



Wie es mit Fugenlosen (nicht) funktioniert

Text und Bilder René Good

Natürlich funktionieren fugenlose Beschichtungen, sofern man alles richtig macht. Aber genau da liegt die Krux. Opfer von Zweckoptimismus sind diejenigen, die das Lehrgeld bezahlen. Das betrifft die ganze Kette vom Kunden, Planer, Lieferanten bis zum Verarbeiter. Deshalb muss bei allen Beteiligten ein Umdenken stattfinden.



Mit fugenlosen Beschichtungen lassen sich ästhetisch ansprechende und funktionale Nasszellen realisieren (links). Aber Vorsicht: Wenn sich Abdichtung und Beschichtung nicht vertragen, kann es zu Rissbildungen kommen (oben).

Autor René Good ist eidg. dipl. Malermeister, Geschäftsführer/Inhaber der Colorado Application AG mit Hauptsitz in Chur GR und Fachexperte SMGV.



Hochwertig sind fugenlose Beschichtungen erst, wenn sie hochwertig verarbeitet werden.

Beiträge in Handwerk-Fachzeitschriften wie der «Applica» werden oft von Lieferanten verfasst. Es ist grundsätzlich positiv, wenn die Leserschaft von deren Know-how profitieren kann. Verständlicherweise ist fast immer ein bisschen Marketing dabei. Als Verarbeiter und Fachexperte will ich einmal kritischer sein als diejenigen, die es in der Öffentlichkeit nicht sein dürfen.

Ich beschäftige mich schon länger mit dem Thema fugenlose Beschichtungen. Der Verarbeiter ist nicht nur mit den handwerklich-technischen Herausforderungen und dem Wettbewerb konfrontiert, sondern auch mit Planung, Normen und Ausschreibungen.

Ich will deshalb aus meiner Sicht ein paar Aspekte ansprechen, die zurzeit prägend sind. Ich bin dabei bewusst kritisch gegenüber allen Marktteilnehmern. Diesen ist zumindest gemeinsam, dass sie alle am Gelingen interessiert sind. Allerdings sind sie oft nicht bereit, genügend Zeit, Geld und Energie dafür zu investieren.

Der Verarbeiter:

Er zahlt lieber Lehr- statt Kursgeld

Obwohl es nicht dem Ablauf von Bauprojekten entspricht, will ich meine kritische Rundschau bei den Verarbeitern, der Hauptleserschaft der «Applica», beginnen. Dies bedeutet also nicht, dass sie in meiner «Anklage» die Hauptverdächtigen sind – obwohl sie dazu tendieren, sich aus der Verantwortung zu nehmen.

Oft besteht der Einstieg des Unternehmers in das Thema fugenlose Beschichtungen darin, dass er sich von einem Aussendienstmitarbeiter davon überzeugen lässt, an einem Kurs für Verarbeiter teilzunehmen, den der Lieferant anbietet. Danach werde er auf einer exklusiven Liste zertifizierter Verarbeiter erscheinen, was es ihm ermöglichen würde, in einer Nische mit Potenzial viel Geld zu verdienen, heisst es.

Zwei, drei Tage reichen nicht

An und für sich wäre daran nichts auszusetzen. Kritisch wird es, wenn diese Schulung nur ein, zwei Tage dauert. Der

Unternehmer müsste sich nach dem Kennenlernen dieses neuen Geschäftsfeldes strategisch mit dem Thema auseinandersetzen. Wer die Verarbeitung nur halbherzig angeht, wird schnell irgendwo anstehen, nicht nur bei den entscheidenden Details der Anwendung, sondern auch bei Infrastruktur, Kalkulation und Marketing.

Das Personal und dessen sorgfältige, spezifische Schulung muss ein wichtiger Teil dieser Überlegungen sein. Das hat mich zum Zwischentitel «Er zahlt lieber Lehr- statt Kursgeld» inspiriert. Ich gehe später in diesem Text und im Artikel auf Seite 14 nochmals auf das Thema ein.

Partner sorgfältig wählen

Dem Verarbeiter sei empfohlen, seine Partner für fugenlose Beschichtungen sorgfältig auszusuchen. Er braucht zumindest in den ersten Monaten oder gar Jahren eine fachlich versierte Unterstützung. Eine gute Positionierung des Lieferanten im Markt hilft dem Unternehmer zwar, zu Aufträgen zu kommen. Sie ist aus meiner Erfahrung aber zweitrangig gegenüber der fachlichen Kompetenz.

In diesem Zusammenhang muss sich der Unternehmer seiner Verantwortung gegenüber dem Kunden bewusst sein. Wenn etwas schief läuft, kann man es in der Regel nicht einfach überstreichen. Schäden gehen darum schnell ins Geld. Wenn dann noch Nassräume wie Duschen betroffen sind, übersteigen die Umtriebe und der Ärger des Kunden das bei Renovationsarbeiten übliche Mass

bei Weitem. Schnell ist dann auch der Planer, mit dem der Verarbeiter ja weitere Projekte realisieren möchte, verunsichert.

Aufwand oft unterschätzt

Selbstverständlich sind fugenlose Beschichtungen nicht vom Wettbewerb befreit und somit auch nicht vom Preiskampf. Zudem wird oft der Aufwand für Nebenarbeiten unterschätzt. Wenn etwa (Klein-)Flächen keine tagesfüllenden Arbeitsschritte zulassen, sind gewisse Verlustzeiten und damit auch Fahrtkosten einzukalkulieren.

Lieferanten geben in der Regel Kalkulationshilfen, um dem Verarbeiter unliebsame Überraschungen zu ersparen.

Messen ist wichtig.

Das Handauflegen reicht nicht mehr.



Wie unsere Erfahrungen im Betrieb zeigen, sind diese nicht immer praxistauglich. Die Preisempfehlungen können am unteren Limit sein, weil eben die Einrichtungs- und Nebenkosten zu wenig berücksichtigt sind. Darum ist eine Nachkalkulation bei jedem Objekt ein Muss. Wer dazu nicht in der Lage ist, der soll sich die Verarbeitung von fugenlosen Beschichtungen nicht antun.

Fazit: Die Preisberechnung bleibt trotz Unterstützung seitens der Lieferanten eine unternehmerische Aufgabe. Dazu gehört es, genügend Reserven einzukalkulieren, denn nur schon ein kleiner Fehler kann die Marge mehrerer Projekte verschlingen.

Der Bauherr:

Er neigt zum Sparen

Es ist nicht immer so, dass beim Bauherrn der Unwille herrscht, für eine höherwertige Arbeit etwas mehr zu bezahlen. Oft mangelt es ihm an Informationen und den entsprechenden Argumenten. Die Planer rücken die Standardisierung auf dem Bau leider dermassen in den Vordergrund, dass sie auch kreative und anspruchsvollere Arbeiten zu vergleichbaren Einheiten formen. Darum erfolgt die Differenzierung oft nur noch über den Preis.

Damit verpasst einerseits der qualifizierte Unternehmer den Auftrag. Andererseits vergibt der Bauherr die Chance, sich für denjenigen zu entscheiden, der seine Bedürfnisse am besten um-



Wo Wasser ist, muss technisch jedes Detail stimmen. Optisch natürlich auch.

setzen kann. Vielleicht müsste der Bauherr im Ausschreibungs- und Vergabeprozess die richtigen Fragen stellen. Doch oft hat er keinen Bezug zum Bau und geht davon aus, dass auch eine handwerkliche Arbeit genormt geliefert werden wird.

Informationsmanko beheben

Der Bauherr hat in der Gestalt des Planers eigentlich einen Berater. Oft hat aber auch dieser wenig Erfahrung mit den Spezialisten, zu denen Verarbeiter von fugenlosen Beschichtungen zweifellos zu gehören haben. Dieses Informationsmankos müssen sich Lieferanten und Unternehmer annehmen. Sie müssen aktiv werden, sich als qualifizierte Firmen und Betriebe sichtbar machen. Ansonsten sind alle allein dem Preisvergleich ausgeliefert. Dies will eigentlich niemand, im Grunde genommen vielleicht nicht mal der Bauherr.

**Planer:
Sie haben keine Ahnung**

Es wäre ungerecht, wenn man alle Planer in einen Topf werfen würde. Wie dies übrigens bei Lieferanten, Verarbeitern und Bauherren ebenfalls der Fall wäre. Wenn man jedoch die Planer mit einer provokativen Aussage aus der Reserve locken will, dann lautet diese: Sie vernachlässigen allzu oft ihre Haupttätigkeit, das Planen. Dies ist einer der Hauptgründe dafür, dass für eine fachgerechte Ausführung (in technischer und/oder optischer

Hinsicht) häufig die Zeit fehlt. Fugenlose Beschichtungen beinhalten in der Regel eine Grundierung, mehrere Spachtelungen und mehrere Versiegelungen. Das bedingt eingeplante Trocknungszeiten. Zu berücksichtigen sind vom Planer auch die vorgängigen Arbeiten wie Grundputze oder Gefällsüberzüge. Hier darf der Unternehmer keine Kompromisse eingehen. Reichen die Zeiten für die einzelnen Arbeitsgänge und deren Trocknung nicht aus, heisst es «Hände weg!». Alles andere wird sich rächen.

Sehr teure Rache

Diese Rache ist in der Regel sehr teuer – für den Unternehmer übrigens, der die Probleme in der Kalkulation natürlich nicht eingerechnet hat. Dazu kommt der Ärger des Bauherrn, den er in irgendeiner Form zu spüren bekommen wird. Der

Es verträgt nicht alles. Mit richtiger Kommunikation lassen sich solche Bilder verhindern.





So beginnt oft die Herausforderung. Und da muss man Lösungen haben, die funktionieren.

Planer wird ebenfalls unzufrieden sein, auch wenn er für die Instandstellungskosten in der Regel keine Verantwortung übernehmen muss.

Die Planer haben es zugegebenermassen nicht einfach. Sie halten sich mehr oder weniger treu an die SIA-Normen. Dass diese die spezifischen Gegebenheiten von fugenlosen Beschichtungen nicht berücksichtigen, steht nicht drin. Die Ausschreibung mittels Normenpositionskatalog (NPK) und Baukostenplan (BKP) kommt erschwerend hinzu. BPK 281.1 «Fugenlose Boden- und Wandbeläge» standardisiert die Ausschreibung für fugenlose Beschichtungen.

Allerdings sind die Positionen nicht für dekorative Gestaltungen von Nassräumen und dergleichen geschrieben, wofür fugenlose Beschichtungen oft eingesetzt werden.

Ausschreibung als Spekulation

Der Planer neigt dazu, Angebote über die Ausschreibung vergleichen zu wollen. Wer jedoch eine Ausschreibung erstellen will, die allen Anforderungen gerecht wird, braucht entsprechendes Sach- und Fachverständnis. Es liegt auf der Hand, dass kaum ein Planer dazu in der Lage ist. Ausschreibungen verkommen so allzu oft zu reiner Spekulation.

Man kann an dieser Stelle sogar sagen: Wer nach Ausschreibung ausführt, wird mit hoher Wahrscheinlichkeit fachlich falsch vorgehen. Also wird er es anders machen müssen, was in der Regel mit Mehrkosten verbunden ist. Somit ist

das, was die Ausschreibung eigentlich bezwecken wollte, hinfällig.

Im Dilemma

Diesem Dilemma entgegenzuwirken, ist aus Sicht des Planers nicht einfach. Da es sich bei fugenlosen Beschichtungen um spezielle gestalterische Arbeiten mit hohen technischen und optischen Ansprüchen handelt, ist die Unternehmerofferte vorzuziehen. Das gefällt normvertrauten Planern und wettbewerbsfördernden Bauherren vielleicht nicht. Aus meiner Sicht ist es jedoch der nötige Kompromiss, um das gewünschte Resultat und somit die Freude aller Beteiligten zu erreichen.

Der Lieferant:

Es geht (nur) um den Umsatz

Selbstverständlich ist dieser provokative Zwischentitel verallgemeinernd und überspitzt, aber ich will das Thema weiterhin mit einer kritischen Haltung betrachten. Meine auf Erfahrung beruhende Skepsis gilt denjenigen, die ihre Verarbeiter nur kurz und oberflächlich schulen, bei Problemen nicht erreichbar sind und ihre Produkte so breit wie möglich im Markt streuen wollen.

Hier sieht man: Die Lieferanten haben im Bereich fugenlose Beschichtungen eine Schlüsselposition. Sie können mit entsprechendem Marketing das Vertrauen von Planern und Eigentümern gewinnen. Mittlerweile haben, wie erwähnt, zum Glück doch einige gemerkt, dass ihr

Produkt stark an die Verarbeitung gekoppelt ist. Versagt der Verarbeiter, weil er nicht genügend geschult worden ist, versagt das System.

Berufsübergreifende Aufgabe

Die Schulung ist so wichtig, weil das Erstellen von fugenlosen Beschichtungen berufsübergreifende Disziplinen beinhaltet. Kaum jemand kann das nötige Wissen allein aus seiner beruflichen Ausbildung abrufen. Wie viele verschiedene Fähigkeiten – nicht nur handwerkliche! – die Ausführung von Fugenlosen verlangt, zeigt der Artikel auf Seite 14.

Die Zukunft:

Wir sind auf dem Weg der Besserung

Fugenlose Beschichtungen sind seit Jahren im Trend. Sie sind eine attraktive Alternative zu Fliesen. Leider drängten Lieferanten und Verarbeiter schlecht vorbereitet in diese Marktnische. Es wurde viel Schaden angerichtet und Lehrgeld bezahlt. Immerhin scheint man seitens der Lieferanten daraus zu lernen. Nur schon die Informationsunterlagen haben sich stark verbessert, gehen mehr in die so wichtigen Details.

Lieferanten wählen ihre Verarbeiter gezielter aus als auch schon. So gibt es wohl weniger Abnehmer von Systemmaterialien, aber diese haben umso mehr Erfahrung, was für die Qualität mitentscheidend ist. Umsatzmässig dürfte sich das langfristig auszahlen. Kaum etwas ist für die Lieferanten schädli-



Der Grundputz hat mehr Schichtstärke, als der Hersteller deklariert hat – und schon ist das ganze System futsch.

cher als schlechte Erfahrungen der Bauherren, Planer und Verarbeiter aufgrund mangelnden Wissens (inklusive ungenügender Beratung).

Wichtiges SMGV-Merkblatt

Der SMGV hat mit dem Merkblatt Nr. 94 «Fugenlose Beschichtungen in Nass- und Feuchträumen» ein wichtiges Instrument für die bessere Kommunikation und Planung beigetragen. Erfreulicherweise haben einige Lieferanten dieses Merkblatt oder zumindest Inhalte draus in ihre Broschüren einbezogen. Nun wäre es wich-

tig, dass auch sämtliche Verarbeiter und Planer dieses Merkblatt kennen.

Fazit:

Es muss ein Umdenken stattfinden

Fugenlose Beschichtungen als dekorative Elemente funktionieren und gehören oft zu den Highlights eines Baus. Ihre Hausaufgaben haben Lieferanten und Unternehmer allerdings erst teilweise gemacht. Es hat keinen Wert, sich über mangelnde Ausschreibung und zu tiefe Preise zu beklagen. Man hat als Unternehmung (Lieferant und Verarbeiter) die Chance, sich zu spezialisieren und sich stärker auf diesem Gebiet zu engagieren.

Eine unternehmerische Aufgabe

Es gehört zu den unternehmerischen Aufgaben, sich diesen Herausforderungen zu stellen. Websites, Social Media, Broschüren, Showräume, Informationsveranstaltungen, Vorstellungsgespräche und noch einiges mehr stehen hierfür zur Verfügung.

Spätestens wenn man sich um die Marketingmassnahmen kümmert, sollte man bereits auch an die Schulungen gedacht haben. Denn es sollte auch geliefert werden, was angepriesen worden ist. Das war in der Vergangenheit leider allzu oft nicht der Fall. ■