

Verputze: So sieht die Branche die Zukunft

Erarbeitung und Redaktion
Christoph Fontana und **Raphael Briner**
 Bilder **SMGV, Shutterstock** und **Fixit**

Nachdem sich in der letzten Ausgabe der «Applica» Unternehmer zum Thema Innovation bei verputzter Aussenwärmedämmung und Trockenbau geäußert haben, tritt nun der Verputz in den Fokus. Es gibt viele Ideen wie sehr dünne, klebbare Platten als Ersatz und stromerzeugende oder selbstnivellierende Putze. Klar ist, dass auch hier die Digitalisierung voranschreitet.



1. Material und Technisches

Gipserunternehmer

Die Produkte sind grundsätzlich gut und werden richtig verarbeitet. Wir haben aber den Eindruck, dass in letzter Zeit tendenziell an Zusatzstoffen gespart wird, was die Festigkeit der Verputze vermindert. Auch die Klebemörtel sind nicht mehr so effizient wie früher. Hier ein paar Zukunftsideen zum Material im Bereich Verputz:

- Eine Haftbrücke, die man auf die Betondecke rollt, und wenn diese trocken genug ist, verfärbt sie sich. So sehen auch der Bauherr und der Planer, ob es noch zu feucht ist zum Verputzen oder ob es bereits genügend trocken ist.
- Ein Putz, der auch ohne Lichteinfall glitzert.
- Ein Magnetputz, der einfacher und sauberer zu verarbeiten ist.
- Energiespeichernde Putze (oder Gewebe, Vlies), die nicht nur die Raumwärme speichern, sondern diese in Strom umwandeln. Man könnte dann zum Beispiel das Handy an den Verputz stellen, das sich dabei auflädt, oder ein Leuchtmittel, das zu leuchten beginnt.
- Selbstnivellierende Putze: Ein Weissputz, der mineralisch ist und trotzdem schon fixfertig, sodass man ihn nur noch spritzen muss. Danach gleicht er sich von selber aus. Das Verputzen von Decken ist nämlich eine sehr mühsame Arbeit,

für die man immer weniger Fachkräfte findet und die sich finanziell nicht auszahlt. Vielleicht sollte man auch vom Weissputz an der Decke wegkommen.

- Verputz als Strahlenschutz. Zum Beispiel Grundputz mit Graphit für Decke und Wände, Böden.
- Verputz durch sehr dünne und leichte Platten ersetzen, die man mit Kleber trocken an die Decken montiert, ähnlich wie eine Lochplattendecke. Danach muss man nur noch die Fugen spachteln. So könnte man endlich das Problem mit dem Schwedenschnitt lösen und eine saubere Schattenfuge machen.
- Eine weitere Lösung für den Anschluss Decke-Wand: eine Art Profil für die Ecke. Dieses montiert der Gipser an die Wand und schliesst es an die Decke an. So würde quasi eine Schattenfuge ausgebildet und der Anschluss Decke-Grundputz wäre sauber.
- Ein elastischer und zugfester Wandputz, der den Druck der Decke aufnehmen kann. Damit wäre die Hilfslösung Gewebeeinbettung an den Anschlüssen überflüssig.
- Ein Putzroboter, der die Decken und Wände verputzt. Der Gipser arbeitet nur noch die Ecken sauber nach.

Dem Trend zu perfekt scheinenden Hochglanz-Materialien (Smartphones, Autos, Kücheneinrichtungen usw.) dürfen wir nicht nachhaken. Wir sollten von der



glatten Fläche und den schnurgeraden Strukturen wegkommen. Es braucht wieder mehr Natürlichkeit. Gips ist ein Naturprodukt und in der Natur kommen keine glatten Flächen vor. Das benötigt eine gemeinsame Anstrengung der Hersteller und der Unternehmer in Kommunikation/Marketing, um der Gesellschaft aufzuzeigen, dass mit natürlichen Materia-

Dem Trend zu perfekt scheinenden Hochglanz-Materialien dürfen wir nicht folgen.

lien keine «perfekten» Oberflächen entstehen, sondern dass es immer Risse, Farbtonunterschiede, Wolken, Unebenheiten usw. gibt. Man darf beim Gips auch das Handwerk sehen und er ist erst noch ökologisch.

Fixit-Gruppe (Fixit und Greutol)

Wichtig ist, dass der Verputz auch künftig in gewohnter Schweizer Qualität hergestellt wird. Dabei ist vor allem auf die Nachhaltigkeit, Regionalität und CO₂-Bilanz zu achten. Aus diesem Grund setzt die Fixit-Gruppe Schweiz auf reinen Naturgips sowie Kalk und Zement aus der Schweiz und trägt so zum Klimaschutz und Erhalt von Arbeitsplätzen bei.

Die schnelle Bautätigkeit macht universelle Produkte mit integrierter Haftbrücke und passender Festigkeit immer

wichtiger, um Verwechslungen in den Anwendungsbereichen zu vermeiden. Neue Methoden, wie Indikatoren zur Untergrundbeurteilung, stehen bereits heute zur Verfügung, so zum Beispiel der Fixit-Betoninspektor.

Nebst den Standardprodukten gilt es, auch alte historische Putze und Beschichtungen zu pflegen und im Sortiment zu halten. Gerade die Erhaltung historischer Gebäude wird in den nächsten Jahren an Bedeutung zunehmen.

Neue Putze werden künftig «leichter», «in Lagen» oder «nivellierend» aufgetragen. Auch der Einsatz von Robotern oder 3D-Druckern rückt näher.

Die Fixit-Gruppe Schweiz möchte mit langlebigen und nachhaltigen Innovati-



onen den Markt auch zukünftig laufend neu inspirieren. Neues im Markt stösst jedoch oft auf grosse Skepsis und wenig Interesse. Häufig steht nur der Preis im Vordergrund.

Auch historische Putze und Beschichtungen sind zu pflegen und im Sortiment zu halten.

Sto AG (CH)

Die ökologischen Anforderungen an Bauprodukte rücken zukünftig immer mehr in den Fokus. Anerkannte Labels wie beispielsweise die Schweizer Umwelt-Etikette, Natureplus oder Minergie-Eco belegen die Ökotauglichkeit und bieten Verbrauchern und Bauprofis die notwendige Sicherheit. Gesundes Wohnen liegt im Trend. Beschichtungsaufbauten, die massgeblich durch Wärmespeicherung, Feuchteregulierung oder Schimmelpflege zum behaglichen Wohnen beitragen, haben grosse Zukunftsrelevanz.

Fertigputze im Eimer mit hohem Weissgrad und hoher Festigkeit sind wegen ihrer schnellen und einfachen Verarbeitung und der dadurch grosse Wirtschaftlichkeit gefragt. Der Schutz vor nichtionisierender Strahlung – vor allem von hochfrequenten elektromagnetischen Feldern wie 5G verursacht – wird an Bedeutung gewinnen. Die Nachfrage nach abschirmenden Bauprodukten wie Gewebe, Farben und Putze wird dadurch steigen. →



Röfix AG

Der Verputz wird in den nächsten Jahren sicherlich weiterentwickelt werden. Gerade in Sachen Gipsputze und Kalk-Zementputze wird es Weiterentwicklungen brauchen, um Verarbeiter und Bauherren zu unterstützen. Kalkputze sind erfreulicherweise immer mehr gefragt und sie sind aus unserer Sicht für Innenräume die perfekte Lösung. In Sachen Dämmputze wird es auch noch Schritte geben.

Haga AG Naturbaustoffe

Das Putz-System der Zukunft ist raumluftaktiv, emissionsfrei, optisch ansprechend und recyclefähig. Diesen Weg verfolgt die Haga AG Naturbaustoffe seit Jahrzehnten. Mit unseren Lehm- und Naturkalkputzen haben wir immer schon auf Problemstoffe oder emittierende Zuschlagsstoffe verzichtet. Im Aussehen schätzen wir die handwerkliche Optik unserer mineralischen Putzoberflächen. Die heterogene Vielfalt am Bau sollte wieder vermehrt gefördert werden.

2. Zusammenarbeit

Gipserunternehmer

Mehr Präsenz der Hersteller auf der Baustelle wäre gut, um den Handwerkern Neuheiten 1:1 zu zeigen und Anwendungsfehler zu korrigieren, wäre gut. Auch könnte die Industrie auf die Stammkunden zugeschnittene Produkte herstellen. Grundsätzlich geht es darum, das Handwerk und damit die ganze Branche zu stärken: Die Hersteller

sollen gutes Grundmaterial liefern, die Ausführung, das Handwerk, das Kreative jedoch den Unternehmern überlassen. Davon profitieren innovative und seriöse Unternehmen. Fixfertige Lösungen kann hingegen jeder nach Anleitung montieren.

Auch sollten die Hersteller nicht Offerten rechnen für unseriöse beziehungsweise unfähige Unternehmer. Sie sollten also das Feld «Devisierung» nicht besetzen. Das ist Sache zwischen Planern, Bauherren und Unternehmern.

Nur noch Gipser mit mindestens einem EFZ-Abschluss sollten ein eigenes Unternehmen gründen dürfen und nur diesen wird Material geliefert. So könnte man dem ruinösen Preiskampf und damit dem Subunternehmertum entgegenwirken, was der ganzen Branche nützt.

Fixit-Gruppe (Fixit und Greutol)

Die Fixit-Gruppe Schweiz pflegt stets die Zusammenarbeit mit ihren Kunden und Partnern. Nicht umsonst verfügen wir über eines der grössten Vertriebsnetze

Die Industrie könnte auf Stammkunden zugeschnittene Produkte herstellen.

innerhalb der Schweiz. Wichtig ist, dass auch in Zukunft Verarbeitende und Planende über eine gute Ausbildung verfü-



gen. Über die Mitarbeit in Verbänden, das Schulungsangebot und unsere regionalen technischen Berater möchten wir die Fachleute von morgen formen und in unseren Bereichen der Bautätigkeit unterstützen. Unser Einsatz zahlt sich jedoch nur dann aus, wenn der Markt auch bereit ist, Qualität von Handwerk und Material entsprechend zu entschädigen.

Leider werden wir häufig für Belange von Bauleitung, Planung oder Ausführung beigezogen. Dieser Tendenz muss gegengesteuert werden, diese Aufgaben müssen von den zuständigen Gewerken pflichtbewusst und verantwortungsvoll wahrgenommen werden.

Sto AG (CH)

Insgesamt betrachtet ist die Zusammenarbeit sehr gut. Dies zeigte sich insbesondere in diesem schwierigen Jahr 2021, in dem wir alle mit Rohstoffverknappung und damit einhergehenden Lieferschwierigkeiten zu kämpfen hatten.

Nach unserer Wahrnehmung nimmt der Wissens- und Kenntnisstand auf den Baustellen jedoch immer weiter ab. Um dem entgegenzuwirken, versucht Sto möglichst viele Verarbeitungsrichtlinien in Videoform anzubieten, da die Akzeptanz für Inhouse-Schulungen von Jahr zu Jahr abgenommen hat.

Röfix AG

Wir arbeiten sehr eng mit den Unternehmern zusammen. Um die Bedürfnisse auf den Baustellen überhaupt wahrzunehmen, ist diese Zusammenarbeit

für uns sehr wertvoll. Den Unternehmen ist es aus unserer Sicht heute zum Teil nicht mehr möglich, aus der grossen Vielfalt der Produkte das richtige Produkt für jede Anwendung zu kennen. Auch die immer grössere Vielfalt der Untergründe auf den Baustellen erleichtert die Wahl des richtigen Putzes nicht. Aus diesen Gründen braucht es von unserer Seite her gut ausgebildete Fachberater.

Haga Naturbaustoffe AG

Die Unternehmer aus dem Gipsergewerbe sollten mehr zu gleichwertigen Partnern der Hersteller werden, die gut aus-

Die grosse Vielfalt der Untergründe macht die Wahl des Verputzes schwierig.

gebildet sind, qualitativ hochstehend arbeiten, eigenverantwortlich sind und sich mit dem Stand der Technik und den anerkannten Regeln der Bautechnik auskennen.

Knauf AG

Die Unternehmer sind grösstenteils an neuen Innovationen interessiert. Einige nutzen auch kundenspezifische Schulungen, um ihre Techniken weiterzuentwickeln. Diese Unternehmer sind meistens sehr lieferantentreu und erfolgreich am Markt.

Verbesserungspotenzial liegt im Bereich Arbeitsvorbereitung und Bestellmanagement. «Heute bestellen, morgen geliefert» ist teuer, ineffizient und natürlich auch umweltschädlich. Vorausschauende Planung und Lieferung grösserer Mengen sind der deutlich nachhaltigere Weg. Derzeit geht es leider fast nur noch um den Preis, nicht mehr um das optimale und geeignete Produkt, wodurch sogar Schadensfälle entstehen können. Unternehmer sollten wieder vermehrt das Feld «Devisierung» besetzen. Mit einem Tool wie unserem K-Devis zum Beispiel ist das ganz einfach. Der Unternehmer kann schneller und unkomplizierter offerieren und beeindruckt den Planer durch Kompetenz.

3. Digitalisierung

Gipserunternehmer

Nützlich wären ein Online-Shop für das Bestellwesen und eine einheitliche gemeinsame Plattform der Hersteller für Merkblätter, Produkthanwendung und Details, in der alles einfach zu finden ist. Das könnte eine Art virtuelles Gebäude sein, in dem man online surfen kann. Wenn man ein Bauteil anklickt, dann poppen alle Details, Merkblätter, Produktinformationen, Normen, Verarbeitungstechnisches, Bauleitungsthemen usw. auf. Die Industrie könnte auch zusammen mit dem NPK einen neuen, einfacheren Katalog kreieren, an den alle Infos zu den Produkten angehängt sind und der an beliebigen Schnittstellen ge-



teilt werden kann. Kurz: Man sollte mehr im «BIM-System» arbeiten, in dem alles an einem Ort ist und nicht jeder Hersteller eigene Plattformen hat.

Heute misst man das Gleiche oft mehrmals aus, zum Beispiel einmal als Anschluss, einmal als Länge der Wand und einmal als Trennschnitt. Zudem müssen die Masse noch in die Offerte eingetragen werden.

Hier könnte ein Ausmass-Tool helfen: Länge, Breite und Höhe des Raums eingeben plus Anzahl der Ecken, Masse von Fenstern, Türen usw. Das Tool rechnet dann alles aus, Meter Anschlüsse, Leibungen, Fensterzargen, benötigtes Material usw. Eventuell könnte das mit einem 3D-Scanner weiter automatisiert werden.

Nützlich wäre ein Ausmass-Tool, das Meter Anschlüsse, Leibungen, Zargen usw. ausrechnet.

Nützlich wäre als Weiterentwicklung des Ausmass-Tools ein Instrument, das man zusammen mit der Kamera am Tablet oder Smartphone nutzen kann: Man macht ein Foto und das Tool gibt an, um welches Detail es sich handelt, was man dabei berücksichtigen muss. Es bräuhete dann keinen Plan mehr, sondern man hätte alles auf einen Klick beziehungsweise Blick.

Fixit-Gruppe (Fixit und Greutol)

Die Digitalisierung schreitet bei uns weiter voran. Hier hat sich die Covid-Pandemie positiv ausgewirkt. Die Klassiker sind nach wie vor Newsletter per E-Mail und die Website. Zudem stehen verschiedene Erweiterungen wie Planungstools, Fassadenkonfigurator, Mengenrechner, Filme oder Verarbeitungsvideos zur Verfügung. Auch führen wir Onlineschulungen in Form von Webinaren durch.

Die Digitalisierung wird sich jedoch nicht nur auf die klassischen Anwendungen beschränken. So wird zum Beispiel bei der Silotechnik in absehbarer Zeit vermehrt auf Elektronik und Datenübermittlung per SIM-Karte gesetzt.

Denkbar sind auch Materialien, die ein eventuell ungünstiges Nutzerverhalten per App oder E-Mail melden und die Bewohnerinnen und Bewohner dazu auffordern, zu lüften.

Dies sind jedoch erst Visionen, da der Markt dafür noch nicht bereit ist beziehungsweise weil Produkte, die zum Beispiel elektromagnetische Strahlen absorbieren, dagegensprechen.

Sto AG (CH)

Mit Hinblick auf die vermehrt auftretenden Bauvorhaben im Bereich der energetischen Sanierungen von Fassaden, in denen oftmals die grundlegenden Informationen wie zum Beispiel Pläne der bestehenden Bauten fehlen oder nicht vollständig sind, zeigt sich vermehrt der Bedarf nach digitalen Komplettlösungen.

Denkbar sind Materialien, die ungünstiges Nutzerverhalten melden.

Daraus ergaben sich nach einiger Entwicklungszeit zusätzliche marktorientierte Dienstleistungen mit hohem Digitalisierungsgrad.

Die Vorteile liegen dabei vor allem in der Reduktion der Komplexität für den Kunden, im Schnittstellenmanagement zwischen den Prozessen Erfassung, Ausschreibung, Dokumentation und Visualisierung. Diese Dienstleistungen umfassen:

- Erfassung bestehender Fassaden mittels Laservermessung und Generation eines 3D-Modells
- Digitale Ausmasserfassung/Mengennachweis als Basis für die Devisierung und damit verbunden der vereinfachten Verständlichkeit
- Digitale und objektspezifische Materialdokumentation der zu verwendenden Systemkomponenten für Planer und Verarbeiter
- Objektspezifische Visualisierung der Oberflächen mit den ausgeschriebenen Materialien.

Röfix AG

Die Digitalisierung ist heute ein Muss für unsere Branche. Das fängt mit QR-Codes an und geht hin bis zu (fast) automatischer Beratung.

Haga AG Naturbaustoffe

BIM eröffnet Möglichkeiten. Planung, Bestellung und Ausführung könnten vereinfacht werden. Die Überprüfung der Ausführung könnte durch die Bauleitung einfach durchgeführt werden (AR).

Automatisierungen im Gipsergewerbe sind unserer Meinung nach sozial-ökonomisch eher kritisch zu hinterfragen. Klar würden sie aus rein betriebswirtschaftlicher Warte Sinn machen, volkswirtschaftlich könnte dies aber weitreichende Konsequenzen haben, die sich auch auf die Unternehmer und vor allem die Arbeitskräfte auswirken. Durch eine Automatisierung würden Arbeitsplätze verloren gehen. Gefährdet sehen wir vor allem einfache Arbeitsplätze.

Knauf AG

Neu wurde bei uns ein Onlineshop für Kunden entwickelt, der nun sukzessive im Markt eingeführt wird.

Im Bereich der Renovationen und der Sanierungen sind wir derzeit daran, ein Architekten- und Verarbeitertool zu erarbeiten.

Hinsichtlich BIM im Trockenbau können wir bereits auf ein grösseres Portfolio zugreifen, weitere Bereiche sind im Aufbau.

Unsere Fachseminare sind qualitativ hochwertig und decken einen sehr grossen Bereich ab. Neu sind unsere Schulungen über Webinare, die wir mit spezifischen Modulen weiter ausbauen werden. ■

