

Neu

Produktmagazin
2014

50 Jahre Geberit Unterputzspülkasten
Zuverlässiger Innovationsträger

Mit ComfortLight und Geruchsabsaugung
Sanitärmodul der Extraklasse

Zukunft braucht Herkunft.

Herausgeber

Geberit AG
Schachenstrasse 77, CH-8645 Jona
T +41 (0)55 221 63 00
F +41 (0)55 221 67 47
www.geberit.com

Redaktion

Geberit Corporate Communications

Gestaltung und Realisation

Linkgroup, Zürich
www.linkgroup.ch

Zum Titelbild

Das Geberit Monolith Plus Sanitärmodul für das WC enthält Funktionen wie Geruchsabsaugung und indirektes ComfortLight (siehe Seite 23).

Bilder

Till Gmür (Seite 3)
Stefan Thurmann (Umschlag, Seiten 4, 5, 9, 13, 22, 23)
Ben Huggler (Seite 11)
Alex Sauer (Seiten 11–12)
Michael Suter (Seiten 15–16)
Shutterstock (Seiten 19, 21)
Verushka Salvo (Seite 23)

Als App verfügbar

Dieses Produktmagazin ist auch als App für das iPad verfügbar und kostenlos im App Store erhältlich.

Rechtlicher Hinweis

Die in diesem Magazin vorgestellten Geberit Produktneuheiten werden nicht in allen Märkten angeboten.

Editorial

Vor 50 Jahren fällten die Inhaber von Geberit einen weitsichtigen Entscheid: Sie gaben grünes Licht für die erstmalige Serienproduktion eines Unterputzspülkastens. Dies in einer Zeit, wo noch längst nicht alle Wohnungen in Europa über fliessend Warm- und Kaltwasser, geschweige denn über eine Badewanne verfügten.

Die Idee, den Spülkasten in die Wand einzubauen, stiess anfänglich auf Skepsis. Die Installateure scheuten das Risiko, ein Gerät wie einen Spülkasten versteckt hinter den Badezimmerfliesen einzubauen. Die Verkäufer von Geberit mussten deshalb etliche Jahre lang harte Überzeugungsarbeit leisten.

Heute sind Unterputzspülkästen aus dem Wohnungsbau nicht mehr wegzudenken. Mit mehr als 60 Millionen installierten Einheiten hat Geberit die Gestaltung von modernen Badezimmern massgeblich mitgeprägt. Und mit der Entwicklung von Systemlösungen, um nicht nur den Spülkasten, sondern die ganze Sanitärtechnik hinter der Wand einzubauen, hat Geberit auch die Sanitärtechnik revolutioniert.

Und diese Entwicklung ist noch längst nicht abgeschlossen. Aktuelle Neuheiten wie das Geberit Spülsystem Omega, der Wandablauf für Duschen oder eine servounterstützte Spülauslösung belegen dies auf eindrückliche Art und Weise. Wenngleich Geberit auch heute noch von der unternehmerischen Weitsicht früherer Generationen profitiert, investiert das Unternehmen Jahr um Jahr in die Zukunft. Beispielsweise in den konsequenten Ausbau des Geschäfts mit Dusch-WCs. Denn so, wie heute Unterputzspülkästen zum Standard geworden sind, wird in Zukunft auch der Komfort eines Dusch-WCs oder einer Geruchsabsaugung zu den alltäglichen Selbstverständlichkeiten zählen.



Michael Reinhard, Mitglied der Konzernleitung,
Leitung Konzernbereich Produkte



1 ↑ Wasserablauf in der Wand: unverbautes Duschvergnügen.



4 ↑ Plug-and-play im Badezimmer: Waschtisch-Modul für den chinesischen Mittelstand.



5 ↑ Trend zu mehr Komfort: sensorgesteuertes, indirektes LED-Licht für gute Orientierung in der Nacht.

1 **Bodenebenes Duschen**
Eleganter Wandablauf 9

2 **Klassiker mit Zukunftspotenzial**
Der Unterputzspülkasten wird 50 10

3 **Nach Mass**
Geberit Spülsystem Omega 13

4 **Für den Wachstumsmarkt China**
Monolith Waschtisch-Module 18

5 **Megatrends im Badezimmer**
Zukunftsforschung im Dialog 20

50

Jahre Unterputzspülkasten

2

↑ Der Geberit Unterputzspülkasten: seit 1964 mehr als 60 Millionen Mal eingebaut.



3 ↑ Extrakleine Betätigungsplatten: Spülauslösung von vorne oder von oben.



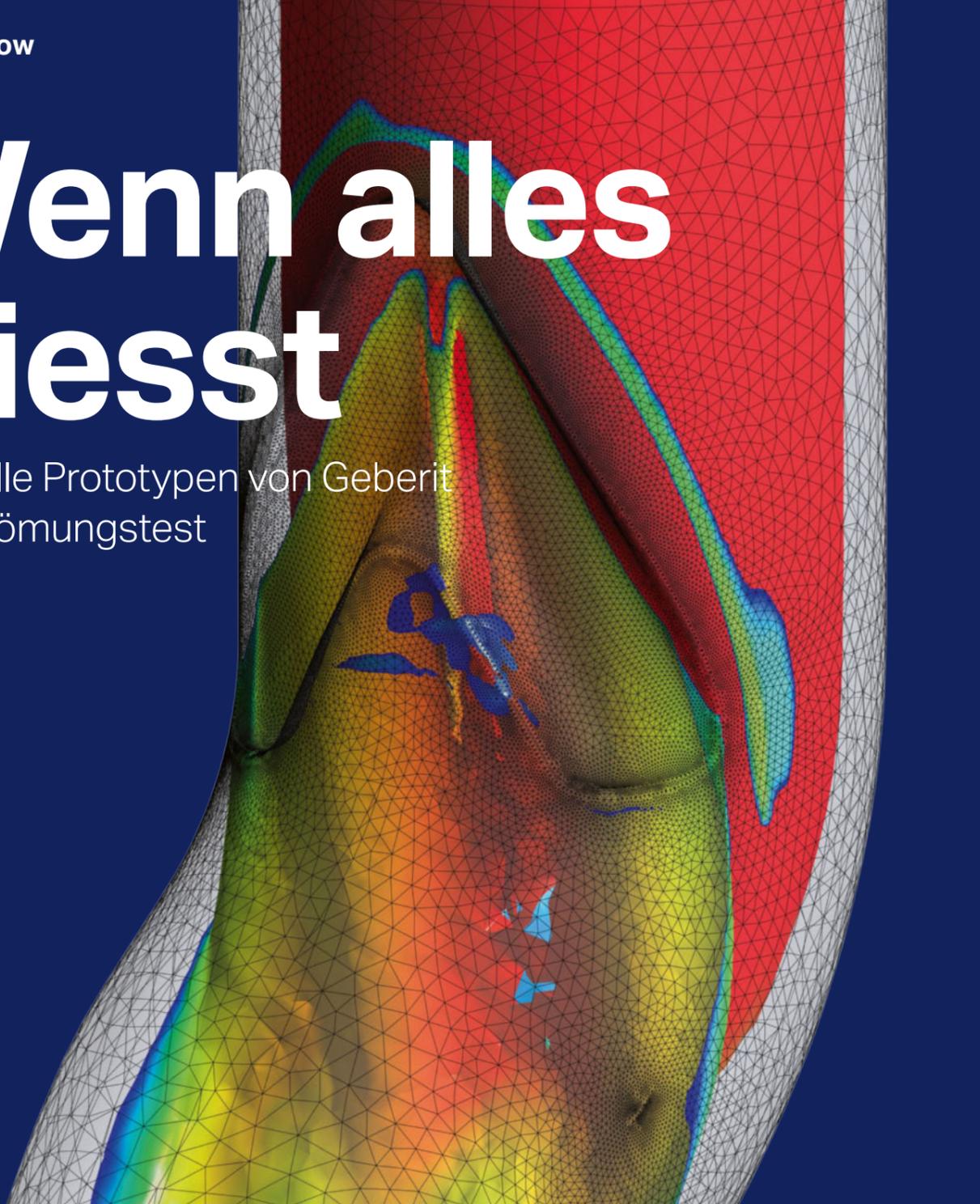
← Auch für das iPad verfügbar: Diese digitale Publikation ist kostenlos als App erhältlich und enthält zahlreiche Bilder, Videos und Animationen. Installieren und starten Sie die App «Geberit Magazine» über den iTunes App Store.

Inhalt

Virtuelle Strömungstests	6
Ins Rotieren gebracht	9
Raffinierte Spülauslösung	13
Anspruch auf technische Beratung	14
Schnelle Rohrverbindungen	17
Geberit AquaClean Sela Dusch-WC	22
Sanitärmodul mit Komfortfunktionen	23
Ausblick	23

Wenn alles fließt

Virtuelle Prototypen von Geberit im Strömungstest



Entwässerungssysteme von Geberit zeichnen sich durch gutes Strömungsverhalten aus. Dies ist das Verdienst der Strömungsspezialisten und ihrer Computer. Mit speziellen Simulationsprogrammen optimieren sie virtuelle Produkte, bis deren Leistungsdaten stimmen. Erst dann werden reale Prototypen angefertigt und getestet.

← Kunst oder Wissenschaft? Computersimulation der Strömungsverhältnisse in einem Teilbereich des optimierten Geberit Sovent Formstücks.

In der Formel 1 geht ohne Computersimulation aerodynamisch gar nichts. Mittels Computational Fluid Dynamics (CFD) berechnen und simulieren die Rennwagen-Spezialisten die Luftströmungseigenschaften ihrer Boliden. Auch bei der Produktentwicklung von Geberit wird das Strömungsverhalten einzelner Komponenten von leistungsfähigen Computer-Workstations simuliert. In beiden Fällen werden zu diesem Zweck virtuelle Gitternetzmodelle konstruiert. Erst wenn diese Modelle von A bis Z geprüft und optimiert sind, werden Prototypen gebaut und getestet: in der Formel 1 im Windkanal und bei Geberit im Abwasserturm.

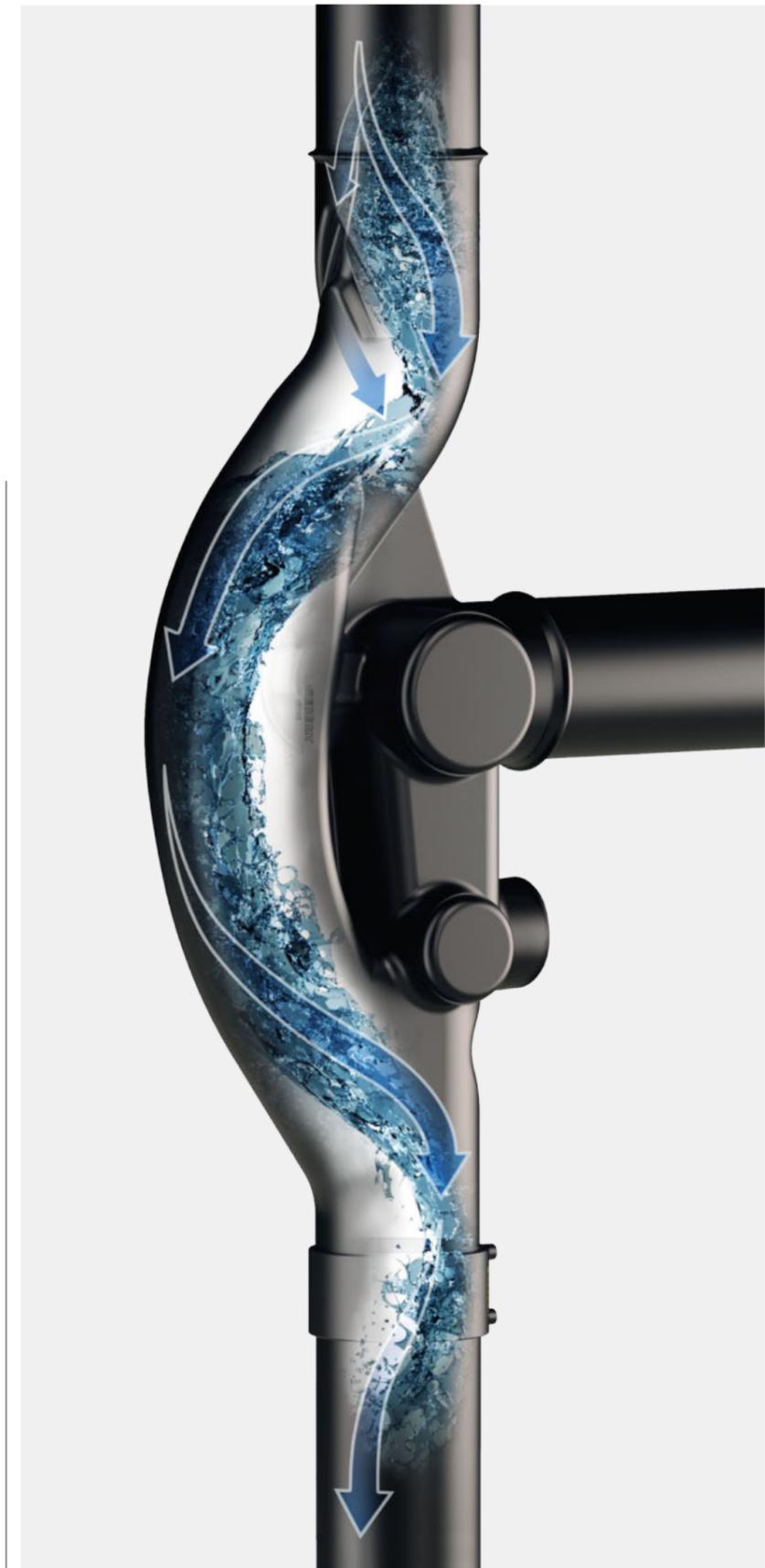
Virtuelles Engineering

Die Simulationscomputer von Geberit stehen in der Abteilung «Sanitärtechnische Grundlagen», die Strömungsverläufe sowie Druck- und Geschwindigkeitsverteilung des Wassers analysiert. Leiter dieser Abteilung ist Abdullah Öngören. «Prototypen zu bauen und zu testen, ist aufwendig und kostspielig, weil für jede neue Testreihe wieder ein neuer Prototyp gebaut werden muss. Dank unseren computerbasierten Simulationen können wir selbst bei einem komplizierten Bauteil zuerst virtuell das Strömungsverhalten berechnen und optimieren, bevor der erste Prototyp angefertigt wird. Das spart Zeit und Geld», erklärt Öngören die Vorzüge des «virtuellen Engineerings».

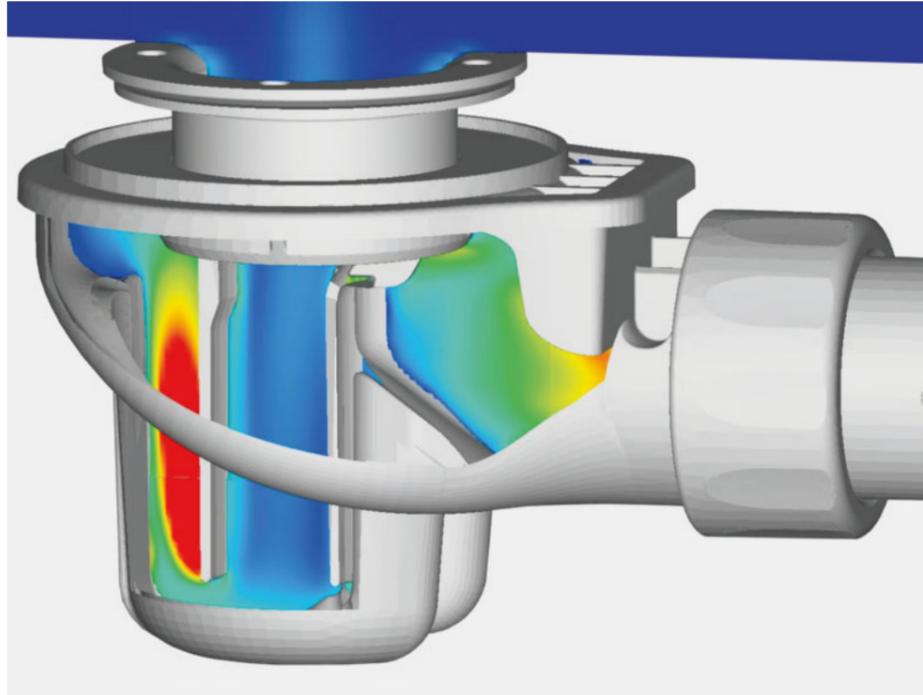
Dies sei am Beispiel des Geberit Sovent Formstücks etwas näher erläutert. Mit diesem Formstück werden in Hochhäusern die Abwasserleitungen einer Etage an die Hauptfalleitung angeschlossen. Im Rahmen einer Produktoptimierung galt es, die Ablaufleistung des Produkts zu erhöhen. Die zentrale Frage, die sich dabei stellte, war, wie viel Durchfluss überhaupt ermöglicht werden kann und was es technisch für die Umsetzung braucht. Ein alltäglicher Trick brachte das Team von Öngören auf die Lösung des Problems: Wenn man eine mit Wasser gefüllte Flasche mit der Öffnung nach unten hält und dabei leicht kreisen lässt, kann sich eine Luftsäule bilden. Diese sorgt für einen Druckausgleich, was den Abfluss des Wassers wesentlich beschleunigt.

Erhebliche Leistungsverbesserung

Angeregt durch dieses physikalische Phänomen entwickelte das Team im oberen Teil des Formstücks eine



↑ Diese grafische Darstellung des Sovent Formstücks basiert auf den Daten der Computersimulation.



← Virtueller Strömungstest eines extraflachen Siphons für Duschabläufe.

asymmetrische Knickung. Diese versetzt das Wasser in eine rotierende Bewegung, wodurch in der Mitte eine durchgehende Luftsäule entsteht. Das Wasser kann nun schneller abfließen. Auf diese Weise konnten die Strömungsspezialisten die Leistung des Sovent Formstücks um 40 Prozent erhöhen.

«Bei Produktoptimierungen machen wir zuerst eine Auslegeordnung mit unseren Ideen und Lösungsansätzen, bevor wir uns für einen Weg entscheiden. Dank unserer langjährigen Erfahrung wissen wir in etwa, was technisch machbar ist», erklärt Öngören das Vorgehen. Anschliessend wird mit dem Simulationsprogramm das Strömungsverhalten eines virtuellen Prototyps getestet. «Auf dem Computerbildschirm fliesst das Wasser so, als wäre es real. Anhand der Bilder konnten wir bei dem Sovent Formstück sehr schnell entscheiden, was noch optimiert werden musste», erklärt der Maschinenbauingenieur.

24-Meter-Teststrecke

Nach der Computersimulation wurde das Sovent Formstück im 24 Meter hohen Abwasserturm getestet. «Unser Versuchsturm entspricht einer Gebäudehöhe von acht Stockwerken. Da das Sovent Formstück Teil eines Abwassersystems für Hochhäuser ist, waren Tests über diese Höhe wichtig. Denn nur so haben wir aussagekräftige Ergebnisse über die Auswirkungen erhalten, welche die Kapazitätserhöhung bei Sovent auf das ge-

samte Rohrleitungssystem hat», so Öngören. An den wichtigsten Eckpunkten des Prototyps wurden Sensoren angebracht, um die Funktion und die Leistungsverbesserung mit Blick auf das gesamte System zu überprüfen.

Simulierte Optimierung

Aber längst nicht für alle Produktentwicklungen sind aufwendige Systemtests im Abwasserturm notwendig. In vielen Fällen reichen ausschliesslich computerbasierte Simulationen. So etwa bei einem extraflachen Siphon für einen Duschwannenablauf. «Wir haben zunächst analysiert, welcher Siphontyp am besten zum Duschablauf passt, und dann die Verbesserungsmöglichkeiten im Computer simuliert», erklärt Öngören.

Das Wasser sollte möglichst schnell ablaufen. Gleichzeitig sollte der Siphon so kompakt und klein wie möglich sein und eine selbstreinigende Funktion aufweisen. In der Computersimulation wurde der Siphon dann so lange getestet, bis die Leistungen stimmten und alle Ansprüche erfüllt waren. «Der Bau eines Prototyps für Strömungstests erübrigte sich in diesem Fall. Wir konnten uns da voll und ganz auf unsere Computerberechnungen verlassen», meint Öngören. Und vergisst bescheiden zu erwähnen, dass auch seine Computer letztlich nicht mehr können als mehr oder weniger schlaue Anweisungen ausführen. ←

Schlicht und bündig.



Überarbeiteter Geberit Wandablauf für Dusche

Der unauffällige, formschöne Ablauf der Dusche befindet sich in der Wand. Wie schon beim Vorgänger steht dem Duschnutzen nichts im Weg. Eine elegante Lösung, die sich nun dank extraflachem Siphon auch für Renovationen bestens eignet. Die Abdeckung des Ablaufs ist glanzverchromt, in gebürstetem Edelstahl, Weiss-alpin oder individuell befliesbar erhältlich.

- Optisch ansprechende Lösung – speziell auch für bodenebene Duschen
- Dank bewährter Sanitärtechnik von Geberit nahezu überall einbaubar
- Einfache Reinigung dank herausnehmbarem Haarsieb

Auf Hochleistung getrimmt.

Strömungsoptimiertes Geberit Sovent Formstück

Geberit Sovent Formstücke ermöglichen eine optimale Auslegung von Abwasserfallleitungen in Hochhäusern. Das neue, strömungsoptimierte Formstück versetzt das Wasser in der Falleitung in eine rotierende Bewegung. Durch die Rotation des Wassers entsteht in der Mitte eine durchgehende Luftsäule. Diese sorgt für einen optimalen Druckausgleich und erhöht damit die Ablaufleistung.

- Erlaubt auch bei sehr hohen Gebäuden den Einsatz von relativ klein dimensionierten Falleitungen
- Macht den Einbau des sonst üblichen, parallel zur Falleitung verlaufenden Lüftungsrohrs überflüssig
- Erhöht dank patentierter Strömungsführung die Ablaufleistung um 40 Prozent



Ein Klassiker mit grosser Zukunft

50 Jahre Unterputzspülkasten von Geberit



← So warb Geberit 1967 an einer internationalen Fachmesse in Frankfurt für den neuen Unterputzspülkasten. Sanitärunternehmer besuchten solche Veranstaltungen damals noch in Anzug und Krawatte.



← Heutiges Geberit Inserat für Sanitär-Fachmedien.

1964 nimmt Geberit als weltweit erstes Unternehmen die Serienproduktion von Unterputzspülkästen auf und löst damit einen tiefgreifenden Innovationschub in der Sanitärtechnik aus. Auch heute, 50 Jahre und mehr als 60 Millionen installierte Geberit Unterputzspülkästen später, steckt immer noch viel Zukunftspotenzial in diesen Sanitärapparaten.

Die Welt der Sanitärtechnik in den 60er Jahren ist geprägt durch das Arbeiten mit schweren Rohren aus Blei, Kupfer, Stahl und Gusseisen. Die Rohre werden verschraubt, zusammengeschweisst oder gelötet. Gegenstände aus Kunststoff gelten in weiten Kreisen als billig und qualitativ minderwertig.

Unsichtbar ist schick

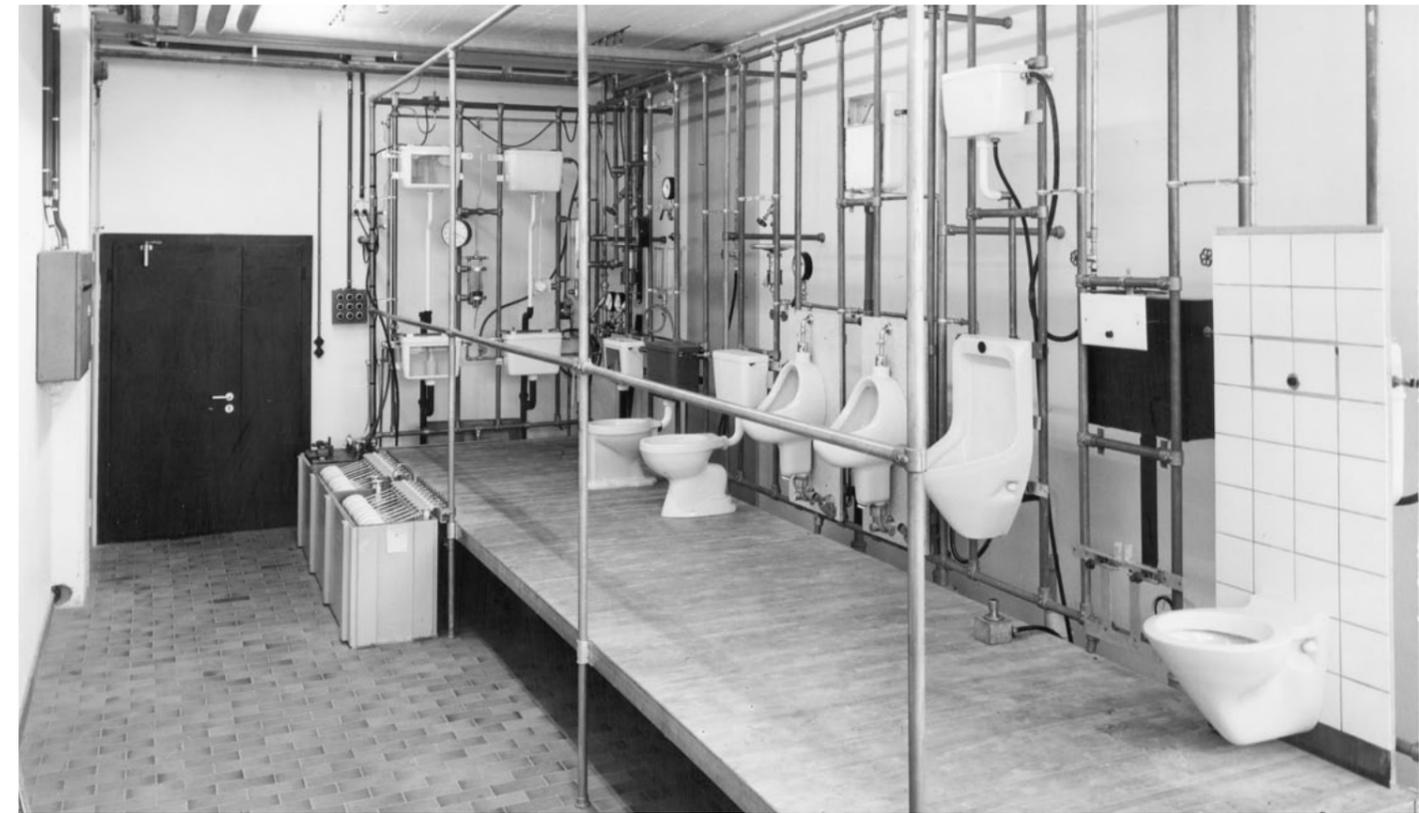
In dieser Epoche fällen die Inhaber der Firma Geberit einen weitsichtigen Entscheid: Sie geben grünes Licht für die erstmalige Serienproduktion eines Unterputzspülkastens aus Kunststoff. Die Idee, die Spültechnik eines WCs hinter der Wand zu verstecken, stösst anfänglich auf grosse Skepsis. Was, wenn ein in die Wand eingemauerter Spülkasten plötzlich undicht wird? Dennoch nehmen etliche Installateure das Wagnis auf sich und bauen erste Unterputzspülkästen ein. Auch Geberit lässt sich

nicht beirren und vermag im Laufe der Jahre immer mehr Sanitärfachleute von der Zuverlässigkeit der Unterputzspülkästen zu überzeugen.

Bald schon ist ein Paradigmenwechsel in den europäischen Badezimmern nicht mehr aufzuhalten. Sichtbare Wasserleitungen und Abwasserrohre gelten als unschick und verschwinden hinter die Wand. Geberit bietet dazu nicht nur die passende Sanitärtechnik, sondern auch durchdachte Installationssysteme für den Bau von Vorwänden. Egal ob bei einem Neubau oder einer Renovation, solcherart konzipierte Badezimmer wirken plötzlich viel aufgeräumter und sauberer.

Die Rolle des Geruchsbeseitigers

Aber trotz ausgereifter Montagetechnik für nahezu jede Bausituation, trotz zuverlässiger und wassersparender 2-Mengen- oder



→ Das Geberit Sanitärlabor in den 60er Jahren mit diversen Unter- und Aufputzspülkästen. In dieser Zeit war es noch üblich, Spülkästen auch hochhängend zu installieren.

← Das heutige Geberit Sanitärlabor, in dem unter anderem computergesteuerte Funktions- und Qualitätstests durchgeführt werden.

Eine Ikone der Zuverlässigkeit

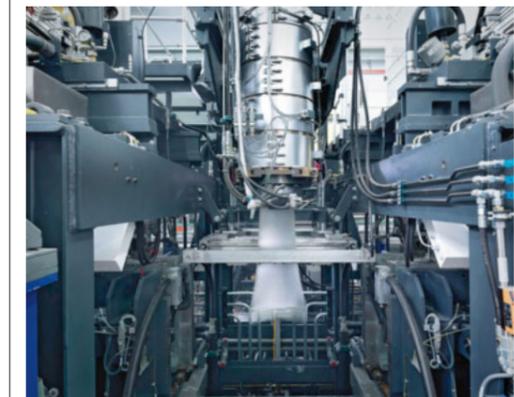
Seit 50 Jahren stehen die Polyethylen-Unterputzspülkästen von Geberit im Einsatz. Sie werden im Blasgiessverfahren in einem Arbeitsgang gefertigt und haben keine Nähte. Jeder einzelne Spülkasten wird von einer Prüfstation auf hundertprozentige Dichtheit getestet.

Da die Unterputzspülkästen eine sehr lange Lebensdauer haben, garantiert Geberit während mindestens 25 Jahren eine Ersatzteilsicherheit für alle funktionserfüllenden Komponenten. Sogar heute noch sind für die Unterputzspülkästen der allerersten Generation Umrüstbausätze für eine Spül-Stopp-Spülung erhältlich.



← Die Geberit Unterputzspülkästen der ersten Generation wurden noch aus PVC gefertigt. In den 70er Jahren erfolgte dann die Umstellung auf das umweltfreundliche und nahezu unzerstörbare Polyethylen (PE).

→ Als weltweit einziger Hersteller produziert Geberit die Spültanks im Extrusionsblasverfahren. So kann der Tank vollkommen nahtlos in einem einzigen Arbeitsgang gefertigt werden.





Jahre Unterputz- spülkasten

Unterputzspül- kästen von Geberit

- Nahtloser Spülkasten, einzeln geprüft und garantiert dicht
- Mehr als 60 Millionen Mal eingebaut und auf Dauer erprobt
- Für jede Bausituation ein geeignetes Modell
- 25 Jahre Ersatzteilsicherheit
- Hohe Wassereffizienz dank moderner Spültechnik
- Grosse Auswahl an formschönen Betätigungsplatten

Spül-Stopp-Spülung und trotz nahezu unbegrenzter Lebensdauer ist das Potenzial des Unterputzspülkastens noch lange nicht ausgeschöpft. Man denke beispielsweise an den unangenehmen Geruch im WC. Dieser Geruch lässt sich am effektivsten dort beseitigen, wo er entsteht: in der WC-Keramik, und zwar während des Geschäfts. Allerdings gibt es nur einen Zugang zu dieser Stelle, und der führt durch das Spülrohr. Womit der Unterputzspülkasten wieder im Zentrum steht und eine weitere Rolle erhält, nämlich die des Geruchsbeseitigers. Verschiedene Geberit Produkte bieten heute eine effektive, nahezu geräuschlose und umweltfreundliche Geruchsabsaugung durch das Spülrohr. Eine Geruchsabsaugung im WC wird dereinst ebenso selbstverständlich sein, wie dies heute ein Dampfzug über dem Kochherd ist.

Ein weiteres und wichtiges Thema wird der möglichst sparsame Umgang mit Wasser, Rohstoffen und Energie bleiben. Hinzu kommen vermehrt Aspekte der Hygiene wie etwa eine berührungslose Spülauslösung. Und so, wie die Anregungen und Verbesserungsvorschläge von Seiten der Kunden schon in der Vergangenheit zu zahlreichen Verbesserungen geführt haben, wird es auch in Zukunft bleiben. Man darf also mit gutem Grund gespannt sein, wie sich der Unterputzspülkasten in den nächsten 50 Jahren weiterentwickeln wird. ←

↑ Der Zusammenbau von Füll- und Spülventilen sowie die Endmontage und Verpackung der Spülkästen war vor 50 Jahren noch harte Handarbeit.

↓ Heute ist die Fertigung von Spülventilen voll automatisiert und nachfragegesteuert.



Wahlfreiheiten

Für Unterputzspülkästen braucht es eine Betätigungsplatte. Sie deckt einerseits die Serviceöffnung zum Spülkasten ab und ermöglicht andererseits die Betätigung der WC-Spülung. Bis Mitte der 70er Jahre war das blosse Vorhandensein eines Unterputzspülkastens schon stylisch genug, weshalb ein Einheitsmodell für die Betätigungsplatte genügte.

Inzwischen hat sich das Badezimmer von der zweckmässigen Nasszelle hin zur Komfort- und Wellnesszone gewandelt. Eine geschmackvolle Einrichtung und ein hohes Mass an Komfort werden immer wichtiger. So ist es naheliegend, dass das heutige Geberit Angebot an Betätigungsplatten hinsichtlich Formen, Farben und Werkstoffen sowie zusätzlichen Funktionen wie berührungsloser Bedienung oder Orientierungslicht keine Wünsche offenlässt. Eines aber haben alle Geberit Betätigungsplatten gemeinsam: Egal ob aus Kunststoff oder Edelmetall, die Verarbeitung ist stets vom Feinsten.

Wahre Grösse.

Geberit Spülsystem Omega



Extrakleine Betätigungsplatten und ein Spülkasten, der in drei Einbauhöhen verfügbar ist – das zeichnet das neue Geberit Spülsystem Omega aus. Je nach Raumsituation lassen sich die hochwertigen Platten von vorne oder von oben am Spülkasten anbringen. Das eröffnet ungeahnte Möglichkeiten bei der Gestaltung des Badezimmers.

- Flexible Lösung für das individuelle Badezimmer
- Kleine, elegante Betätigungsplatten
- Drei mögliche Einbauhöhen für den Spülkasten (82, 98 und 112 cm)

Raffinierte Eleganz.



Geberit Betätigungsplatte Sigma70

Die dünne Geberit Betätigungsplatte Sigma70 scheint wenige Millimeter vor der Wand zu schweben. Dank patentierter Servotechnik genügt ein sanfter Druck, um die 2-Mengen-Spülung auszulösen. Die Platte ist aus einem Stück Glas oder Edelstahl gefertigt. Auf Wunsch können Kunden die Platte von einem Spezialisten aus anderen Materialien herstellen lassen.

- Einzigartiges, international ausgezeichnetes Design
- Patentierte Servotechnik
- Passt zu allen Unterputzspülkästen der Geberit Sigma Familie

Auf Du und Du mit dem Markt

Technische Berater an vorderster Front

Sie sind in der Baubranche bestens vernetzt. Ihr Rat wird von Planungs- und Architekturbüros gesucht und geschätzt. Und sie wissen von Bauvorhaben, noch bevor der erste Plan gezeichnet ist. Die Rede ist von den Technischen Beratern von Geberit.

Im Wohnungsbau müssen heute technische Anforderungen erfüllt werden, die das Fachwissen manch eines Installateurs auf eine harte Probe stellen. Allein schon die korrekte Einhaltung der aktuellen Brandschutzvorschriften erfordert viel Expertenwissen. Das Gleiche gilt für den Schallschutz oder für die Trinkwasserhygiene.

Für Technische Berater wie Roger Bosshard hat die zunehmende Komplexität im Bauwesen durchaus ihre guten Seiten. Denn immer, wenn Sanitärplaner oder Installateure, aber auch institutionelle Bauherren und

Architekten in der von ihm betreuten Region nicht mehr weiterwissen in Sachen Sanitärtechnik, klingelt sein Handy. Das hat zur Folge, dass er häufig schon tief in Projekte involviert ist, bevor die ersten Offertauschreibungen versandt werden.

Einladung ins Labor

So auch bei den beiden 19-stöckigen Wohnhäusern «The Metropolitans» in Zürich-Nord. Bereits in einer frühen Planungsphase wurde Roger Bosshard von Martin Schulze vom Zürcher Ingenieurbüro PZM (Polke, Ziege, von Moos AG) kontaktiert. Als Gesamtprojektleiter für Heizung, Lüftung, Klima und Sanitär entwickelte Martin Schulze das Haustechnikkonzept für beide Hochhäuser. Von Roger Bosshard wollte er wissen, ob mit dem Geberit GIS Installationssystem für Sanitärwände die vom Bauherrn geforderten, sehr hohen Schallschutzwerte eingehalten werden können.

Roger Bosshard, dem als diplomierter Sanitärmeister und nebenberuflicher Prüfungsexperte und Fachlehrer die Sanitärtechnik ans Herz gewachsen ist, leistet gerne nachhaltige Überzeugungsarbeit. Deshalb lud er Martin Schulze sowie die Architekten und die Bauherren von «The Metropolitans» kurzerhand nach Rapperswil-Jona ins bauphysikalische Labor von Geberit ein. Hier konnten sich alle persönlich davon überzeugen, dass Geberit GIS ein in jeder Hinsicht durchdachtes Installationssystem ist. «Kurze Zeit später spezifizierte Martin Schulze in seiner Ausschreibung, dass in sämtlichen WCs und Badezimmern der beiden Hochhäuser Geberit GIS Sanitärwände zum Einsatz kommen sollen», sagt Roger Bosshard. «Doch damit war mein Job noch lange nicht getan.»

Gefragte Qualitätsarbeit

Das Installationssystem Geberit GIS zeichnet sich unter anderem dadurch aus, dass damit komplette Sanitärwände anschlussfertig vorfabriziert werden können. Bei einem Projekt mit gesamthaft mehr als 450 WCs und Badezimmern, davon viele absolut baugleich, bringt dies grosse Zeitersparnis auf der Baustelle. Denn die Sanitärwände müssen von den Installateuren nur noch am Bauwerk verankert und an die Versorgungs- und Abwasserleitungen angeschlossen werden.

→ Auf der Baustelle von «The Metropolitans» in Zürich-Nord: Martin Schulze, Planer und Gesamtprojektleiter für die Haustechnik (links), und Roger Bosshard, Technischer Berater von Geberit (rechts), inspizieren die zwischen dicken Armierungseisen verlegten Leitungen für die Wasserversorgung und das Abwasser. In wenigen Tagen wird alles im Betonboden des 7. Stockwerks eingegossen sein.



↓ Bei der PE Fabrikations AG in Lachen, Schweiz: Daniele Porcella, Geschäftsführer (links), und Roger Bosshard (rechts) diskutieren technische Details von vorfabrizierten Sanitärwänden. Die Wände im Bild sind einbaufertig und müssen auf der Baustelle nur noch an Boden und Wand befestigt und an die Versorgungs- und die Abwasserleitungen angeschlossen werden.



Das Vertriebsmodell von Geberit

In aller Regel entscheiden Architekten, Planer oder Installateure, welche sanitärtechnischen Produkte in ein Gebäude eingebaut werden. Der Sanitärinstallateur, der sich um den fachgerechten Einbau dieser Produkte kümmert, bestellt sie bei einem Sanitär-grosshändler in seiner Region. Der Grosshändler seinerseits wird von den Herstellern direkt beliefert. Die gängigeren Produkte hält er in ausreichender Stückzahl an Lager, um die Installateure auch kurzfristig zu beliefern.

Die Vertriebsorganisationen von Geberit begegnen diesen Marktmechanismen wie folgt: Einerseits gilt es, die Installateure, Planer und Architekten davon zu überzeugen, Produkte von Geberit einzusetzen. Dadurch entsteht beim Grosshandel eine Nachfrage. Andererseits spricht Geberit die Grosshändler direkt an. Damit wird bewirkt, dass diese auch neue Produkte rechtzeitig in ausreichenden Stückzahlen an Lager nehmen, um der zu erwartenden Nachfrage gerecht zu werden.

Die Technischen Berater von Geberit unterstützen alle Marktteilnehmer, vom Architekten, institutionellen Bauherrn oder Sanitärplaner über den Installateur bis hin zum Grosshändler. Als festangestellte Mitarbeitende von Geberit arbeiten die Technischen Berater nicht auf Provisionsbasis. Im Vordergrund ihrer Tätigkeit steht die kompetente Beratung und nicht der Verkauf.

Matchentscheidend ist, dass die mit der Vorfabrikation beauftragten Spezialisten absolut massgenau und termintreu arbeiten. Deshalb unterstützte Roger Bosshard den mit der Installation beauftragten Sanitär-Unternehmer bei der Evaluation eines Vorfabrikanten. Dass dabei eine Firma das Rennen machte, die grosse Erfahrung mit Geberit GIS hat, stimmte ihn zuversichtlich: «Sowohl der Vorfabrikant als auch das Sanitär-Unternehmen haben eine ausgezeichnete Reputation», erklärt er. «Das sind ideale Voraussetzungen, damit auf der Baustelle alles klappt und die verbauten Geberit Produkte tadellos funktionieren.»

Auch Martin Schulze ist mit dem bisherigen Projektverlauf zufrieden. «Die Technischen Berater von Geberit nehmen uns Fachplanern viel Arbeit ab, sei es als Anlaufstelle für technische Fragen, sei es bei der Beschaffung von benötigten Zertifikaten und Dokumenten oder sei es als Scharnierfunktion zwischen Hersteller, Grosshandel und Installateur.» ←

Schnelle Verbindung.

Geberit Abwasserrohre aus Polyethylen (PE) können unter anderem mit Elektroschweiss- oder Thermomuffen dauerhaft und dicht miteinander verbunden werden. Um die damit verbundenen Arbeiten auf der Baustelle oder in der Werkstatt zu beschleunigen und zu erleichtern, hat Geberit neue Werkzeuge entwickelt.

Geberit Rohrschaber



Vor dem Verschweissen müssen die Oberflächen der Rohrenden abgeschabt werden. Nur so lässt sich eine optimale Verbindung sicherstellen. Für das Abschaben verwenden Installateure häufig eine robuste Messerklinge. Mit dem neuen Geberit Rohrschaber wird dieser Arbeitsgang nun wesentlich sicherer und benötigt rund dreimal weniger Zeit.

- Ermöglicht ein sicheres, rasches und genaues Abschaben von Rohrenden
- Für Rohrdurchmesser von 63 bis 160 mm
- Einfache Handhabung, leichte und kompakte Bauweise

Geberit Elektroschweissgerät ESG3

Egal ob Elektro- oder Thermomuffen, das neue Elektroschweissgerät eignet sich für alle Anwendungen und Rohrdimensionen. Es ist handlich, leistungsfähig und erleichtert dank Fernbedienung das Arbeiten auf der Baustelle. Ein serienmässig eingebauter Überspannungsschutz ermöglicht auch bei Stromversorgung durch einen Generator einen sicheren Betrieb.

- Für alle von Geberit angebotenen Polyethylenrohre und -formstücke geeignet
- Gleichzeitiges Verschweissen von bis zu drei Elektroschweissmuffen
- Inklusive Fernbedienung, Überspannungsschutz und robuster Kunststoffbox



Einbaufertige Monolith Waschtisch-Module

Chinas Mittelschicht im Fokus



↑ Der Kunde hat die Wahl zwischen drei Farbvarianten sowie vier verschiedenen Waschtischen und Armaturen (siehe auch Seite 5).

Aussergewöhnlich, hochwertig, platzsparend und möglichst überall einbaubar – das waren die zentralen Aufgabenstellungen an die Entwickler des neuen Monolith Waschtisch-Moduls für China.



↑ Wohnungsbau in China: Der Innenausbau von Badezimmer und Küche ist oft Sache des Käufers oder des Mieters.

Im Frühjahr 2012 lancierte Geberit das Monolith WC-Modul für China. Das eigens für den chinesischen Markt entwickelte und vollständig in China hergestellte Modul überzeugte auf Anhieb. Qualität, Form und Preis sprechen eine designorientierte und kaufkraftstarke Mittelschicht in den grossen Metropolen an.

Für Geberit ein Novum, für den chinesischen Markt hingegen eine Selbstverständlichkeit war die Tatsache, dass das Modul als Gesamtpaket mit einer passenden WC-Keramik angeboten wurde. Zur Auswahl standen anfänglich drei Farbvarianten und zwei verschiedene WC-Keramiken. Bereits wenige Monate nach der Markteinführung wurde das Sortiment um zusätzliche Farbvarianten ergänzt.

Beachtliche Modellvielfalt

Nun doppelt Geberit mit der Einführung von Monolith Waschtisch-Modulen nach. Wiederum bietet Geberit vollständig bestückte, einbaufertige Module in drei Farbvarianten an. Die Kunden haben die Wahl zwischen vier verschiedenen Waschtischen und vier Wandarmaturen, die ohne Einschränkung miteinander kombiniert werden können.

Zusätzlich erweitert Geberit das Angebot an WC-Keramiken um zwei neue Modelle. So gibt es nun zu jedem Waschtisch- auch ein passendes WC-Modul. «Die

Platzverhältnisse in chinesischen Wohnungen sind bescheiden», sagt Roger Wyss, bei Geberit Leiter Produkte Fernost/Pazifik. «Die Monolith Module sind deshalb so konzipiert, dass sie auch bei engen Raumverhältnissen ein aufgeräumtes, modernes Gesamtbild erzeugen.» Wie schon beim WC-Modul wurde auch das Design der Monolith Waschtisch-Module in enger Zusammenarbeit mit der Agentur Wild Design in Schanghai entwickelt.

Feng-Shui für das Badezimmer

In vielen Ländern des Fernen Ostens werden bei der Einrichtung einer Wohnung oder eines Zimmers die Prinzipien der Harmonielehre Feng-Shui berücksichtigt. Da Badezimmer und Toilette vom Element Wasser geprägt sind, werden diese Räume gemäss Feng-Shui mit Wohlstand und Finanzen in Verbindung gebracht. Da ist es weiter nicht erstaunlich, wenn die Menschen sicherstellen wollen, dass die guten Energien möglichst ungehindert fliessen können.

«Selbstverständlich wurden bei der Entwicklung der Monolith Waschtisch- und WC-Module Aspekte von Feng-Shui berücksichtigt», bestätigt Roger Wyss. «Das Wissen um die Auswirkungen von Farben, Formen, Materialien und Klängen auf den Menschen ist in China sehr wichtig. Auch die richtige Platzierung der Module im Raum ist von grosser Bedeutung.» ←

«Regenerationsort für die Seele»

Im Gespräch mit einem Zukunftsforscher

Wenn Andreas Steinle vom Badezimmer der Zukunft spricht, hat das mit Spekulation wenig zu tun. Für den Geschäftsführer des Frankfurter Zukunftsinstituts ist die Welt von morgen heute schon präsent – wenn auch nur «in homöopathischer Dosis», wie er im Interview erklärt.

→ «Wenn man mich fragt, welche Sportgeräte im Jahr 2030 angesagt sein werden, muss ich passen.» Andreas Steinle sieht die Aufgabe der Trend- und Zukunftsforschung darin, einen Diskurs über Veränderung zu führen.



Ihr Forschungsgegenstand ist reichlich abstrakt. Wie kann man die Zukunft studieren?

Man beobachtet und überprüft, was die Menschen heute beschäftigt. Die Zukunft ist ja im Jetzt immer schon angelegt, einfach in homöopathischer Dosis. Als Trendforscher mache ich keine spekulativen Vorhersagen, ich beobachte und bewerte Veränderungen.

Welche Instrumente stehen Ihnen dabei zur Verfügung?

Manche Entwicklungen sind derart umfassend, dass sie den Zeitgeist bestimmen. Wir haben elf aktuelle Megatrends definiert, die als Basis für unsere Untersuchungen dienen. Sie ermöglichen

uns, Hypothesen aufzustellen, die wir mithilfe von sozialwissenschaftlichen Methoden wie beispielsweise Befragungen überprüfen.

Im Rahmen einer solchen Befragung haben Sie sich dem Dusch-WC gewidmet – ein interessantes Studienobjekt?

Auf jeden Fall. Das Dusch-WC ist ein innovatives Produkt, das Neugierde weckt. Kommt hinzu, dass das Badezimmer einem starken Wandel unterworfen ist: Aus einem rein funktionalen Raum ist heute ein seelischer Regenerationsort geworden.

Wer die Wahl hat, entscheidet sich heute eher für ein tolles Badezimmer als für ein tolles Auto, lautet ein Fazit der Studie. Kaum zu glauben.

Die urbane Lebensart ist der heutige Massstab. Da passt das Auto schlecht hinein. Wenn Sie etwa schauen, was Angestellten heute wichtig ist, so haben flexible Arbeitszeiten und Home Office den Firmenwagen ganz klar abgehängt.

Zur Person

Andreas Steinle, 43, hat in Berlin Gesellschafts- und Wirtschaftskommunikation studiert. 2005 begann er seine Tätigkeit am Zukunftsinstitut, deren Geschäftsführer er seit 2006 ist. Er tritt immer wieder als Autor zahlreicher Publikationen sowie als vielseitiger Redner in Erscheinung. Steinle ist verheiratet und lebt in Schwalbach am Taunus.



Was den Menschen wichtig ist.

Ein tolles Bad

51%

Ein tolles Auto

38%

Eine tolle Hi-Fi-/Videoanlage

11%

Und das Badezimmer gewinnt dagegen an Prestige?

Ja. Wenn ich ein hochwertiges Bad habe, dann zeige ich es auch. Allerdings wird das Badezimmer ambivalent beurteilt: Es ist einerseits ein Rückzugsort, wo ich mich erholen und abschalten kann. Andererseits wird es immer mehr zu einem Ort der Interaktion, wo ich kommuniziere und mangels Zeit auch mal gemeinsam den Tag plane.

Der Megatrend «Female Shift» werde das Zusammenleben und -wohnen nachhaltig verändern, heisst es weiter in Ihrer Studie. Können Sie das kurz erläutern?

Paare stehen vor einer ganz rationalen Entscheidung: Wer besser verdient, arbeitet eher Vollzeit und zieht sich nicht so stark aus dem Beruf zurück, wenn Kinder kommen. Wenn immer mehr

Frauen aufgrund ihrer guten Ausbildung zu Ernährerinnen werden, bleiben entsprechend mehr Männer mit den Kindern zu Hause oder arbeiten Teilzeit.

Und was sind die Folgen?

Weil die Männer ihre Rolle vermehrt in Abgrenzung zu den Frauen suchen, wird Selbstverständliches überdacht. Die Rolle des Manns im Haushalt wird neu verhandelt. Dieser Prozess ist im Gang, und Unternehmen agieren bereits entsprechend. Glauben Sie mir: Es ist äusserst interessant, Männern und Frauen ein Haushaltsprodukt wie den Staubsauger von Dyson zur Beurteilung vorzulegen.

Inwiefern?

Die Betonung von Ingenieurskunst und futuristischer Ästhetik lässt Männeraugen leuchten.

Die Frauen finden das überflüssig. Aber so wird aus einer profanen Tätigkeit wie Saugen ein Statement männlicher Technikbeherrschung.

Megatrends

Was sind die wichtigen Gesellschaftsfragen, die uns in Zukunft beschäftigen werden? Was wird sich als vergänglicher Hype entpuppen? Was als nachhaltiger Technologiesprung, der unseren Alltag prägen wird? Beim Frankfurter Zukunftsinstitut unterscheidet man elf Megatrends, die den Zeitgeist prägen: Globalisierung, Female Shift, Konnektivität, Urbanisierung, Silver Society, Neo-Ökologie, Gesundheit, Neues Lernen, Mobilität, New Work und Individualisierung.

Mehr dazu unter
→ www.zukunftsinstitut.de/megatrends

Wie die Menschen das Badezimmer nutzen.

Entspannen

70%

Lesen, Radio/Musik hören

53%

Telefonieren

26%

Sex haben

24%

Sich mit Freunden/Familienmitgliedern unterhalten

24%

Glauben Sie, dass sich technische Funktionen auch im Badezimmer verstärkt bemerkbar machen werden?

O ja. Das Badezimmer ist eine regelrechte Einflugschneise für innovative Technik. Ich denke dabei an Elektrozahnbürsten mit Display, digitale Waagen und natürlich das Dusch-WC.

In Ihrer Studie führen Sie die «Silver Society», also den zunehmenden Anteil älterer Menschen in der Gesellschaft, als zweiten wichtigen Megatrend auf.

Entscheidend bei der «Silver Society» ist, dass dem Alter eine neue Bedeutung beigemessen wird. Kurz gesagt: Rückschau aufs Leben war gestern, heute wollen sich die Senioren nach Jahren harter Arbeit etwas Gutes und Gesundes gönnen.

Das Image als praktischer Helfer für Senioren bleibt dem Dusch-WC somit treu?

So ist das nicht gemeint. Das spannendste Ergebnis unserer Studie ist aus meiner Sicht, dass gerade bei älteren, besserverdienenden Menschen ein ausgeprägtes Interesse an innovativer Technik vorhanden ist. Man setzt im Alter also vermehrt auf Hochwertigkeit und Lebensgenuss und ist dabei speziell experimentierfreudig.

Aber gerade im Alter ist an Lebensgenuss weniger zu denken, wenn die «Gesundheit» – der dritte Megatrend, den Sie in Ihrer Studie heranziehen – tangiert ist.

Das stimmt. Aber ein gesundes Leben zu führen, umfasst weit mehr, als Krankheiten zu verhindern. Generell kann man beobachten, dass die Beschäftigung mit der eigenen Gesundheit zunimmt. Das Dusch-WC bietet dabei viele potenziell hilfreiche Ansatzpunkte. ←

Erfrischend normal.

Bodenstehendes Dusch-WC Geberit AquaClean Sela



Das formschöne Dusch-WC Geberit AquaClean Sela gibt es jetzt auch als bodenstehendes Modell. Die Abmessungen und der Sitz sind auf maximalen Komfort und hohe Ergonomie ausgelegt. Die Anschlüsse für die Strom- und die Wasserversorgung sowie die gesamte Technik sind im Keramikkörper integriert. Der sanft-luftige Duschstrahl kann zwischen fünf Stärkestufen reguliert werden.

→ Elegante, schlichte Formgebung des Mailänder Designers Matteo Thun

→ Körperwarmer, sanft-luftiger Duschstrahl

→ Einfaches Bedienfeld, intuitive Fernbedienung

→ Verdeckter Strom- und Wasseranschluss

Einleuchtend.



Geberit Monolith Plus für das WC

Der Geberit Monolith Plus ist kein gewöhnliches Sanitärmodul, deshalb auch die Zusatzbezeichnung «Plus». In diesem Monolith steckt weit mehr, als das elegante Äußere vermuten lässt. Extras wie eine integrierte Geruchsabsaugung oder ein dezentes, indirektes Orientierungslicht setzen neue Maßstäbe in Sachen Komfort und Stil. Die Glasfront ist in den Farben Umbra, Weiss und Schwarz erhältlich.

→ Formstarkes und komplett ausgestattetes Sanitärmodul für das WC

→ Effektive Geruchsabsaugung direkt aus der WC-Keramik

→ Individuell programmierbares, indirektes LED-Licht für gute Orientierung in der Nacht



2013



Albert M. Baehny, CEO und VR-Präsident

Ausblick

Ist die Sanitärbranche innovativ? Wenn man unter «innovativ» die Bereitschaft versteht, neue Qualitätsprodukte renommierter Hersteller zu installieren und einzusetzen, dann lautet die Antwort eindeutig Ja. Versteht man unter «innovativ» hingegen das laufende Ausprobieren von unausgereiften Neuentwicklungen, dann ist die Sanitärbranche zum Glück ziemlich konservativ.

Weshalb ist diese Differenzierung wichtig? Die Sanitärtechnik in einem Gebäude muss immer höheren Ansprüchen und Vorschriften gerecht werden. Die wichtigsten Stichworte dazu heißen: Trinkwasserhygiene, Brandschutz, Schallschutz und Nachhaltigkeit. Darüber hinaus müssen die Installationen während Jahrzehnten einwandfrei funktionieren und hundertprozentig dicht bleiben. Der Installateur trägt also eine grosse Verantwortung. Deshalb setzt er nur Produkte ein, denen er vertrauen kann.

Was heisst dies für Geberit? Geberit erzielt rund einen Drittel des Umsatzes mit Produkten, die in den letzten drei Jahren neu lanciert wurden. Das ist ein klares Zeichen dafür, dass die Sanitärbranche sehr wohl bereit ist, neue Produkte zu verwenden. Für uns heisst dies aber auch, dass wir das Vertrauen, das Planer und Installateure in unsere Produkte haben, immer wieder von neuem rechtfertigen müssen. Aus diesem Grund wird Geberit weiterhin beachtliche Mittel in die Entwicklung und gewissenhafte Erprobung von neuen Produkten investieren. ←