

Trockenbau: Bewährtes weiterentwickeln und automatisieren

Erarbeitung und Redaktion
Christoph Fontana und **Raphael Briner**
 Bilder **SMGV**

Anklebbare Abhänger, nachhaltigere Lösungen für Anschlüsse, leichtere aber stabilere Gipsplatten, hybride funktionelle Bauteile, Robotertechnik in der Montage, Bestellprozesse über eine Weblösung: Die «Applica» hat Hersteller und Unternehmer befragt, wie sie die Entwicklung der nächsten Jahre im Bereich Trockenbau sehen.

1. Material und Technisches

Trockenbau-Unternehmer

Bei der Beplankung sollte es Richtung funktionelle Platten zu einem günstigeren Preis gehen, zum Beispiel klimaaktive Beplankungen (Luftreinigung).

Mehr Flexibilität würde eine Gipsplatte bieten, die durch Anfeuchten beweglich wird und nach der Montage sowie Austrocknung wieder volle Stabilität erreicht (analog den Gipsbinden, die in der Medizin verwendet werden).

Hersteller sollten gute Produkte, die in anderen Ländern üblich sind, auch in der Schweiz anbieten. Oft bekommen Unternehmer nur durch ausländische Mitarbeitende Kenntnis von solchen Produkten.

Es ist ein Verhältnisblödsinn, wegen Schutzbestimmungen (Erdbebensicherheit) in ein biegeweiches System schwere und steife Vierkant-Stahlprofile einzubauen. Das passt nicht zusammen und zudem kann eine Leichtbauwand niemanden erschlagen bei Erdbeben. Die Industrie könnte hier vielleicht bei den Regulierungen Gegensteuer geben, anstatt sie einfach umzusetzen.

Weitere Ideen für Innovationen im Trockenbau sind:

- Thema Materialknappheit: Bei Metallständer-Konstruktionen eine neue, leichtere, aber dafür stabilere Gipskartonplatte für einfache Verkleidungen. Die Platte könnte Stabilisationsstege aus Altpapier haben anstelle des vollhomogenen Gipskerns.

- Eine nachhaltigere Lösung für die Anschlüsse Wand/Wand oder Wand/Decke als die aktuellen Trennbänder. Es kommt hier immer noch zu Schnittstellenproblemen zwischen Maler und Trockenbauer. Abschlussprofile sind zu aufwendig für die Montage und Kunststoff ist nicht die Lösung. Es könnte eine Schattennuten-Fräse sein, die nach dem Spachteln der Anschlussfuge zum Einsatz kommt.
- Ein System, um Abhänger ankleben zu können.
- Ein Roboter, der das Material auf den Stockwerken gemäss Verbrauchsliste verteilt.





Rigips AG

Die enge Begleitung unserer Kunden und der stetige Austausch über tägliche Herausforderungen bringt uns die notwendige Marktnähe, um innovative Produkte und Systeme zu entwickeln. Als Tochtergesellschaft des Saint-Gobain Konzerns – einer der innovativsten Konzerne im Bereich Construction Products auf der Welt – können wir auf eine zusätzliche Stärkung für Neuentwicklungen zählen.

Die Herausforderung besteht darin, mit neuen Produkten und Systemen den globalen Megatrends wie zum Beispiel Digitalisierung oder nachhaltige Kreislaufwirtschaft Folge zu leisten, gleichzeitig aber den akuten Bedürfnissen wie Wirtschaftlichkeit, Effizienz und Lean-Idelogie gerecht zu werden.

Die Rigips AG ist bestrebt, in ihrer Kernkompetenz auf die Kunden zugeschnittene Lösungen mit Mehrwert anbieten zu können. Ansätze dazu sind noch performantere Produkt- und Systemlösungen sowie die Optimierung der Serviceleistungen.

Protector Profil GmbH

Auch in Zukunft wird der Trockenbau mit bewährten Konstruktionen und Plattensystemen ausgeführt werden. Es wird clevere Ergänzungen im Bereich lasttragender Unterkonstruktionen geben.

Verschiedene Plattensysteme können auf die unterschiedlichsten Ansprüche in der Nutzung und Umgebung eingehen. Wir sehen hybride, kombinierte

funktionelle Bauteile als eine der Entwicklungen.

Halbfabrikate erhöhen den Gestaltungsfreiraum und werden Genauigkeit, Effizienz und Tempo auf den Baustellen steigern.

Knauf AG

Viele Projekte sind in der Pipeline. Es geht um Themen wie Automatisierung von Arbeitsschritten, Robotertechnik für die Montage von Gipsplatten oder Digitalisierung in der Planungsphase mit BIM.

2. Zusammenarbeit

Trockenbau-Unternehmer

Die Industrie sollte möglichst früh in die Planung eingreifen und den Architekten/Planern sagen, was nachhaltig gut ist und welche Alternativen aus dem Trockenbau (Stahl-Leichtbau) auch noch möglich sind. Ein Beispiel ist die Aufstockung von Ober- oder Dachgeschossen. Noch besser wäre es, wenn es in unserer Branche einen Trockenbau-Fachplaner gäbe.

Wenn der Auftrag vergeben ist, sollte die Beratung der Planer/Bauherren durch den Hersteller-Aussendienst nur zusammen mit dem Unternehmer erfolgen. Dies stellt eine einheitliche Kommunikation gegenüber Planern und Bauherren sicher und verhindert, dass die Absichten des Unternehmers mit anderen Ideen unterlaufen werden. Dazu gehört auch der frühere Einbezug der Unterneh-

mer in die Entscheidung und Beratung. Hersteller sollten zusammen mit dem Unternehmer die von ihm eingebauten Wände auf Qualität prüfen, zum Beispiel mit Schallmessung und die Erkenntnisse/Verbesserungsvorschläge mit dem Unternehmer zusammen verarbeiten

Gut wäre ein institutionalisierter Austausch über die Anwendungen zwischen Herstellern und bewährten Unternehmern (Erf-Gruppen).

Hersteller sollten ihr Wissen, ihre Unterstützung und ihr Material vor allem denjenigen Unternehmern zur Verfügung stellen, die Qualität in der Ausführung garantieren. Das würde das seriöse Unternehmertum mit ausgebildeten Fachleuten fördern und somit der ganzen Branche nützen, deren Image stark unter Pfusch leidet. Vielleicht könnte man ein Bewertungssystem (Klassifizierung) für Unternehmer schaffen, wie zum Beispiel bei den Banken mit Bewertungen AAA (Triple A) usw., und die verlässlichen Unternehmen bevorzugt behandeln.

Die Arbeiten (Dienstleistung) für Auszüge und Ausschreibungen sollten von den Herstellern nicht mehr kostenlos angeboten werden. Die «schlechten» Unternehmer werden so belohnt und die «Guten» bestraft! Die Hersteller könnten zum Beispiel ein Kontingent an Arbeitsstunden pro Unternehmer bestimmen und Rückvergütungen vornehmen bei Unternehmern, die sich selber zu helfen wissen. Im Umkehrschluss: Das Material Unternehmern,



die bezüglich Ausschreibung und Kalkulation stark betreuungsbedürftig sind, teurer verkaufen.

Rigips AG

Durch unser Sortimentsangebot wie auch unsere Service-Dienstleistungen versuchen wir, unsere Kunden bestmöglich in deren Vorhaben und der auszuführenden Arbeit zu unterstützen.

Der Fachkräftemangel und die immer anspruchsvoller werdenden Umgebungsbedingungen für ausführende Gewerke stellen tatsächlich eine Herausforderung dar. Die Industrie ist ihrerseits sehr an der Verbesserung solcher vorherrschenden Umstände interessiert und daran, die nachhaltige wie auch wirtschaftliche Weiterentwicklung des pro-

fessionellen Unternehmertums in der Gips-/Trockenbaubranche zu stärken.

Eine Plattform für den gegenseitigen Austausch auf technischer wie auch marktseitiger Ebene wäre nach wie vor ein wünschenswertes Instrument, um die Branche für die Zukunft zu wappnen.

Knauf AG

Gut ist die enge Zusammenarbeit in Projekten zum Thema Trockenbau. Zur Verbesserung oder als zukünftige Herausforderung steht der Wissenstransfer für die hohen Anforderungen im Trockenbau zwischen Industriepartner und Fachunternehmer an.

3. Digitalisierung

Trockenbau-Unternehmer

Sehr nützlich wäre ein einfach zu handhabendes Tool für die Offertstellung mit Textbausteinen, Zugriff auf Datenblätter, Deklarationen, Atteste und weitere Dokumente. Automatisches oder mindestens einfaches (Drag-and-drop) Einfügen dieser Elemente, wenn ein bestimmtes Bauteil ausgeschrieben ist.

Plattform der Hersteller, auf der sämtliche Informationen zu Produkten und Details abgelegt sind, mit besseren Suchfunktionen. Eventuell sogar gemeinsame Plattform aller Hersteller zusammen mit SMGV, CRB usw.

Einfach anwendbare grafische Unterstützung für die Unternehmer. Zum Beispiel Online-Visualisierungen von möglichen speziellen Formteilen, die man



in die Offerte reinziehen kann, damit sich Planer und Bauherren ein Bild machen können.

Bestellwesen vereinfachen: Der Unternehmer kann auf der Website seines Systemhalters beim entsprechenden Wandsystem eine Wandfläche als Gesamtmenge eingeben und die dazu erforderlichen Materialien werden als Bestell-/Lieferschein generiert. Der Unternehmer kann diesen Schein in seine Branchensoftware einlesen und so für seine Zwecke wie Lagerbuchhaltung, Baustellenlogistik, Nachkalkulation weiterverwenden. Grundsätzliches Ziel ist das einfachere Auffinden von Detailblättern der Systeme wie Anschlussdetails, Brandattest oder Infos zu Ecobau.

Bestellseite via Internet, auf der durch das Login des Kunden seine spezifischen Konditionen hinterlegt sind. So wird bei Bestellungserfassung durch den Kunden der effektive Warenwert zu Be-

ginn ersichtlich. Dies hilft bei Kleinaufträgen für eine gute Vorkalkulation, da die Materialkosten schon bekannt sind. Es können damit auch die Transport- und Abladekosten (Kran) mitberücksichtigt werden.

Rigips AG

Auch die Baubranche ist im Zuge des Trends der Digitalisierung gefordert, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen. Es empfiehlt sich, neue Möglichkeiten, die sich durch diesen Trend ergeben, als Chance zu erkennen und sich ihnen gegenüber nicht zu verschliessen.

Bereits heute sind auf der Website der Rigips AG über entsprechende Suchmasken passende Lösungen für Produkte oder auch Systeme (Trennwände, Decken, Raum-in-Raum-Lösungen usw.) auffindbar. Im selben Zuge werden dem Anwender sämtliche für die Planung notwendigen Zusatzdokumente wie Daten-

blätter, Zertifikate und Zulassungen zur Verfügung gestellt.

Dazu kommen neue Planungstools wie der Rigips-Schallschutzrechner oder der Akustikrechner, die ebenfalls online abrufbar sind.

Mit dem aktuell lancierten Online-Bestellformular für Rigips-RiForm-Formteile wird vonseiten Rigips nun auch das erste Mal ein Bestellprozess über eine Weblösung abgebildet.

An weiteren interessanten Entwicklungen für digitale Lösungen wird mit Hauptfokus gearbeitet und daraus werden sich neue Tools zur Unterstützung des Tagesgeschäfts ergeben.

Knauf AG

Vieles kommt auf uns zu. Einige Punkte sind unter «Material und Technisches» bereits aufgeführt. Die Zukunft wird spannend sein und wir freuen uns auf weitere Innovationen im Trockenbau. ■

AquaSTAR



**Garantiert besser und einfacher zum Streichen.
Für wasserbasierende Lacke.**



STORCH®

Den Vorsprung hol' ich mir.



www.storch.ch