

# monolith

Das Fachmagazin für modernen Wohnungsbau

August 2016



„Ziegel sind sehr modern, weil es um beständige Werte geht.“

*Damir Smoljan*

Der Anspruchsvolle:  
Wenn es ihm gefällt, gefällt es auch dem Kunden.

Der Traditionalist:  
In seiner Heimat baut man alles aus Ziegel.

# Wer

ist eigentlich Herr Smoljan?



## *Damir Smoljan ist Bauunternehmer in Metzingen. Der 38-Jährige kocht gerne auf offenem Feuer, wie seine kroatische Großmutter es ihm beigebracht hat.*

Zufällig scheint gerade die Sonne, als Damir Smoljan ein paar Holzscheite spaltet und ins Feuer nachlegt. Sonne ist schön, aber in diesem Fall nicht nötig. Denn Damir Smoljan, ein schwäbischer Bauunternehmer mit kroatischen Wurzeln, grillt das ganze Jahr über. Im Sommer wird der gemauerte Grill auf der Terrasse fast täglich genutzt, im Winter aus Prinzip. Routiniert verteilt er grellgrüne Pimientos in einer verrußten gusseisernen Pfanne, schwenkt selbstgemachtes Kräuter-Olivenöl darüber und setzt die Pfanne auf ihr Dreibein über die langsam zusammensinkenden Flammen.

„Meine Oma hat jeden Tag so gekocht“, erzählt er, während er zugleich ein wenig Glut herumschiebt, um den aus Schamott-Steinen gemauerten Boden seiner Feuerstelle anzuheizen. Glutbewärmt wird auch eine gusseiserne Glocke, die er später zum Garen über die Gerichte stülpen wird. „Ich habe meiner Oma schon als kleiner Junge immer geholfen. **BEI UNS IN DER FAMILIE BIN INZWISCHEN ICH FÜRS KOCHEN ZUSTÄNDIG.**“ Inzwischen ist auch seine Frau mit den drei Kindern eingetroffen. Sein Ältester, ein fünfjähriger Blondschoopf, schmollt und trotz laut hörbar: Er hilft immer gern beim Kochen, thront oft droben auf der Arbeitsplatte. Aber ausgerechnet heute hat der Papa schon ohne ihn angefangen. Offenkundig unverzeihlich.

Links von der Feuerstelle duftet das Kräuterbeet vor sich hin, Minze und Basilikum blühen. Rechts auf einem Holzbrett wartet das, was der Metzger des Vertrauens empfohlen hat. Die Pimientos in der Pfanne bekommen nochmal ein bisschen Öl und später, beim Servieren, blättriges Meersalz. „Essen ist Kultur“, sinniert Smoljan. Wenn er reist und neue Regionen kennenlernt, sind die traditionellen Gerichte dort immer eines der ersten Themen, das ihn interessiert.

Seine mediterranen Wurzeln sind Damir Smoljan wichtig, obwohl er in Metzingen geboren und aufgewachsen ist, am Rand der Schwäbischen Alb, zwischen Streuobstwiesen, Weinbergen und Outlet-Centern. „Mein Vater war ein typischer Gastarbeiter“, erzählt er und gibt mit Lausbubengrinsen zu, dass er unter den drei Brüdern nicht gerade der einfachste war: In der Schule sah man ihn je länger, je seltener. „**ICH WAR IMMER REBELLISCH, UND NAIV WAR ICH NATÜRLICH AUCH**“, sagt er. „Das hätte auch schiefgehen können.“

Die ersten Berufsjahre waren ebenfalls abenteuerlich – er begann eine kaufmännische Lehre in einem Autohaus, aber echten Ehrgeiz entwickelte er nur in seinem Nebenjob als Barkeeper. „Da habe ich mich immer mit dem besten Barkeeper des Hauses verglichen und viel geübt, weil ich besser sein wollte als der.“ Nach dem Abbruch der Lehre verpflichtete er sich als Soldat in Bosnien-Herzegowina. Das war Ende der 1990er-Jahre, direkt nach dem Krieg, „da habe ich viel gesehen und ordentlichen Drill abbekommen.“ Ein Jahr, das ihn prägte und in dem er „die Hosen ein paar Mal richtig voll“ gehabt hat.

Nach der Militärzeit wollte er eigentlich das Leben weiter genießen und eine Barkeeper-Karriere auf Ibiza starten. Er blieb dann doch in Schwaben bei der Familie hängen und verkaufte mit 22 Jahren Versicherungen, in Anzug und Krawatte. „So erfolgreich, dass die Manager der Versicherungsgesellschaft mich überall herumgezeigt haben, **SCHAUT EUCH DIESEN AUSLÄNDER AN, WARUM HABT IHR NICHT SO GUTE ZAHLEN?**“ Aber auch diese Versicherungs-Variante des Tellerwäscher-Märchens füllte den Ruhelosen nicht aus. Nebenbei managte er eine kroatische Band und organisierte deren Konzerttourneen bis in die USA.

Es hat sich bewährt, dass ich mich selbst zum Maßstab mache.



Während die Pimientos in der Gußeisen-Pfanne langsam eine dunkle, schrumpelige Haut bekommen und immer intensiver duften, kriegt die Lebensgeschichte die Kurve zum heutigen Hauptthema, der Bauwirtschaft. Mit 25 hat er das erste Haus gebaut, eher nebenbei. Es war so eine Geschichte unter Freunden: ein gemeinsames Haus als moderne Kommune zu bauen. Und unter kroatischen Freunden gelte das Wort mehr als ein Notarvertrag, sagt Smoljan. Erst war es nur eine Idee, dann fand einer ein Grundstück, ein anderer kannte einen Architekten, „und ich, ich hatte keine Ahnung von nichts“. 2003 war das Bauen voller Fremdwörter für ihn: Vollgeschoss, bodengleiche Dusche, Holz-Alu-Fenster, Sturzhöhe, „ich war den Handwerkern ausgeliefert“. Er schaffte es wie viele Dinge zuvor: indem er immer die Augen offen hielt, **„ICH HABE EINEN SCANNER-BLICK. WENN MIR LÖSUNGEN GEFALLEN, SCHAU EICH SIE MIR GANZ GENAU AN.“**

Die Freunde sind schließlich abgesprungen, Smoljan blieb aber bei seinem Wort und dem Bauvorhaben. Das Haus wurde fertig, es wurde sogar gut. Ein untypischer Geschoss-Wohnungsbau mit viel edlem Holz und modernen bunten Wänden, das erregte Aufmerksamkeit. Die Wohnungen boten ungewöhnliche Grundrisse, die weit voneinander entfernt liegenden Balkone viel Privatsphäre, der Verkauf klappte. Ob er bei jenem ersten Bauprojekt einst draufgezahlt hat, weiß Damir Smoljan bis heute nicht. „Ich habe das nie ausgerechnet, ich kann ein Meister des Verdrängens sein.“ Abgeschreckt war er nicht, ließ vielmehr bald ein zweites und drittes Gebäude folgen, gründete eine Firma, wurde Bauträger, stellte eine Assistentin ein und kommentiert das heute so: „Wer ein Unternehmen nach Lehrbuch gründet, der macht sicher alles anders.“ Beim dritten Haus gab es dann eine ordentliche Lektion, „wir haben fast eine halbe Million Euro Lehrgeld bezahlt“, das weiß er wiederum genau.

Die Zeit der Barkeeper-Wochenenden und Konzerttourneen war endgültig vorbei. Smoljan wurde ganz Bauträger. „Es hat Spaß gemacht, ich konnte meine kreative Ader ausleben.“ Vor allem erlebte der einstige Schulverweigerer: Seine Bauten kamen an. Seine Überlegungen, sein ewiges Mantra „wie würde ich es mir wünschen, wenn ich dort wohne“, was manches Mal zu unkonventionellen Lösungen führte. Es ist immer alles sein Geschmack, es sind seine Weichenstellungen, seine stetig weiter wachsenden Qualitätsansprüche. Und es hat sich bewährt, dass er sich selbst zum Maßstab macht: „Mir muss es als Erstem gefallen, dann gefällt es auch meinen Kunden. **ICH BIN EIGENTLICH IMMER DER ANSPRUCHSVOLLSTE.**“ Alles, was Smoljan baut, fällt auf im Neubaugebiet. „Bauträger und Stadtplaner aus anderen Gegenden kommen nach Metzingen, um sich das anzuschauen.“ Seine Firma Immowerk zählt heute zu den innovativsten Projektentwicklern in der Region.

Er hielt über Jahre nicht viel vom Feierabend. Arbeitete 80 Stunden pro Woche und war jeden Tag auf der Baustelle, sein Privatleben stand hinten an. Während er edle Immobilien realisierte, sich den Respekt der Handwerker und einen solventen Kundenkreis erarbeitete, lebte er selbst acht Jahre lang mit seiner Frau in einer Ein-Zimmer-Wohnung, auf 34 Quadratmetern mit einer Dusche, die nur 60 mal 60 Zentimeter maß. „Gegrillt habe ich in dieser Zeit aber auch, ich habe mir extra einen Grill an meinem ersten Bauprojekt gebaut.“

Ein gutes Stichwort, um nun Loup de Mer und das Fleisch aufzulegen, die Glut ist mittlerweile ganz gleichmäßig. Er schüttelt die Pimientos in der Pfanne noch einmal sachte und stellt eine kroatische Meersalz-Kräuter-Mischung bereit. Frische Kräuter pflückt er schnell im Beet nebenan. Sein Sohn hat sich wieder eingekriegt und zupft hoch konzentriert mit am Rosmarin. So hat es beim Vater auch angefangen.



Essen ist Kultur.

# Wo

wir mit Poroton das beste Ergebnis erzielen.

Im obersten Stockwerk spielt die für Immowerk charakteristische Holzverkleidung die Hauptrolle.



Balkone mit mindestens zwölf Quadratmetern gehören zu jeder Wohnung im ersten Geschoss.




Metzingen ist eine kleine Stadt, die ziemlich viel Zulauf hat: Als Outlet-City zieht sie jährlich rund 2,5 Millionen Besucher an, die Geld ausgeben möchten bei Hugo Boss und vielen anderen Herstellern, welche sich rund um Lokalmatador Boss angesiedelt haben. Durch diese Tagesgäste kann es voll werden in den Parkhäusern rund um die Shopping-Meilen.

Metzingen ist für all jene, die immer da sind, eine gemütliche Heimat am Fuße der Schwäbischen Alb. Das Städtchen liegt 30 Kilometer südlich von Stuttgart im Grünen, umgeben von Weinbergen und Streuobstwiesen. Im Hintergrund erhebt sich male- risch das Mittelgebirge. Metzingen hat rund 22.000 Einwohner und einen mittelalterlichen Stadtkern mit Fachwerkbauten und alten Weinkeltern. Derzeit ist die Region geprägt von einem erheblichen Bauboom – einerseits rund um die Outlet-City, andererseits auch im Wohnbau.

Viele Menschen wollen hier gern leben oder investieren. Auch wegen des hohen Freizeitwerts: Nur wenige Kilometer entfernt beginnt das von der UNESCO anerkannte „Biosphärengebiet Schwäbische Alb“ mit ungezählten Erholungsmöglichkeiten von Kanufahren über Klettern und Mountainbiken bis zu den ungezählten Wanderstrecken. Ganz nahe liegen die Uracher Wasserfälle, das als „Mini-Neuschwanstein“ bekannte Märchenschloss Lichtenstein, spannende Höhlen und die Burgruine Hohenneufen.

Eines der aktuellen Neubauprojekte, das schon in der Bauphase viele Interessenten anzog, ist Ö23. Das Immowerk-Projekt hat seinen Kurznamen von der Adresse Öschweg 23 und liegt in einer beliebten Wohngegend unterhalb der Metzinger Weinberge, ruhig und zentrumsnah an einem Südwesthang.



Die extensive Begrünung auf dem Dach soll einen Ausgleich für versiegelte Flächen schaffen.

Prägen das Erscheinungsbild: dominante Holzkästen, die Fensteröffnungen hervorheben. Von außen ein optischer Effekt, von innen bieten sitzbankbreite Simse einen besonderen Ausguck.

# Welche

Lösungen wir dafür entwickelt haben.

Immowerk bebaut hier ein Grundstück neu, auf dem zuvor ein Einfamilienhaus und eine schon lange Zeit leerstehende Lagerhalle waren. Das Gymnasium liegt nur einen Steinwurf entfernt, 500 Meter sind es bis zum Bahnhof und in die Altstadt mit allen Einkaufs-Möglichkeiten.

**BEI DER AUSSTATTUNG SETZT IMMOWERK STETS AUF HOHEN STANDARD:** 2,60 Meter lichte Raumhöhe und raumhohe Fenster, altersgerechtes und barrierefreies Wohnen mit Aufzug von der Tiefgarage bis ins Penthouse sowie bodengleiche Duschen. Hinzu kommen Dreifachverglasung, Echtholzparkett und Fußbodenheizung, Terrassen oder großzügige Balkone mit Holzbodenbelag.

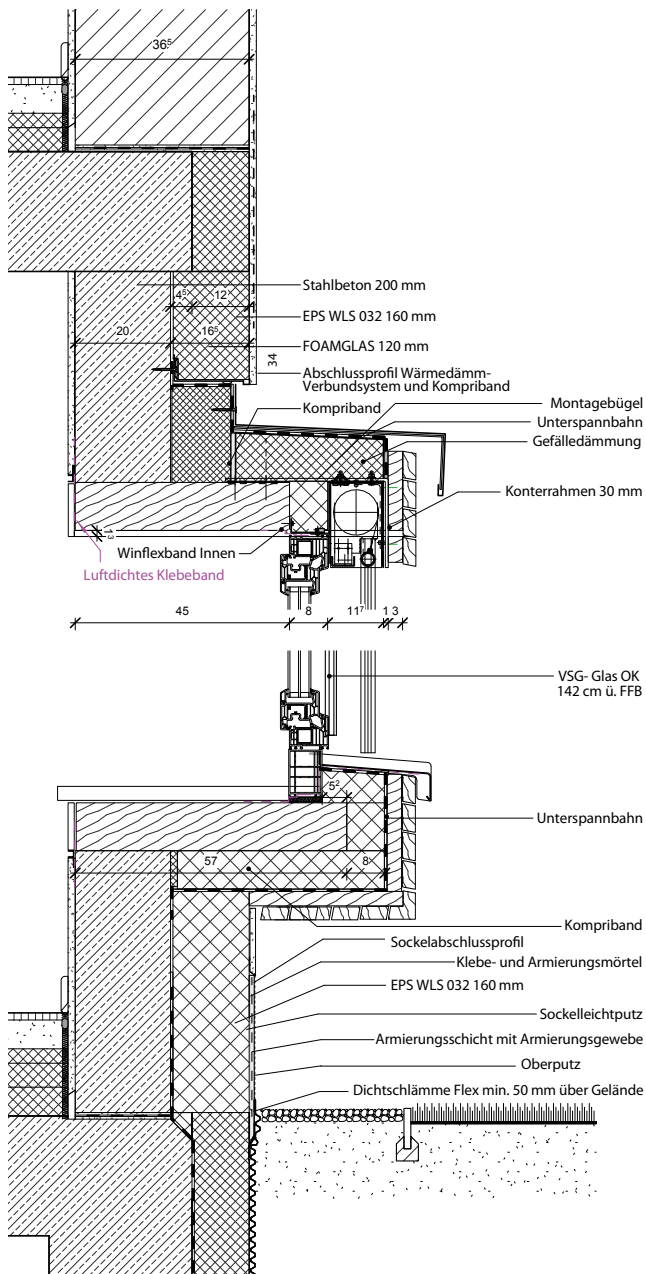
Zur ökologischen Bauweise gehört eine Außenhaut aus Schlagmann Poroton S9, die ohne künstliche Dämmung auskommt. Geheizt wird klimafreundlich mit Erdwärme. Das Gebäude hat KfW-70-Standard. Für die zehn Wohneinheiten (2,5 bis 4,5 Zimmer mit 65 bis 184 Quadratmetern Fläche) setzt Immowerk auf eine exklusive Ausstattung, für Menschen mit hohen Ansprüchen. Immowerk wählt hochwertige Bäder, installiert elektrische Verschattung und LED-Beleuchtung und schafft durch Doppelfalttüren und einem Schallschutz-Niveau der VDI-Stufe 2 viel Ruhe im Haus. Treppenhaus und Tiefgarage sind in Immowerk-Bauten sehr auffällig, fast avantgardistisch gestaltet. Die Außenanlagen werden mediterran angelegt, das Dach extensiv begrünt.





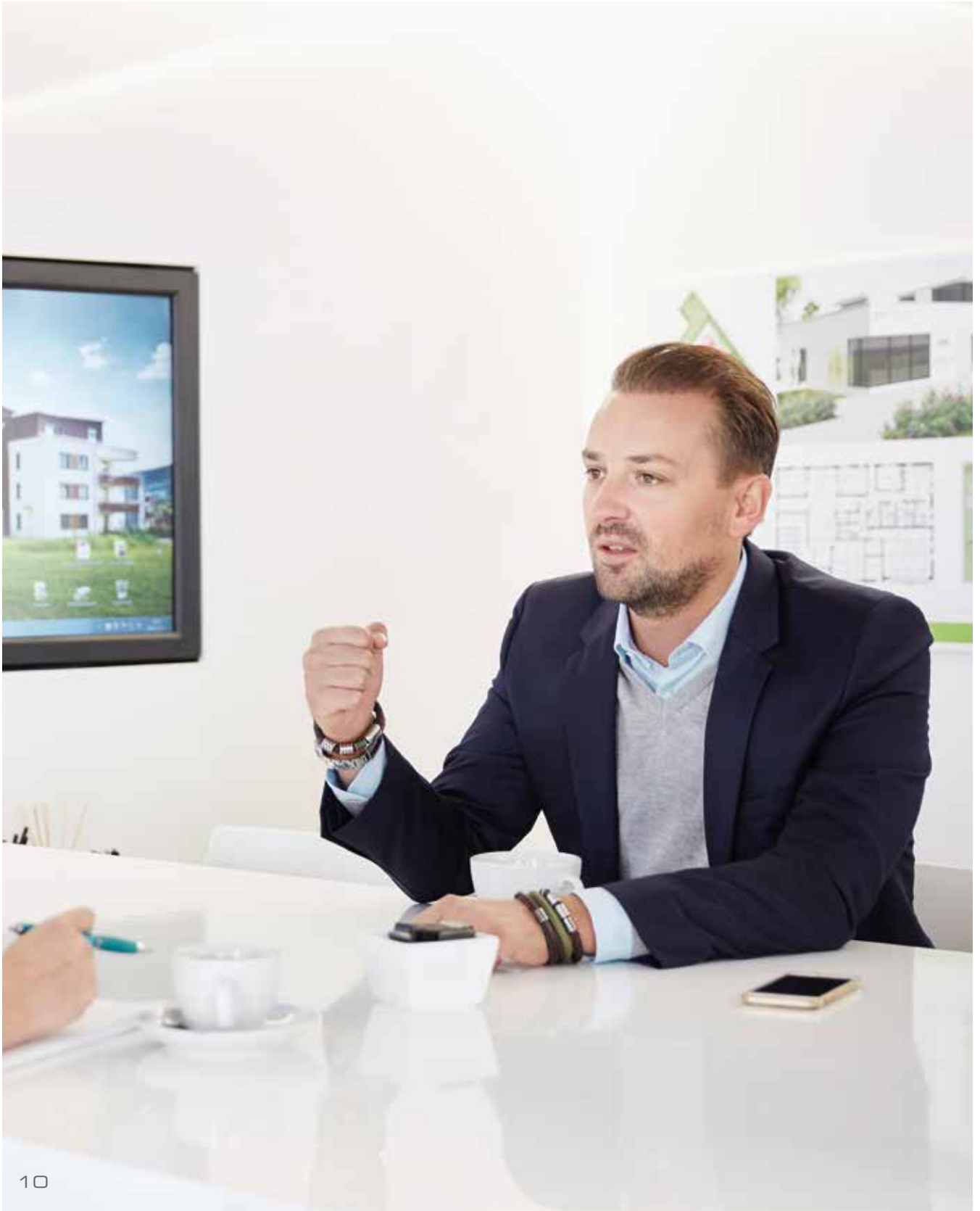
## SITZFENSTER ALS EINLADUNG

Für das Projekt Ö23 hat Immowerk eine ungewöhnliche Lösung geschaffen: Einige der Fenster sind nach außen versetzt, platziert wurden sie in ganz markanten Holzrahmen aus Douglasien-Holz. Diese Rahmen zeigen sich von innen 45 Zentimeter tief, ähnlich breit wie eine gemütliche Sitzbank. Und genau das sollen sie auch sein: ein ganz besonderer Sitzplatz. Dichter an der Natur, am Grün und am Himmel als irgendein anderer Sitzplatz im Raum. Dasselbe Douglasien-Holz kehrt auch als Verkleidung der Fassade noch einmal wieder. Insgesamt sind davon 6.800 Meter speziell beschichtet und verarbeitet worden.



# Warum

wir mit Ziegeln bauen.



*Immowerk wurde 2003 von Damir Smoljan in Metzingen gegründet. Heute wird die Firma von Smoljan und dem zweiten Geschäftsführer Tobias Krampulz geleitet und hat insgesamt zehn Mitarbeiter, darunter fünf Architekten. Immowerk ist in und um Metzingen auf drei Geschäftsfeldern bekannt: als Architekten, Bauträger und Makler.*

Damir Smoljan ist schwäbischer Bauunternehmer mit kroatischen Wurzeln – und Überzeugungstäter beim Ziegelbau.

**Herr Smoljan, Sie bauen fast immer mit Ziegeln. Haben Sie nie über Alternativen nachgedacht?**

Damir Smoljan: Eigentlich wollte ich ganz am Anfang mal richtige Ökohäuser bauen. Alles „bio“, alles Naturprodukte. Von dieser Idee bin ich schnell wieder abgekommen. Im Geschosswohnungsbau wäre es wirklich kompliziert gewesen, Hanf-Estrich oder solche Sachen einzusetzen. Geblieben ist mir die Idee, eine Kombination aus natürlichen Werkstoffen zu verwenden. Wir setzen meist auf Ziegel plus Holz. Wir verzichten nur dann auf Ziegel, wenn es der Statiker wirklich partout nicht empfiehlt.

**Also sind Sie ein Öko?**

Nein. Aber jemand, dem die Natur nicht egal ist. Wenn man baut, nimmt man ja der Natur etwas weg. Wir wollen der Natur wieder etwas zurückgeben. Vielerorts haben wir deshalb auch unsere Dächer begrünt.

**Aber der Markt bietet auch noch andere natürliche Baustoffe.**

Es stand für mich tatsächlich nie etwas anderes zur Debatte als Ziegel. Vielleicht liegt das auch ein wenig an meinen Wurzeln: In Kroatien wird komplett mit Ziegeln gebaut, meine Eltern haben mit Ziegeln gebaut, das macht man bei uns einfach so.

**Wirkt eigentlich nicht sehr modern, dieser traditionalistische Denkansatz.**

Er ist sogar sehr modern. Weil es um beständige Werte geht. Denn viele neuere Materialien, das zeigt sich ja inzwischen, sind weitaus weniger gut und nachhaltig als der Ziegel, der sich im Prinzip schon seit Jahrtausenden bewährt. Ich habe mich nie breitschlagen lassen von Menschen, die mir günstigere Wände angepriesen haben – und es waren einige, die das versucht haben. Nein danke, ich bin da Überzeugungstäter. Ich will keine Schimmelbuden.

**Haben Sie für diese Überzeugung Ärger gekriegt?**

Ärger nicht. Aber ein bisschen Pionierarbeit war schon nötig. Mein Rohbauer sieht es inzwischen genauso wie ich, dorthin musste ich ihn aber erst bringen. Auch die Leute haben anfangs geschaut. Unsere Baustellen waren Stadtgespräch, fünf Jahre lang, und in der Bauwelt war ich ein Ufo. Geschosswohnungsbau aus Ziegeln war hier in unserer Gegend schlicht nicht existent. Ich mache es bis heute nicht so, wie es Bauträger klassisch machen.

**Woran liegt das?**

Viele trauen sich nicht richtig an die Details. Uns macht das Spaß, zu tüfteln und Lösungen zu finden, die Architekten in meinem Team ticken da zum Glück ganz ähnlich wie ich. Und wenn wir doch mal Unterstützung brauchen, wenden wir uns an die Experten von Schlagmann.



Beispielsweise wenn wir mal in einer ganz konkreten Konstellation Schallbrücken vermeiden wollen, geben wir unsere Werkpläne an Schlagmann weiter und bekommen gute Vorschläge zurück.

#### Viele halten Ziegelbau für eine Kostenfrage.

Das gewichte ich anders. Wir sind inzwischen recht bekannt dafür, dass wir nicht die billigsten Lösungen verkaufen – und trotzdem können wir uns über mangelnde Nachfrage wirklich nicht beschweren. Unserer Erfahrung nach schätzen die Kunden durchaus, was wir da tun. Man sieht unseren Gebäuden an, wenn man davor steht: Das ist kein Standard. Das ist einfach mehr Identität, das ist individueller, so ist Immowerk.

#### Gilt das speziell auch für die Ziegelwände? Wie reagieren Kunden darauf?

Welche Ziegel wir verarbeiten, ist fester Bestandteil jedes Verkaufsgesprächs. In unserem Besprechungsraum haben wir die Ziegel ausgestellt. Wir sagen unseren Kunden: Das ist das beste Mauerwerk, das es derzeit gibt. Das bauphysikalische Highlight. Aber allzuviel Überzeugungsarbeit müssen wir eigentlich nicht leisten. Die Kunden von heute sind selbst meist bestens informiert und kennen die Material-Debatte.

#### Haben Sie nie mit einer zusätzlichen Fassadendämmung gearbeitet?

Doch, einmal. Das geht auch. Ist einfach zu verbauen, und wenn man im Sockelbereich genug verputzt, wird es auch stabiler. Aber ich bin ein ganz erklärter Gegner von Wärmedämmverbundsystemen. Das Material wird aus Mineralöl gewonnen und ist Problem Müll. Das hat meines Erachtens mit Ökologie und Nachhaltigkeit rein gar nichts zu tun.





# Wie

dicht die Immowerk-Projekte  
 beieinander liegen.



## WARUM TIEFGARAGEN NICHT TRIST SEIN MÜSSEN

Jede hat ihr Thema, es gibt keine Wiederholungen. Ein ganz besonderes Design wurde für den Unternehmer Gebhard Reusch entwickelt. Sein Name bleibt international mit Torwart- und Skihandschuhen verbunden: Für den passionierten Autoliebhaber

ber gestaltete das Immowerk-Team eine Oldtimer-Tiefgarage und kreierte eine Sportwelt, die sich durch das ganze Treppenhaus zieht, markant, schwarz-weiß mit knallroten Akzenten. In anderen Tiefgaragen träumt man mit der „Route 66“ den amerikanischen Highway-Traum oder liest an den Wänden Zitate großer Denker.



# Was

Immowerk aus Ziegeln realisiert hat.



## W1

Weizenweg 1 | Metzingen  
 Mehrfamilienhaus mit 9 Wohneinheiten  
 insgesamt 905 qm Wohnfläche  
 3x 2,5 Zimmer, 62-66 qm Wohnfläche  
 3x 3,5 Zimmer, 72-104 qm Wohnfläche  
 3x 4,5 Zimmer, 113-207 qm Wohnfläche  
 2014 fertiggestellt  
 Architekt: IMMOWERK  
 Bauherr: IMMOWERK  
 Massivbauweise mit Poroton S9  
 Erdwärmeheizung  
 45,4 kWh/(m<sup>2</sup>·a)  
 Tiefgarage mit 14 Stellplätzen



## W3

Weizenweg 56, 58 und 60 | Metzingen  
 Drei Mehrfamilienhäuser mit 25 Wohneinheiten  
 insgesamt 2.632 qm Wohnfläche  
 3 x 2,5 Zimmer, 62-66 qm Wohnfläche  
 11 x 3,5 Zimmer, 88-142 qm Wohnfläche  
 11 x 4,5 Zimmer, 107-181 qm Wohnfläche  
 2012 fertiggestellt  
 Architekt: IMMOWERK  
 Bauherr: IMMOWERK  
 Massivbauweise mit Poroton S9  
 Erdwärmeheizung  
 46 kWh/(m<sup>2</sup>·a)  
 Tiefgarage mit 40 Stellplätzen



## G4

Gerstenweg 11 | Metzingen  
 Vier Mehrfamilienhäuser mit 13 Wohneinheiten  
 insgesamt 1.358 qm Wohnfläche  
 2x 2,5 Zimmer, 65 qm Wohnfläche  
 4x 3,5 Zimmer, 86-104 qm Wohnfläche  
 7x 4,5 Zimmer, 111-181 qm Wohnfläche  
 2014 fertiggestellt  
 Architekt: IMMOWERK  
 Bauherr: IMMOWERK  
 Massivbauweise mit Poroton S9  
 Erdwärmeheizung  
 58,6 kWh/(m<sup>2</sup>·a)  
 Tiefgarage mit 22 Stellplätzen





## Q21

Amtäckerstraße 41 | Metzingen  
 Mehrfamilienhaus mit 8 Wohneinheiten, insgesamt  
 847 qm Wohnfläche  
 2x 2,5 Zimmer, 50-60 qm Wohnfläche  
 3x 3,5 Zimmer, 98-113 qm Wohnfläche  
 3x 4,5 Zimmer, 113-194 qm Wohnfläche  
 2011 fertiggestellt  
 Architekt: IMMOWERK  
 Bauherr: IMMOWERK  
 Massivbauweise mit Poroton S9  
 Erdwärmeheizung  
 43,6 kWh/(m<sup>2</sup>·a)  
 Tiefgarage mit 11 Stellplätzen



## Weinbergsiedlung

Roggenweg | Metzingen  
 8 frei stehende Einfamilienhäuser  
 8x 4,5 Zimmer, 103-124 qm Wohnfläche  
 2011 fertiggestellt  
 Architekt: IMMOWERK  
 Bauherr: IMMOWERK  
 Massivbauweise mit Poroton S9  
 Erdwärmeheizung  
 43,6 kWh/(m<sup>2</sup>·a)  
 Carports und Stellplätze auf dem Grundstück  
 Baubeginn Mai 2016



## E1

Erlenweg 1 | Dettingen  
 Mehrfamilienhaus mit 7 Wohneinheiten  
 insgesamt 830 qm Wohnfläche  
 3x 3,5 Zimmer, 99-100 qm Wohnfläche  
 3x 4,5 Zimmer, 113-117 qm Wohnfläche  
 1x 3,5 Zimmer-Penthouse, 183 qm Wohnfläche  
 2012 fertiggestellt  
 Architekt: IMMOWERK  
 Bauherr: IMMOWERK  
 Massivbauweise mit Poroton S9  
 Gas  
 55,6 kWh/(m<sup>2</sup>·a)  
 Tiefgarage mit 12 Stellplätzen



# Hoch hinaus – weit und breit. Alles Ziegel.

Jeder Sportler weiß es: Ein guter Langstreckenläufer ist normalerweise kein Top-Sprinter. Umgekehrt kriegen die guten Sprinter schon nach ein paar hundert Metern ziemlich rote Köpfe. Zum Glück sind unsere Ziegelsteine keine Sportler. Und müssen sich

auch nicht auf eine einzige Höchstleistung konzentrieren. Unsere Ziegel können perfekt in die Höhe mauern, bis zu neun Stockwerke hoch. Zugleich aber auch in die Breite gehen – wenn's denn muss für ganze Wohnsiedlungen.



POROTON®-S9°	
Rohdichteklasse	0,75
Festigkeitsklasse	10
Druckspannung	1,4 MN/m <sup>2</sup>
Wärmeleitfähigkeit	0,09 W/(mK)
U-Wert	0,20 W/(m <sup>2</sup> K)

## BIS ZU NEUN STOCKWERKE AUS ZIEGEL? – KEIN PROBLEM.

Die Objektziegel von Schlagmann, die POROTON®-S8°, -S9° und -S10°, kommen richtig hoch hinaus. Mit denen können Sie bis zu neun Stockwerke hoch mauern. Die nötige statische Sicherheit bieten diese Ziegel dank ihrer besonders massiven Stege. Womit ein altes Gerücht endgültig widerlegt wäre: Angeblich kann man mit Ziegeln nämlich maximal vier Etagen hoch bauen. Tja. Das war einmal.

## WÄRMEDÄMMUNG SCHON DRIN

Sie mauern einfach bis zu neun Geschosse aus Ziegeln, in klassisch monolithischer Bauweise. Und brauchen das Gebäude nicht einmal mehr zu isolieren: Denn die optimal wärmedämmenden Eigenschaften der POROTON®-Ziegel machen jede zusätzliche Dämmschicht überflüssig. Auch die Werte können sich sehen lassen. Die Rohdichteklasse ist 0,75, die Festigkeitsklasse 10, bei der Druckspannung schafft der Ziegel 1,4 MN/m<sup>2</sup>. Im Wärmeschutz hat er dank Perlitfüllung die Nase weit vorn mit seiner Wärmeleitfähigkeit von 0,09 W/(mK) und seinem U-Wert von 0,20 W/(m<sup>2</sup>K), beides gilt bei 42,5 Zentimeter dicken Mauern.

## WEIT UND BREIT, SIEDLUNGSBAU MIT ZIEGEL? – SCHON IMMER GERN GENOMMEN.

Und was war nun mit dem „weit und breit“? Na, das können Ziegel ja schon von Haus aus gut. Aber kaum einer so gut wie die POROTON®-Ziegel von Schlagmann. Hochwertig und langlebig. Kaum anfällig für Baufehler, wie man weiß. Sie bieten erhöhten Schallschutz, höchsten Brandschutz und obendrein Strahlenschutz. Bauen Sie damit, dann erhalten Sie Wände, die permanent die Luftfeuchtigkeit und Temperatur ausgleichen können. Da wohnt es sich rundum behaglich. Zumal die Raumluft frei ist von Schadstoffen – weil die Ziegel ebenso wie ihre Perlitfüllung aus rein natürlichen Materialien hergestellt werden.

Ok, aber Ziegelbauweise war auch immer schon eine Geldfrage. Korrekt. Genau genommen helfen Ihnen die Ziegel dabei, bereits beim Bau Kosten zu senken. Die gedämmte Außenhaut – nur ein Arbeitsgang! Wer mit Ziegeln baut, spart auch weiterhin: beim Heizen, bei den Unterhaltskosten der Immobilie und erst recht, wenn es später um die Instandhaltung geht.

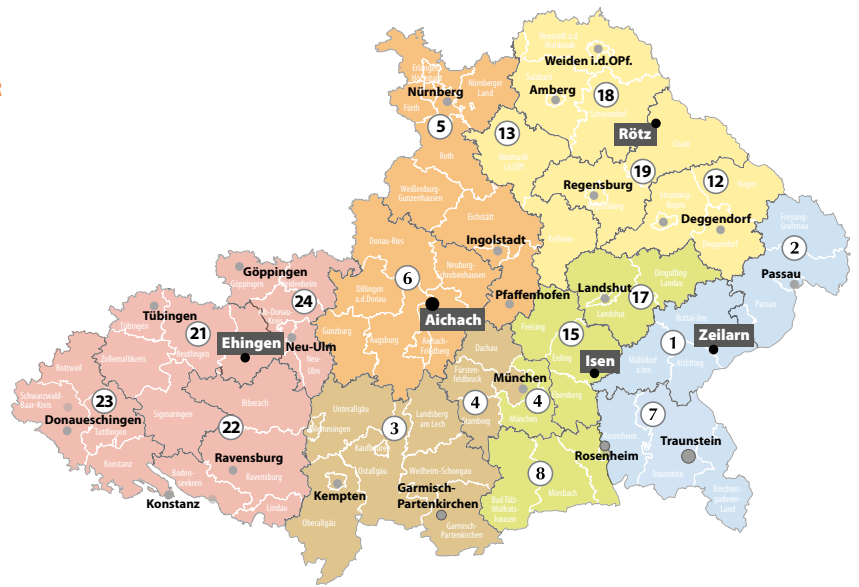

Sind schon sehr ehrgeizig, unsere Ziegel.



Die Website mit Informationen und Filmen:  
[www.schlagmann.de/hochhinaus](http://www.schlagmann.de/hochhinaus)


**WOLLEN SIE MIT IHREM  
NEUEN PROJEKT AUCH HOCH HINAUS ODER  
WEIT UND BREIT BAUEN? MIT ZIEGELN?**

Möchten Sie sich schon in der Projektentwicklung von unseren Fachleuten unterstützen lassen?  
Dann zögern Sie nicht. Nehmen Sie einfach Kontakt mit einem unserer Bauberater auf.


**Wilfried Ott** Energieberater, Bautechniker

- ☎ 07123 9675954
- 📠 07123 9675943
- 📠 0171 6213301
- ✉ wilfried.ott@schlagmann.de




**Holger Bahmer** Dipl.-Ing., MBA

- ☎ 08251 8881-4228
- 📠 08251 8881-5220
- 📠 0160 5830662
- ✉ holger.bahmer@schlagmann.de




**Bernd Thalmayer** Energieberater, Bautechniker

- ☎ 08806 958605
- 📠 08806 958567
- 📠 0160 4752824
- ✉ bernd.thalmayer@schlagmann.de



**Robert Hummel** Dipl.-Ing. (Univ.)

- ☎ 0941 59993433
- 📠 0941 59993443
- 📠 0151 70418082
- ✉ robert.hummel@schlagmann.de




**Benedikt Bittmann** Dipl.-Ing. (FH)

- ☎ 08572 17-4124
- 📠 08572 17-5120
- 📠 0171 5105769
- ✉ benedikt.bittmann@schlagmann.de



**Markus Aich** Dipl.-Ing. (FH)

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



**Alfred Emhee** Dipl.-Ing. (FH)

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

Mit dem QR-Code bekommen Sie **eine Liste der Kontakte dieser Seite auf Ihr Smartphone**.  
Damit können Sie VCF-Dateien auswählen und Ihren Kontakten hinzufügen.



**monolith**

IMPRESSUM  
Herausgeber:

Schlagmann Poroton  
Ziegeleistraße 1 · 84367 Zeilarn  
Telefon 08572 17-0 · Fax 08572 8114  
www.schlagmann.de · info@schlagmann.de

Redaktion & Layout:  
Fotos:  
Auflage:

ebh marketing  
Schlagmann, Maiwolf  
25.000 Stück