tonnen Beton verarbeitet. Nachdem die Bodenplatte für die beiden Bauteile mit rund 3000 Bohrpfehlen stabilisiert wurde, folgten rund 1700 Stahlbetonstützen, in die die Stahlbetonfertigteile eingehängt wurden. Anschließend wurden Dach und Fassade errichtet sowie die Gebäudetechnik installiert.

KILOMETERLANGE ROHRLEITUNGEN

Jetzt waren das Know-how und die Kompetenz der Firma Molin gefragt: Insgesamt 3,8 Kilometer Geberit Rohre für Trinkwasser und Sanitär, 27,5 Kilometer Mapress C-Stahl Rohre, 12,5 Kilometer Pluvia Ablaufleitungen und 540 Stück Pluvia Dacheinläufe wurden in den letzten Jahren Zug um Zug in den Bauteilen 2a und 2b eingebaut. Die imposante Dachfläche der beiden Bauteile zusammengenommen bietet nicht nur Platz für ein Photovoltaik-Kraftwerk mit 15 MWp, sondern auch für insgesamt 880 Pluvia Einläufe, die das Regenwasser von der 189 000 Quadratmeter großen Dachfläche absaugen.

DATEN & FAKTEN

- Grundstücksfläche: 40 Hektar
- Gebäudefläche: 510 000 Quadratmeter
- Lagerfläche Logistik (gestapelt): 1 000 000 Quadratmeter
- Dachfläche: 189 000 Quadratmeter
- HKLS Ausführung Bauteil 1: Ketec Gebäudetechnik, Graz
- HKLS Ausführung Bauteil 2: Molin GmbH & Co KG, Wels

EINE DACHFLÄCHE SO GROSS WIE 26 FUSSBALLFELDER

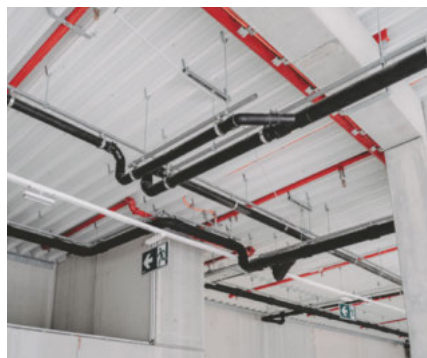
„Für die Firma Molin ist dies eine der größten Dachentwässerungsbaustellen in unserer 40-jährigen Firmengeschichte. Wir freuen uns sehr, den Zuschlag für die Ausführung der HKLS-Arbeiten und der Dachentwässerung für die Baustufe 2 bekommen zu haben“, sagt Miriam Zauner-Brutter, Prokuristin. Das österreichische Unternehmen mit Sitz in Wels wurde 1983 in Linz

„Die erfolgreiche Umsetzung dieses Projekts steht auf drei Säulen: Das sind einerseits unsere kompetenten Mitarbeitenden mit ihrer langjährigen Erfahrung, ein intensives und aus-optimiertes Detailengineering und andererseits der verlässliche Partner Geberit mit seinen engagierten Mitarbeitenden auf allen Ebenen.“

Ing. Klaus Baschlberger
Prokurist, Firma Molin

gegründet, das Team besteht heute aus rund 350 hoch qualifizierten Mitarbeitenden. Molin ist ein verlässlicher Partner für Planung, Ausführung und Service in den Bereichen Gebäudetechnik und Industrieanlagenbau.

„Wir haben uns für die Zusammenarbeit mit Geberit bei diesem Projekt entschieden und es nicht bereut. Das Team von Geberit steht uns bei allen Anliegen, die während des Bauablaufs auftreten, zur Seite. Zudem war die Lieferfähigkeit aufgrund der Größenordnung dieses Projekts eines der ausschlaggebenden Kriterien für die Entscheidung zugunsten von Geberit“, bekräftigt Martin W., Projektleiter der Firma Molin.



← Gebäudetechnik-Spezialist Molin aus Wels sorgte für die Installation der Pluvia Dachentwässerung in und auf dem Bauabschnitt 2.



← Auf einer der größten Hochbau-Baustellen Europas befindet sich gerade ein weiterer Abschnitt des Zentrallagers des Möbelhändlers XXXLutz im Bau



← Dank der guten Zusammenarbeit zwischen Geberit und Molin wird das Projekt zeitgerecht umgesetzt. Im Bild von links: Dieter Frank/Geberit, Roland H./Molin, Evelyn Sillipp/Geberit, Thomas P./Molin, Miriam Zauner-Brutter/Molin, Manfred Peszt/Geberit

GEBERIT KNOW-HOW

- Geberit Pluvia Dachentwässerung
- Geberit FlowFit Versorgungssystem
- Geberit Mapress C-Stahl Versorgungssystem
- Geberit PE Abwasserleitungen

Geberit Pluvia ist als Unterdruck-Dachentwässerung konzipiert und arbeitet mit vollgefüllten Rohrleitungen. Das hat zwei große Vorteile: Zum einen benötigen die abführenden Leitungen an der Decke kein Gefälle, zum anderen können sowohl die Leitungen an der Decke als auch die Grundleitungen kleiner dimensioniert werden als bei einer herkömmlichen Dachentwässerung. So kann die Höhe der Halle uneingeschränkt genutzt und der Bodenaufbau so gering wie möglich gehalten werden.

Geberit Vertriebs GmbH & Co KG
Gebertstraße 1
3140 Pottenbrunn
02742 401 0
sales.at@geberit.com

www.geberit.at
www.geberit-aquaclean.at