



◀ **Ein eingespieltes Team (v.l.n.r.):**
Niko Gruber, Josef Gruber (Inhaber der Firma Kraft), Martin Bühler (Geberit Verkaufsberater Technik) und Roland Schwarz (Bereichsleiter Sanitär der Firma Kraft)



Objekte der Grundstücks- und Baugesellschaft AG (GBH) in Mergelstetten

Sanierung und Ausbau aus einer Hand

Der Neubau und die Sanierung von Bädern sowie der Einbau moderner Heizsysteme, Energietechnik und Baufaschnerei sind die Spezialgebiete der Karl Kraft GmbH und Co. KG, die seit vielen Jahren ein Begriff in der Branche ist. Im Sanitärbereich liefert Kraft die bestmögliche Lösung: Komplettsysteme für Schacht- und Vorwandinstallation.

Die über 70 Jahre alte Firma mit den vier Säulen Bad, Heizung, Solar und Baufaschnerei bietet ihren Kunden einen Service, der von der exakten und Raum sparenden Planung bis zur qualitätsvollen Ausführung reicht und sämtliche Gewerke beinhaltet. In der Industrie, bei Wohnungsbauunternehmen und in Privathaushalten weiß man die Qualität, die Kraft bietet, seit Jahrzehnten zu schätzen. Der Betrieb zählt 35 Mitarbeiter, davon 25 Monteure. Kraft ist tätig in den Bereichen Beratung, Planung und Durchführung

aller Heizungs-, Lüftungs-, Sanitär-, Flaschnearbeiten und Komplettbadlösungen in allen Bereichen der Gebäudetechnik. So auch 2004 bis 2006, als der Fachbetrieb 240 Wohneinheiten der Grundstücks- und Baugesellschaft AG (GBH) mit Sitz in Heidenheim saniert hat. Die Vorgabe von GBH lautete, am ersten Tag auszubauen, die Ständerwände einschließlich der Bepankung im WC-Bereich anzubringen und am Abend wieder in jeder Wohnung die WC-Benutzung und fließendes Wasser zu ermöglichen. „Wir waren dank unse-

rem Team und der Geberit Systemtechnik so schnell, dass wir auch mal zwei Stränge geschafft haben“, erzählt Josef Gruber, Inhaber der Firma Kraft. Dabei wäre ein Strang schon eine beinahe unlösbare Zielvorgabe gewesen, wenn der Betrieb nicht auf Systemtechnik gesetzt hätte und der Ablauf nicht minutiös durchgeplant worden wäre.

Übersichtlicher, einheitlicher und kontinuierlicher Bauablauf

Vorgefertigt wird in solchen Situationen entweder durch den Installateur oder durch Geberit. Die wirtschaftlichste Lösung entscheidet. Da bei der Vorfertigung nicht nur die Schnelligkeit, sondern auch das Produkt maßgebend ist, gewinnt die Systemtechnik eine besondere Bedeutung. Mit dem flexiblen Installationssystem GIS können beispielsweise bei unverändertem Grundriss schnell neue attraktive Raumaufteilungen entstehen, Waschtisch und WC vor Ort positioniert werden. „Vor 15 Jahren wäre das noch gar nicht denkbar gewesen, was mit GIS heute möglich ist. Wer hätte da daran gedacht, 100 Bäder im Zwei-Wochen-Rhythmus bezugsfertig zu stellen“, so Roland Schwarz, Bereichs-



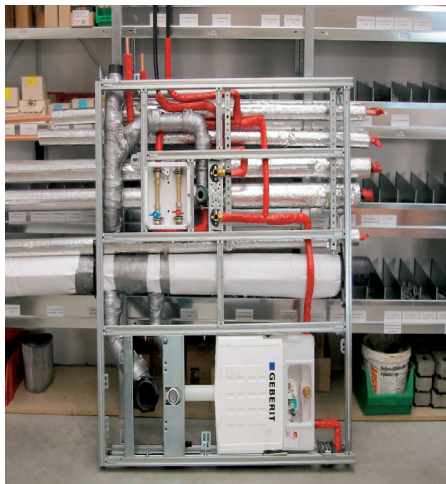
Altes Bad und antiquierte Druckspülung vor der Sanierung



Das Bad im entkernten Zustand



Fertig installiertes neues Bad



Vorfertigung verschafft allen Beteiligten mehr Bauzeit.



Komplette Sanitärwände pünktlich auf der Baustelle



Die Stockwerksverbindung



Das vorgefertigte Tragsystem wird am Baukörper befestigt.

leiter Sanitär bei Kraft. „Dadurch entsteht ein übersichtlicher, einheitlicher und kontinuierlicher Bauablauf, der Qualitätsarbeit sichert.“ Zusätzlich sind Sonderwünsche wie barrierefreie Einrichtungen oder weitere Sanitärausstattungen ohne großen zeitlichen Aufwand oder Kosten realisierbar.

Termingerechte, qualitätsvolle und Kosten sparende Ausführung

Bei der industriellen Vorfertigung können komplette Sanitäreinheiten (Vorwände, Schächte bestückt mit Trinkwasser, Abwasser und Lüftungsrohren)

vorgefertigt werden. Der Kunde erhält alles aus einer Hand, die Systeme sind untereinander geprüft, es müssen keine Produkte hinzugekauft und einzeln bestellt sowie separat geprüft werden. Zudem erhält der Kunde von Geberit sehr detaillierte Angebotstexte mit eindeutigen Aussagen und einen Komplettpreis, mit dem er sicher kalkulieren kann. Die industriell vorgefertigten Installationswände werden je nach Losgröße direkt auf die Baustelle geliefert und dort vom Installateur montiert. „Das war jedes Mal eine Punktlandung“, freut sich Roland Schwarz. „Die Lieferung hat immer sehr gut funktioniert. Mit allen Mie-

tern wurden vorab Termine gemacht, die Bäder gemeinsam mit dem Geberit Verkaufsberater vor der Vorfertigung überprüft, ausgemessen und Terminpläne erstellt.“

Weiter auf Erfolgskurs

Seit Inhaber Josef Gruber mit seinen 35 Mitarbeitern vor vier Jahren in das Gewerbegebiet von Steinheim gezogen ist, präsentiert sich die alt eingesessene Firma in einem modernen, attraktiven Gebäude. Auf etwa 1700 m² Fläche existieren hier geräumige Büros, ausreichend große Lagerräume und eine Werkstatt. Bereits geplant ist der zweite Bauabschnitt mit einem großen Ausstellungsraum. In naher Zukunft können sich die Kunden dann auf über 300 m² über die neuesten Trends in Sachen Bäder und Wellness informieren und vor Ort beraten lassen. Dass er kein Nachfolgeproblem hat, macht ihn durchaus ein bisschen stolz, denn nach erfolgreichem Studium der Versorgungs- und Umwelttechnik zum Dipl.-Ing. (FH) und einer Weiterbildung zum Betriebswirt des Handwerks bringt Sohn Niko sein Wissen ebenfalls in den Betrieb ein. Damit ist die Zukunft der Firma gesichert, die sich auch im Markt gut behauptet – nicht zuletzt deshalb, weil in den vergangenen Jahren die Aktivitäten mit zukunftsweisender Systemtechnik mehr auf den Sanierungs- und Ausbaubereich verlagert wurden.



Der Autor

Thomas Mavridis,
Geberit
Vertriebs GmbH,
Pfullendorf