

monolith

Das Fachmagazin für modernen Wohnungsbau

März 2021

„Etwa 90 Prozent unserer Kunden entscheiden sich ganz bewusst für perlitgefüllte Ziegel“

– Thomas Schönacher, Florian Dier –



Die Sonne als Partner

Sonnenhäuser machen das Beste aus Sonnenenergie – mit klimaneutralen Ziegeln.

Das garantierte Lächeln

Ein Fahrzeug aus dem Schönacher-Fuhrpark ist ein echter Hingucker.

Nicht nur fürs Hier und Jetzt

Was es bedeutet, ein Haus für die Zukunft zu bauen.

DAS GARANTIERTE LÄCHELN

Männer gucken. Bleiben stehen, verdrehen den Hals, pirschen sich an. Manch ein Passant fragt, ob er mal anfassen darf. So sehen Männerträume aus: cremeweiß, mit glänzenden Chromleisten, moosgrünen Details, putzig kleinen runden Rückspiegeln und ziemlich zierlichen Rädern. Klingen tut's nach Nähmaschine, beim Beschleunigen kommt ein Frrrrrt dazu.

DAS SCHÄTZCHEN

Es ist ein T1, Baujahr 1959, picobello hergerichtet in den Firmenfarben des Bauunternehmens Schönacher aus Neuburg an der Donau. Thomas Schönacher genießt es durchaus, wenn die Leute sein Schätzchen angucken – und alle gucken, alle lächeln. Der 44-Jährige genießt es aber auch, mutterseelenallein im Bulli über kurvige Landstraßen im Urdonautal zu schaukeln. Mit etwas Geduld schafft der 34-PS-Bulli seine 80, 90 Sachen (nicht nur bergab). Beim Abbiegen zeigen ausklappbare Winker in der B-Säule die Richtung an. Blinker hat VW erst später verbaut. Die Tankuhr ist eher eine Attrappe. Wenn man mitten im Feierabendverkehr liegenbleibt, gucken die Leute noch mehr. Zum Glück hat Schönachers Ehefrau meist einen Kanister zur Hand.

Florian Dier, der zweite Geschäftsführer, dürfte auch Bulli fahren, aber er winkt ab. Mit seinen 1,94 Metern kann der 40-Jährige besser drüberschauen als einsteigen. Er kriegt seinen langen Körper gerade so auf den Beifahrersitz gefaltet, aber hinters historische Lenkrad, naja, muss nicht sein. Der Thomas fährt eh am liebsten. Der Thomas schraubt auch gern. Wobei seine besten Schrauber-Jahre schon ein bisschen her sind. Als Bub verbrachte er viel Zeit in der firmeneigenen Werkstatt, in der neben Baumaschinen auch die Rallye-Wagen seines Vaters repariert wurden. Über die Jahre hat er manches schrottreife Auto wieder zum Leben erweckt. Heute ist die Zeit knapp – die Firma, die Familie, die Freunde. Drum haben sie den T1 vor drei Jahren fahrbereit gekauft. Zu tun gibt es trotzdem genug: Radlager, Bremsen, alles vorbereiten für den TÜV, kein Problem.

„Klingen tut's nach Nähmaschine“





GRUSS IN DIE VERGANGENHEIT

Der Bulli ist ganz offiziell Firmenfahrzeug. Nicht der erste T1 bei den Schönachers: Tatsächlich hatten schon Opa und Oma im 1949 gegründeten Familienunternehmen einen VW-Bus, ein typisches Firmenfahrzeug. Der aktuelle T1 ist also ein Gruß in die Vergangenheit. Er ist als Werbeträger rund um die Uhr im Dienst, an Aufmerksamkeit fehlt es nie. Sooft es geht, fahren sie damit zu Terminen oder zum Richtfest – zumindest, wenn das Wetter gut ist und der Sprit langt.

Der Bulli verrät auch, wie detailversessen die beiden Chefs sein können. Als es darum ging, die Lackierung zu gestalten, haben Schönacher und Dier im Internet einen Designwettbewerb gestartet. 50 Designvorschläge aus der ganzen Welt trafen ein, aus München, Südamerika und Russland. Über der Vorauswahl haben sie gemeinsam Wochen gebrütet. Heute steht keine Internetadresse drauf, sondern ein Ort, den es so seit der Eingemeindung gar nicht mehr gibt. Und „Ruf 8472“. Das ist die uralte Telefonnummer vom Baugeschäft Schönacher. Sie gilt noch immer.

„Der Bulli ist ganz offiziell Firmenfahrzeug“



DIE SONNE ALS PARTNER

Gemütliche rote Fensterläden und direkt darüber blauglitzernde Solarthermie: Das ist das Zuhause von Thomas Schönacher. Zum Mittagessen hat der Bauunternehmer es nicht weit, das Haus steht direkt neben dem Firmengelände. Das hat noch mehr Vorteile: Wenn sich Kunden dafür interessieren, ein Sonnenhaus zu bauen, können sie sich gleich selbst ein Bild machen.

Es war damals das erste Sonnenhaus in der Region, heute kennt man Thomas Schönacher dafür. Als Energieberater ist er vom Konzept fasziniert. Sonnenhäuser sind eher ein Nischenprodukt, das ist ihm klar. Aber er baut sie gern. Schönacher hat sechs weitere Sonnenhäuser errichtet, darunter auch Mehrfamilienhäuser mit 4 bis 13 Wohneinheiten.

Was es bedeutet, so eng mit der Sonne zusammenzuarbeiten, kann Thomas Schönacher jedem Interessenten aus erster Hand berichten. Klarer Vorteil: niedrige Heizkosten. „Wir als Familie haben 400 bis 500 Euro Brennstoffkosten, fürs gesamte Jahr. Das liegt aber echt nicht

an uns oder unserer Lebensweise. Unser Haus mit 160 Quadratmetern Wohnfläche wird voll beheizt. Mit zwei Kindern läppert sich's auch, wir haben einen erheblichen Warmwasserverbrauch.“ Trotzdem kommt die Familie übers Jahr mit vier bis fünf Ster Holz aus, je nach Holzpreis sind das besagte 400 bis 500 Euro. „Den Rest macht die Sonne für uns.“

Ein anderer Aspekt ist der Aufwand im Alltag. Ein Sonnenhaus fordert seine Bewohner, weil nicht alles vollautomatisch läuft. Thomas Schönacher berichtet: „Im Winter müssen wir manuell zuheizen, sprich, daheim bin ich regelmäßig mit Holz zugange. Das mache ich persönlich gern; wir haben uns ja auch sehr bewusst dafür entschieden.“ Bewusstsein ist ein Thema: „Wir als Familie erleben Jahr für Jahr, wie viel von dem, was wir zum Leben brauchen, uns von der Sonne zur Verfügung gestellt wird – einfach so. Und wie wenig man dann noch ergänzen muss.“



Das private Sonnenhaus der Schönachers

„Exakt so, wie es vom Sonnenhaus-Institut e. V. definiert ist“



Georg Dasch

Vorsitzender des Sonnenhaus-Instituts

AUSGEWÄHLTE TECHNIK

Die Technik im Gebäude spielt eine Schlüsselrolle. Dafür hat Thomas Schönacher gute Lösungen zur Hand: „Du brauchst ja nicht nur eine sehr gute Hülle, sondern musst auch wissen, mit welcher Technik du sie ausstattest. Da muss man sich reinfuchsen. Unser Heizungsbauer, der ist so ein Fuchs, mit ihm zusammen können wir das sehr gut umsetzen. Und unser Ofenbauer passt da auch perfekt dazu.“

EINE GUTE HÜLLE

Für die Hülle verwendet er perlitgefüllte Ziegel von Schlagmann. Tatsächlich ist Schönacher seinerzeit auch über Schlagmann aufs Thema Sonnenhaus aufmerksam geworden. „Schlagmann hat frühzeitig erkannt, dass man sich für die Zukunft irgendwo anders positionieren muss, dass das Thema Ökologie für die Zukunft eine sehr große Rolle spielt.“ Dass Schlagmann inzwischen klimaneutrale Ziegel anbietet, begrüßt man bei Schönacher als konsequente Weiterentwicklung.

WAS GENAU IST EIN SONNENHAUS?

Sonnenhäuser nutzen Sonnenenergie möglichst effizient und direkt – so, dass es für Bewohner und Nutzer ein Höchstmaß an Unabhängigkeit und natürlichem Komfort bringt.

Die Sonne deckt 50 bis 100 Prozent des Jahreswärmebedarfs (Heizung und Brauchwasser), oft kommt Solarstrom für die Eigenversorgung hinzu. Sonnenhaus-Konzepte sind für neue Ein- oder Mehrfamilienhäuser ebenso anwendbar wie auf Altbauten und Funktionsgebäude.

Das Sonnenhaus-Institut e. V. hat hierzu ein Kompetenz-Netzwerk mit vielen beteiligten Branchen aufgebaut. Wir nutzen Sonnenenergie für Wärme, Strom und Mobilität. Seit unserer Gründung 2004 sind über 2.000 Sonnenhäuser entstanden.





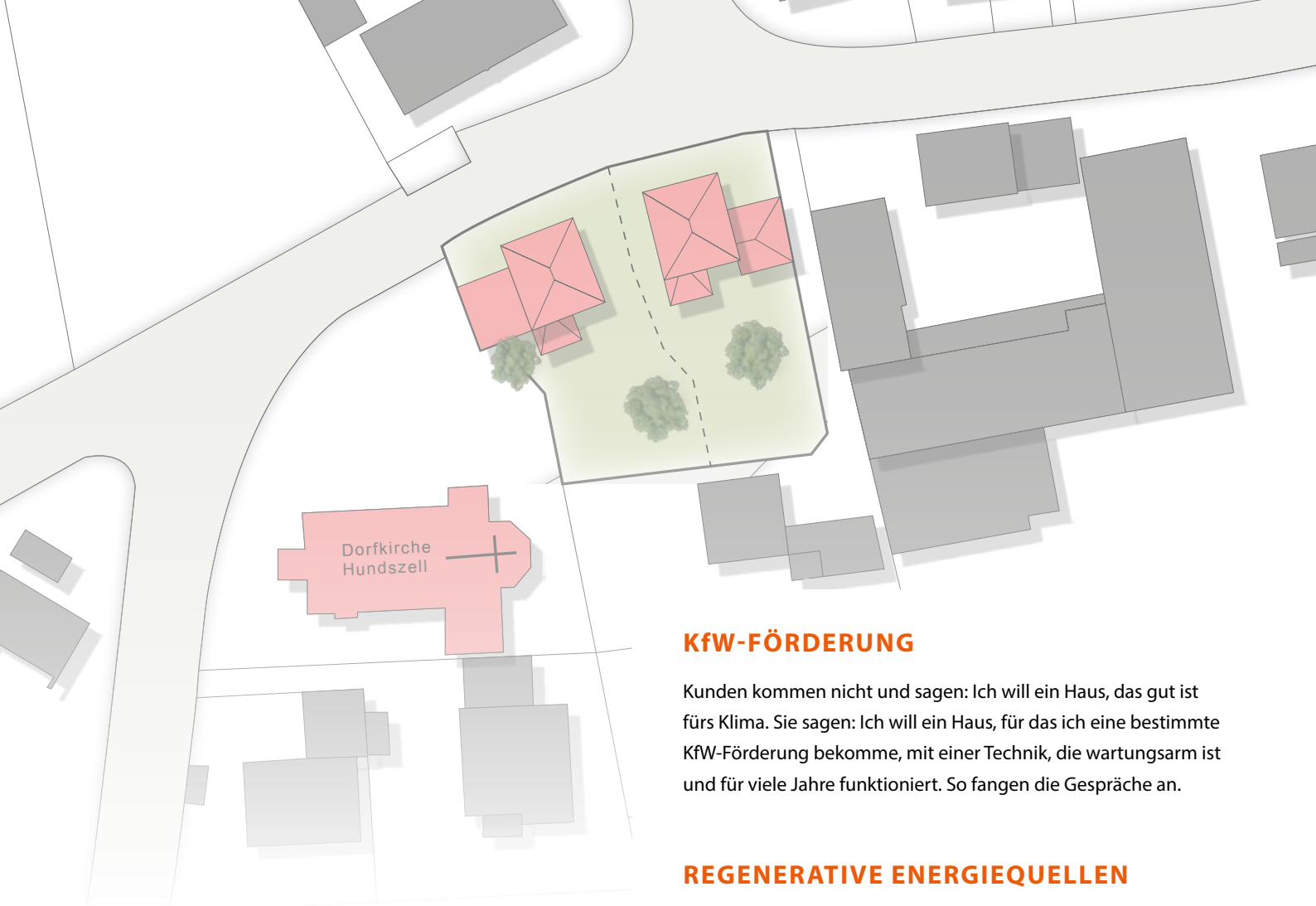
BAUEN MIT KLIMA- NEUTRALEN ZIEGELN.

LEBEN MIT EIGENEM STROM.

Bei den Schönacher-Bauprojekten spielen energetische Überlegungen immer eine große Rolle. Man kann an so vielen Stellschrauben drehen – beispielsweise, indem man klimaneutral hergestellte Ziegel verbaut.

Wo früher ihre Großeltern den Hof hatten, Wohnhaus, Stallungen und Nebengebäude, dort lassen sich zwei Schwestern zwei Einfamilienhäuser bauen. Die dritte Schwester wohnt schon nebenan. Vierte im Bunde ist die alte Dorfkirche von Hundszell. Denn alle drei Grundstücke der Familie grenzen an die Kirche an, der Turm überragt sie weit.

Hundszell wirkt ländlich-friedlich, die Grundstückspreise sind es nicht mehr, zumindest nicht, wenn man kaufen muss: Von hier aus sind es nur wenige Kilometer bis ins Zentrum von Ingolstadt, man erreicht alles bequem per Fahrrad, auch der Linienbus kommt alle paar Minuten vorbei. Man hat die ländliche Idylle und alle Vorzüge der Stadt vereint.



„Der Löwenanteil liegt bei der regenerativen Energiequelle“

KfW-FÖRDERUNG

Kunden kommen nicht und sagen: Ich will ein Haus, das gut ist fürs Klima. Sie sagen: Ich will ein Haus, für das ich eine bestimmte KfW-Förderung bekomme, mit einer Technik, die wartungsarm ist und für viele Jahre funktioniert. So fangen die Gespräche an.

REGENERATIVE ENERGIEQUELLEN

Für das Doppel-Projekt in Hundszell war nach den Gesprächen mit dem Schönacher-Team klar: Das Warmwasser wird etwa zu 60 Prozent regenerativ erzeugt, die Heizenergie zu etwa 15 Prozent und der Strom zu rund 70 Prozent. Beide Häuser haben eine Lüftung mit Wärmerückgewinnung, einen Gasbrennwertkessel und Photovoltaik auf dem Dach, jeweils neun Kilowatt Peak (kWp). Die Warmwasserbereitung fußt auf zwei separaten Systemen, der Löwenanteil liegt bei der regenerativen Energiequelle. Eine Brauchwasser-Wärmepumpe macht aus dem eigenen Strom Warmwasser, für den Haushalt gibt es einen Batteriespeicher. In den Garagen werden E-Ladestationen vorbereitet.

PERLITGEFÜLLTE ZIEGEL

Für gute Werte sorgt natürlich auch die Gebäudehülle. Eine der Schwestern ließ mit dem stark dämmenden perlitgefüllten Schlagmann-Ziegel T8[®] bauen, eine mit dem klimaneutralen perlitgefüllten T7[®], die Wärmeleit Zahlen liegen also bei 0,07 und 0,08. Dreifach verglaste Fenster (U-Wert 0,5) und gut gedämmte Geschosdecken tragen ebenfalls zur gewünschten Förderklasse bei.

Gebaut wurden die Einfamilienhäuser nahezu parallel, die Gewerke arbeiteten etwa um einen Monat zeitversetzt. Im Frühjahr 2021 können die jungen Familien beide einziehen.





BAUPROJEKT IN HUNDSZELL



„Etwa 90 Prozent unserer Kunden entscheiden sich ganz bewusst für perlitgefüllte Ziegel.“





NICHT NUR FÜRS HIER UND JETZT

Herr Schönacher, wenn ich jetzt zu Ihnen komme und wir eine Energieberatung machen, raten Sie mir dann zum Sonnenhaus?

Thomas Schönacher: Ich bin nicht missionarisch, ich richte mich wie jeder vernünftige Dienstleister nach meinen Kunden. Denen gebe ich einen Überblick über die Möglichkeiten. Wärmepumpen finde ich persönlich sehr gut. Hier in der Region können wir neben der oberflächennahen Geothermie auch Tiefenbohrungen mit 70, 80 Metern machen. Wobei mein persönlicher Favorit die Flächenkollektoren sind. Wir reden mit den Kunden auch darüber, wie man die Heizung dimensioniert und wie man in der Übergangszeit sinnvoll heizt. Außerdem geht es darum, wie man Bauteile kühl halten oder aktiv kühlen kann, denn Kühlung wird immer mehr zum Thema.



Geht es in Ihren Gesprächen mit Kunden wirklich immer um Energieverbrauch und Klimaschutz?

Thomas Schönacher: Mehr denn je. Bei uns sowieso, denn wir positionieren uns ganz bewusst in diese Richtung, schon seit etlichen Jahren, dafür kennt man uns hier auch. Unsere Kunden kommen sehr oft über Weiterempfehlungen zu uns, wir machen keinerlei Werbeanzeigen. Die meisten Kunden wissen also bereits, wofür wir stehen: Wir bauen im eher höherpreisigen, hochwertigen Segment. Unter unseren Kunden sind viele Akademiker und Familien mit guten Einkommen. Die machen sich über Klima, Umwelt und Baustoffe selbst Gedanken, und vor allem sind sie auch bereit und in der Lage, dafür Geld zu investieren.

Florian Dier: Unsere Kunden kommen nicht mit dem Wunsch, einfach nur ein Haus zu bauen. Sie wollen ein zukunftsträchtiges Haus bauen. Das Thema Nachhaltigkeit spielt immer mehr eine Rolle – die Zukunft, nicht nur das Hier und Jetzt. Das führt dazu, dass sie auch die Materialien sehr bewusst auswählen.

Fragen Ihre Kunden denn aktiv nach Ziegeln?

Thomas Schönacher: Teils, teils. Unser Unternehmen ist bekannt dafür, dass wir klassisch rot bauen, mit Ziegeln. Das haben mein Vater und mein Opa schon so gemacht. Im Beratungsgespräch stelle ich den Kunden dann die Ziegel von Schlagmann vor. Ziemlich oft kommt die Rückfrage, ob auf diese Ziegelwand wirklich keine Dämmung mehr drauf muss.

Florian Dier: Die Leute wollen keine Dämmungen mehr. Sie hören es von Freunden und Verwandten, sie haben es auch schon irgendwo gesehen: Gedämmte Fassaden sind echt keine gute Lösung. Sie können veralgen. Wir sind hier eine Region mit viel Landwirtschaft, da liegt oft Staub in der Luft von den Äckern, die Verschmutzung intensiviert die Probleme. Es spricht sich herum, dass man gedämmte Fassaden oft schon nach zehn Jahren neu streichen muss. Andere erzählen vom Specht, der ja echt gern auf gedämmten Fassaden herumklopft, sie klingen so schön hohl. Der Specht kommt wieder, nachdem man sein erstes Loch geflickt hat. Zu wissen, dass sie all diese Probleme vermeiden können, überzeugt die Menschen. Etwa 90 Prozent unserer Kunden entscheiden sich am Ende ganz bewusst für perlitgefüllte Ziegel.

Inzwischen wird auch immer mehr über graue Energie gesprochen, über Herstellung, Transportwege und Entsorgung von Baustoffen. Ist das auch ein Thema bei den Kunden?

Florian Dier: Nicht wirklich. Wir haben Kunden, die haben bei der Planung ihres Hauses einen langen Zeithorizont. Sie wollen sich ein Leben lang dort wohlfühlen, denken auch eine Umnutzung mit für jene Phase, wenn die Kinder aus dem Haus sind. Sprich, der eigene Lebenszyklus ist den Menschen schon präsent, aber der der Baustoffe weniger.

Thomas Schönacher: Wir weisen unsere Kunden natürlich darauf hin. Beispielsweise sprechen wir mit ihnen auch über Entsorgung. Damit machen wir ja auch unsere Erfahrungen, wenn wir als Bauträger sanieren oder abreißen. Ungut sind Misch-

baustoffe und erst recht gedämmte Fassaden – immer wenn Schichten und Materialien so fest verbunden sind, dass man sie nicht sauber trennen kann.

Florian Dier: Das führt wirklich zu Entsorgungsproblemen. Wenn dann noch krebserregende Flammschutzmittel enthalten sind, nehmen es einem viele Deponien gar nicht mehr ab. Oder der Preis steigt. Umso einfacher ist es, Ziegel zu entsorgen oder zu recyceln.

Welche Erfahrungen machen Sie in der Praxis mit den Schlagmann-Ziegeln?

Florian Dier: Wir sind damit rundum glücklich. Fast schon schade, dass die Ziegel am Ende beim Kunden oft keine Rolle mehr spielen. Denn wenn man Bauprojekte abschließt, geht es meist um dieselben Themen – und das sind nie die Ziegel. Eigentlich komisch: dass das Produkt, das die Hauptverantwortung für den Rohbau trägt, danach einfach weg ist. Es verschwindet optisch und auch aus den Gedanken.

Thomas Schönacher: So ist das halt, wenn etwas keine Probleme macht. Oft sehen wir Kunden nie mehr wieder, nachdem wir ein Haus übergeben haben – weil es keine Probleme gibt. Ich finde das fast schon schade, wir haben viele sehr nette Kunden, bei denen man sich auch gut vorstellen könnte, mal einen Abend nett zusammensitzen. Lustigerweise hören wir manchmal trotzdem wieder von früheren Kunden, und zwar indirekt. Offenbar gibt es Menschen, die durch Neubaugebiete fahren, um sich umzuschauen, bevor sie selbst beginnen zu bauen. Sie sprechen auf ihren Touren auch Leute an, die sie in den Gärten sehen. Gelegentlich kommt es unter wildfremden Menschen zu spontanen Hausführungen samt Kaffeetrinken. Und hinterher schicken die Hausbesitzer die Interessenten dann zu uns.



„Gelegentlich kommt es unter wildfremden Menschen zu spontanen Hausführungen samt Kaffeetrinken“

EIN GRUNDSOLIDER **SPAGAT**



Thomas Schönacher

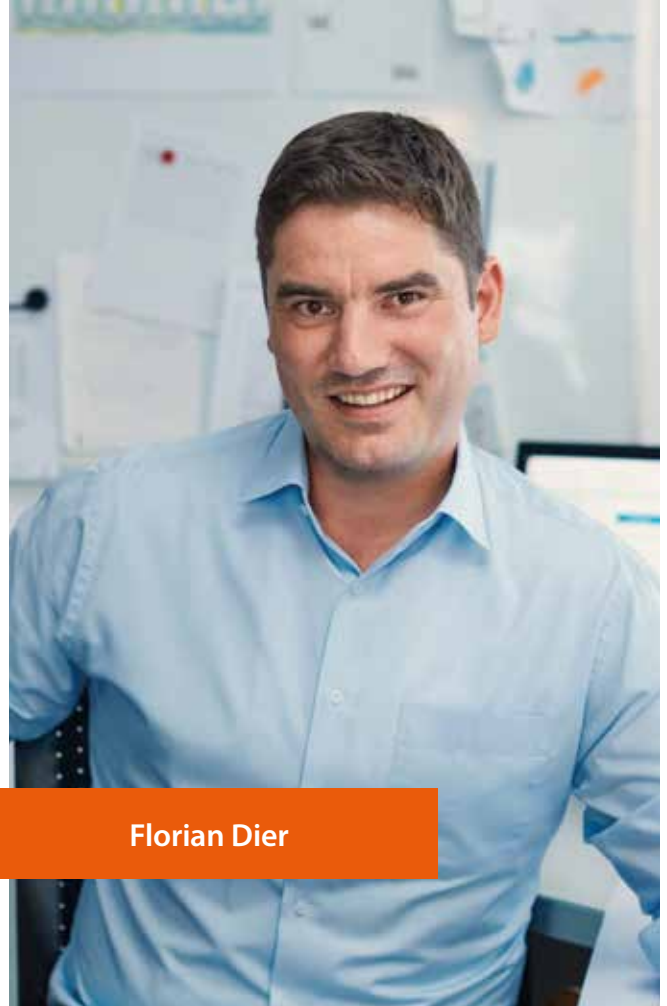
Als Thomas Schönacher 2001 fertiger Ingenieur und Energieberater war, war die von seinem Opa gegründete Baufirma schon 51 Jahre alt. Der Junior war sich damals nicht sicher, ob er übernehmen will, und spezialisierte sich flankierend im eigenen Ingenieurbüro auf Energieberatung. Florian Dier machte bei Schönacher in den 1990ern eine Maurer-Lehre. Als er danach wegging, ahnte keiner, dass er mal zurückkommen würde und in welcher Rolle. Gut 15 Jahre später fügten sich die Puzzleteile zusammen.

Auch Florian Dier wurde Bauingenieur, machte den Master und einen Doktor obendrauf. Promoviert hat er über Brückenbau. Als Brückenbauer hätte er international arbeiten können. Er entdeckte dann aber seine wahre Bestimmung, als er beim eigenen Haus und dem des Bruders viel Zeit auf Baustellen verbrachte statt im Büro und dreckige Hände bekam. „Kannst mich nicht wieder einstellen?“, fragte der Herr Dr.-Ing. den alten Chef in einer Bierlaune. „Als Maurer nehm ich dich nicht mehr, aber meinen Job kannst du haben“, sagte Seniorchef Bernhard Schönacher.

Sie machten Ernst. 2016 kam Dier als Bauleiter zurück, Thomas Schönacher wurde Geschäftsführer und hat umfirmiert zur GmbH und Co. KG. Seit 2018 führen Thomas Schönacher und Florian Dier, heute 44 und 40 Jahre alt, das Familienunternehmen gemeinsam. „Wir haben einen Angestellten gesucht und einen Mit-Geschäftsführer gefunden“, sagt Thomas Schönacher. „Florian und ich ergänzen uns wunderbar. Die Arbeiten in der Firma sind gut aufgeteilt. Jeder bearbeitet bevorzugt den Part, der ihm liegt und Spaß macht, das ist ideal.“ Sprich: Thomas Schönacher ist das Gesicht nach außen, berät, verkauft, macht Verträge, plant. Und Florian Dier ist Herr aller Baustellen.

16 Beschäftigte haben sie im Bereich Bau, drei im Büro. Fast alle im Team haben im Unternehmen gelernt, einige sind 30 oder sogar 40 Jahre in der Firma. Die Baustellensprache ist Bayerisch: Alles, was mit Beton und Ziegeln zu tun hat, machen ausschließlich die eigenen Leute. Wenn schlüsselfertig gebaut wird, gibt es feste Partner, pro Gewerk nur ein oder zwei Betriebe aus der Region. Das sind oft seit Jahrzehnten dieselben; beim Spengler haben schon die Großväter zusammengearbeitet.

„ Wir bauen für Kinder
und Enkel von Kunden “



Etwa 20 bis 25 Projekte schließen sie pro Jahr ab, etwa drei Viertel davon sind Einfamilienhäuser. Schlüsselfertiger Neubau ist der große Schwerpunkt des Unternehmens. Hinzu kommen schlüsselfertige Sanierung, gewerblicher Neu- und Umbau (auf Wunsch auch schlüsselfertig), außerdem Entwurf, Planung, Beratung. Kunden werden vom ersten Pinselstrich an betreut. „Das, was wir bauen, zeichnen wir annähernd zu 100 Prozent selbst“, sagt Thomas Schönacher.

Bei Schönacher ist man stolz auf einen Spagat: Einerseits moderne Baustoffe, aktuelles Fachwissen, zukunftsorientiertes nachhaltiges Bauen – andererseits hält man es gern bodenständig und traditionell. „Wir bauen für Kinder und Enkel von Kunden“, berichtet Thomas Schönacher. „Da wird weniger nach dem Preis gefragt, sondern eher, wann wir Zeit haben.“ Derzeit sind es mehr als sechs Monate Auftrags-Vorlauf.

Warum nicht wachsen? „Könnten wir definitiv, aber wir wollen nicht“, sagt Thomas Schönacher. „Da sind wir beide uns auch perfekt einig.“ Klar könne man mit mehr Subunternehmern mehr schaffen, aber was, wenn die Gewährleistungen zunehmen? „Wir wollen unseren Qualitätsanspruch so halten. Wenn es mehr wird, zerreißt’s uns. Das jetzt ist genau die Größe, die wir beide gut handeln können.“

PROJEKTE



MIT FLÄCHENKOLLEKTOR UMS HAUS

Man kann schön wohnen am Rand des Donaumoores. Das Grundwasser steht in zwei Metern Tiefe an, daher plante Schönacher das Zweifamilienhaus ohne Keller. Ums Haus wurden 500 Quadratmeter Flächenkollektor für die Wärmepumpe installiert. Wegen des benachbarten NATO-Flugplatzes wird es oft laut. Schönacher verarbeitete den POROTON®-T8® und Schallschutzfenster. Der Dachaufbau wurde mehrschichtig und mit höherem Schallschutz ausgeführt. Die zwei Wohneinheiten sind 135 sowie 175 Quadratmeter groß. Zur Wärmeversorgung trägt auch ein Holz-Grundofen bei, im Flur gibt es eine fünf Quadratmeter große Wärmewand. Auch ein Holzbackofen wurde realisiert. Erstbezug war 2019, nach sieben Monaten Bauzeit.

DER HOLZOFEN WIRD KAUM GEBRAUCHT

Seit Generationen betreibt ihre Familie am Ort Landwirtschaft und den Landgasthof – darum wollte die Bauherrin genau dort bauen. Eine Wärmepumpe mit 350 Quadratmetern Flächenkollektor wurde im sehr hoch stehenden Grundwasser verlegt. Schon im ersten Winter kletterte die Leistungszahl auf Rekordwerte. Ein Design-Holzofen könnte das Erdgeschoss beheizen, wurde aber kaum gebraucht. Das kellerlose Einfamilienhaus mit 220 Quadratmetern öffnet sich nach Süden zu den weiten Feldern des Donaumoores. Ein Flachdach ließ sich beim Bauamt nicht durchsetzen; die Photovoltaik-Anlage (10 kWp) funktioniert nun auch auf dem Walmdach gut. Es gibt eine zentrale Lüftungsanlage, die Wände sind aus POROTON®-T8®.



DEN KOLLEKTOR ALS RINGGRABEN VERLEGT

Auch auf kleinen Grundstücken kann man Wärmepumpen betreiben: Statt eines Flächenkollektors baute Schönacher einen Ringgrabenkollektor ums Haus herum, 600 Meter Leitungen gestaffelt in Schlaufen. Die Photovoltaik-Anlage (10 kWp) betreibt direkt die modulierende Wärmepumpe für die zentral geregelte Fußbodenheizung. Ein Batteriespeicher kommt hinzu. Betonkernaktivierung hilft zu puffern und könnte auch kühlen. Im Erdgeschoss steht ein Holz-Einzelofen. Der POROTON®-T8® half, den Plusenergiestandard der Stadt Neuburg zu erreichen. Das Einfamilienhaus wurde 2020 bezogen. Spätere Lebensphasen sind mitgedacht: Die 177 Quadratmeter Wohnfläche lassen sich in zwei gleichwertige Wohneinheiten aufteilen.



GROSSER PUFFER, KLEINER GASVERBRAUCH

Ein Mehrfamilienhaus als Sonnenhaus? Bauausschuss und Nachbarn ließen sich vom Konzept überzeugen, obwohl das Pultdach auffällt zwischen Satteldächern. Vier Wohneinheiten (390 Quadratmeter) sind 2016 entstanden. Die Basisheizung ist Gas-Brennwert. Solarthermie erwärmt 70 Prozent des Trinkwassers und 40 Prozent für die Heizung. Eine PV-Anlage liefert 2 kWp als Allgemeinstrom. Der POROTON®-S9° dämmt effektiv und bietet hohen Schallschutz. Hinterm Treppenhaus hat Schönacher einen Pufferspeicher versteckt, 6,5 Meter hoch mit 12.000 Litern. Der speichert lange, was die Kollektoren liefern, das minimiert den Gasverbrauch. Die Technik ist wartungsarm, die Bewohner freuen sich über geringe Nebenkosten.

MIT ZIEGEL-FERTIGTEILEN EFFIZIENT GEBAUT

Ein schlüsselfertiges Vermiet-Objekt wünschte sich ein Bauherr auf ehemaligen Feldern. Schönacher baute sieben Reihenhäuser mit je 110 Quadratmetern, davon vier unterkellert. Geplant wurde kostenoptimiert, aber energieeffizient: Gas mit Solarthermie für Brauchwasser, eine dezentrale Lüftungsanlage, Außenhaut aus POROTON®-T8°. Die Mauern sind aus Redbloc-Fertigteilen: „Just in time“ wurden vorgefertigte Elemente angeliefert und per Autokran aufgestellt. Außenwände aus T8°, Kommunwände aus S-Pz°-Schallschutzziegeln plus Ziegel-Innenwände. In der Praxis ideal für den Bauunternehmer: Zeit gespart und pünktlich fertig – trotz des großen Volumens, voller Auftragsbücher und ausgefallenem Vorarbeiter.



PREMIERE FÜR BAYERN

Das erste Mehrfamilienhaus Bayerns mit KfW40-plus- und Sonnenhausstandard hat Schönacher in Neuburg gebaut. Höchster Energiestandard, aber zugleich kostengünstiges Bauen und später günstige Mieten – das geht! Schönacher hat einfache, klar strukturierte Baukörper geplant. Gemauert wurde mit dem Schlagmann POROTON®-T7° in 42,5 Zentimetern Wandstärke. Kollektoren leisten mehr als die angestrebten 80 Prozent solare Deckung fürs Trinkwasser und 50 Prozent für die Heizung. Eine Photovoltaik-Anlage mit Batteriespeicher liefert 60 Prozent des Haushaltsstrombedarfs für alle Wohnungen, es sind vier mit insgesamt 330 Quadratmetern. Für das stimmige Gesamtkonzept gab es hohe Zuschüsse von KfW und BAFA.

DIE ERSTEN KLIMA- NEUTRALEN ZIEGEL



Schlagmann Poroton ist der führende Anbieter von Mauerziegeln in Süddeutschland. Wir wollen als Marktführer auch in puncto Nachhaltigkeit unserer Verantwortung gerecht werden.

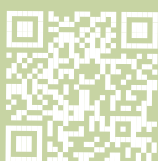
In Zusammenarbeit mit Klimaschutz-Experten haben wir eine 3-Säulen-Strategie entwickelt. Mittlerweile sind einige unserer Top-Produkte zertifiziert klimaneutral: Die perlitgefüllten POROTON®-T7® und -T6,5® sowie POROTON®-S8®, -S9® und -WDF®. Detaillierte Informationen dazu und über unsere Aktivitäten für Artenschutz, Regionalität und Biodiversität finden Sie unter www.schlagmann.de/klimaneutralziegel



Keine klima- und baurelevanten News mehr verpassen!

Die Info-Mails von Schlagmann liefern relevante Informationen für Bau-Experten mit kritisch ausgewählten Themen und Praxisbezug.

Gehen Sie auf www.schlagmann.de/infomail oder scannen Sie den QR-Code und melden Sie sich mit dem Online-Formular an.



ZERTIFIZIERT KLIMANEUTRAL



Susanne Günzerodt
Abteilung Nachhaltigkeit
bei TÜV Nord CERT GmbH

GEPRÜFT UND BESIEGELT

Für das Prüfzeichen „Klimaneutraler Ziegel“ haben wir die Quellen und die Mengen aller Treibhausgase während des gesamten Produktionsprozesses bei Schlagmann Poroton vor Ort geprüft und die Kompensation der anfallenden Treibhausgase durch die Unterstützung von internationalen Klimaschutzprojekten überprüft.

Schlagmann Poroton reduziert Emissionen bereits bei der Produktion mit moderner Technik und setzt auf erneuerbare Energien.

Nach erfolgreicher Verifizierung konnten wir das TÜV NORD-Prüfzeichen „Klimaneutraler Ziegel“ für die perlitgefüllten POROTON®-T7® und -T6,5® sowie POROTON®-S8®, -S9® und -WDF® vergeben.

WOLLEN SIE AUCH KLIMANEUTRAL BAUEN? MIT ZIEGELN?

Dann zögern Sie nicht. Nehmen Sie einfach Kontakt mit einem unserer Bauberater auf.



Mit dem QR-Code können Sie VCF-Dateien auswählen und Ihren Kontakten hinzufügen.



Leitung Bauberatung / Produktmanagement



Alfred Emhee

☎ 08572 17-4125
☎ 08572 17-5120
☎ 0160 90637656
✉ alfred.emhee@schlagmann.de



Dominik Bock

☎ 08572 17-4751
☎ 08572 17-5751
☎ 0170 9569438
✉ dominik.bock@schlagmann.de



Holger Bahmer

☎ 08251 8881-4228
☎ 08251 8881-871984
☎ 0160 5830662
✉ holger.bahmer@schlagmann.de



Wilfried Ott

☎ 07123 96759-54
☎ 07123 96759-43
☎ 0171 6213301
✉ wilfried.ott@schlagmann.de

monolith

IMPRESSUM
Herausgeber:

Schlagmann Poroton
Ziegeleistraße 1 · 84367 Zeilarn
Telefon 08572 17-0 · Fax 08572 17-5170
www.schlagmann.de · info@schlagmann.de
ebh marketing
Schlagmann, Maiwolf, Schönacher, TÜV Nord
27.000 Stück

Redaktion & Layout:
Fotos:
Auflage:

Gesamtgebiet Redbloc-Ziegelfertigteile



Benjamin Junginger

☎ 0731 9503032-5
☎ 0731 9503032-6
☎ 0175 3845091
✉ benjamin.junginger@schlagmann.de



Robert Hummel

☎ 0941 599934-33
☎ 0941 599934-43
☎ 0151 70418082
✉ robert.hummel@schlagmann.de



Markus Aich

☎ 08572 17-4123
☎ 08572 17-5120
☎ 0175 4305450
✉ markus.aich@schlagmann.de



Benedikt Bittmann

☎ 08572 17-4124
☎ 08572 17-5124
☎ 0171 5105769
✉ benedikt.bittmann@schlagmann.de



Bernd Thalmayer

☎ 08806 958-605
☎ 08806 958-567
☎ 0160 4752824
✉ bernd.thalmayer@schlagmann.de