

ausbau+fassade



OFFIZIELLES ORGAN DES

DEUTSCHEN STUCKGEWERBEVERBANDES

Februar 2003

2

EXTRA
Feuchtesanierung

Chefsache
Erfolg hängt von vier Faktoren ab

Putzanalyse
Röntgenbeugung ist sicher und schnell

Fassadenreinigung
Der richtige Umgang mit Schmutzwasser



Innenraumgestaltung
Leistungen darstellen



1 Decken in allen Varianten zeigt Stuckateurmeister Michael Bleich in seinem Ausstellungsraum.



2 Ein besonderer Einfall sind die von Bleich hergestellten Lichtsäulen.

»Leistungen großzügig darstellen«

Nach 1998 gewann Michael Bleich (Bühl) bei der Rigips Trophy im vergangenen Jahr zum zweiten Mal einen Sonderpreis. Ausgezeichnet wurde der Stuckateurmeister für seinen Ausstellungsraum, in dem er eine große Bandbreite von Decken- und Wandgestaltungsmöglichkeiten darstellt. Wir sprachen mit dem erfolgreichen Teilnehmer.



6 Michael Bleich: »Die Deckengestaltung stand von Anfang an im Mittelpunkt.« (Foto: Gabriel)

Herr Bleich, was gab für Sie den Anstoß, einen Ausstellungsraum einzurichten?

Unsere erste Motivation war der Wunsch, unsere Leistungen großzügig darstellen zu können. Und zwar sollten unsere Muster nicht – wie in so vielen Fällen – klein im Raum dastehen, sondern großflächig etwas darstellen. Da wir im Decken- und Wandbereich nur begrenzte Flächen haben, war es wichtig, dass wir alles jederzeit wieder austauschen können. Ein bedeutender Punkt für uns war auch, einen Raum für Veranstaltungen zu bekommen. Wir hatten hier zum Beispiel schon Vorträge über Feng-Shui oder Schimmelpilze. Auch am Tag der offenen Tür nutzen wir den Raum natürlich.

Welches Konzept liegt dem Raum zugrunde?

Die Deckengestaltung stand von Anfang an im Mittelpunkt, denn das ist unser Hauptgeschäft. Unsere Überlegung war: Wie kann man den Raum so gestalten, dass man jede einzelne Decke für sich betrachten kann? Gerade der Deckenbereich ist ja schwierig darzustellen, weil man es an und für sich mit großen Flächen zu tun hat. So entstand die Idee, die Decke in verschiedene Felder aufzuteilen, die jeweils solche Deckenteile zeigen, die man sonst nirgendwo sieht. Gipskarton ist in verschiedenen Ausprägungen natür-

lich sehr stark vertreten. Daneben zeigen wir Rasterdecken und im Paneelbereich beweisen wir, dass man auch hier flexible Formen darstellen kann.

Eine Besonderheit bei Ihnen ist die Kombination von Trockenbau mit dem Thema Licht.

Das Licht ist ein ganz wichtiger Punkt. Gerade unsere Lichtkästen für die indirekte Beleuchtung kommen bei unseren Kunden sehr gut an. Diese Lichtmodule fertigen wir in großer Stückzahl – komplett mit Licht oder auch ohne Beleuchtungseinrichtungen. Auf Wunsch werden sie innen komplett lackiert und verschiedenfarbig angelegt. Die Lichtkästen verkaufen sich gut.

Wer kommt wann in Ihren Ausstellungsraum?

Unser Büro ist fast immer besetzt. In dieser Zeit kann jeder kommen. Wir haben einen kleinen Nachteil, dass wir ein bisschen abseits liegen und keinen direkten Kundenstrom haben. Das wird sich aber verbessern, weil das Neubaugebiet ringsum wächst. Schwierig ist es aber vor allem, Architekten hierher zu bekommen. Weil wir hier kreative Dinge zeigen, haben die ein bisschen ein Problem damit, weil sie meinen, man nehme ihnen etwas weg. Sie schicken die Kunden in der Regel alleine her. Ich komme damit ganz gut klar. Oft



3 Aus einem schlichten Grundriss entwickelte der Stuckateur einen beispielhaften Ausstellungsraum.



4 In dieser Rasterdecke hat Michael Bleich einen seiner Lichtkästen integriert.



5 Die Lichtelemente werden auf Wunsch auch farblich gestaltet, wie hier mit einem Glanzputz.

(Fotos 1 – 5: Bleich)

übernehmen wir dann eben auch die Planung für die Details im Decken- oder Wandbereich. Das ist für uns kein Problem.

Über Decken haben wir schon gesprochen. Welche Techniken und Materialien stellen Sie im Wandbereich dar?

Wir zeigen hier vor allem Glanzputz – den Begriff Spachteltechnik verwende ich nicht so gern – in allen Variationen: auf Wandflächen, Säulen und auch in den Lampen. Wir zeigen Putzflächen zum Teil in sehr kräftigen Farben, wie sie im Feng-Shui vorkommen. Mit alldem wollen wir auch vom Standard-Rauputz etwas abrücken.

Haben Sie schon Aufträge bekommen, die Sie eindeutig auf den Ausstellungsraum zurückführen konnten?

Über den Ausstellungsraum können wir sehr oft ein Zusatzgeschäft abschließen. Zu uns kommen gewerbliche und Privatkunden, die sich hier inspirieren lassen. Gerade die Lichtmodule kommen sehr gut an. Die Leute, die hierher kommen und sich beraten lassen, sind in der Regel auch die anspruchsvolleren Kunden. Und so haben wir schon sehr viele Aufträge erhalten, die ohne den Ausstellungsraum vielleicht nicht zustande gekommen wären.

Interview: Andreas Gabriel

Erlebnisraum

Die Jury der Rigips Trophy 2002 war sich einig: »Durch den Ausbau der eigenen Geschäftsräume zur Darstellung seines Leistungsspektrums, wobei alle Möglichkeiten moderner Innenausbau-technik in Form einer Musterpräsentation aufgebaut wurden, ist es gelungen, den Trockenbau und die sich damit bietenden Ausbaumöglichkeiten für Besucher und Kunden greifbar zu machen. Dank guter Gestaltungsideen und handwerklich gelungener Umsetzung wird hier zu Recht von Erlebnisräumen gesprochen.«

Als der ehemals vermietete Raum vor vier Jahren leer stand, überlegte Michael Bleich, unterstützt von einem befreundeten Architekten als Ratgeber, wie er den schmucklosen Raum sinnvoll nutzen könnte. Der Stuckateurmeister sieht den

Ausstellungsraum als Ergänzung und Abrundung seines Marktauftritts, die schon mehrfach zu Zusatzgeschäften und Folgeaufträgen geführt hat.

Im Ausstellungsraum findet natürlich auch der Sonderpreis im Rahmen der Rigips-Trophy 2002 ihren Platz – ebenso wie die Auszeichnung von 1998. Michael Bleich liegt nichts daran, die Trophäen zu verbergen. Warum auch? Seinen Mitarbeitern hätten beide Auszeichnungen einen gewaltigen Motivationsschub verliehen, sagt er. Und von Kunden werde er immer wieder darauf angesprochen. Die entsprechenden Sonderdrucke legt Bleich seinen Angeboten bei. »Auszeichnungen wie diese geben dem Kunden ein Stück Sicherheit«, weiß der Stuckateurmeister. as