

UPDATE

KUNDENMAGAZIN

Titelthema

**Was die Baubranche
jetzt braucht**

Aktuell

Kundenbefragung 2025

Objektreportage

**Ein Schwedenhaus
in Niedersachsen**

KNAUFINSULATION



UPDATE KUNDENMAGAZIN

Inhalt

Baukonjunktur 2026

Das braucht die Baubranche jetzt!	6
Marktanalyse - Trendwende in Sicht?.....	10

Einblicke

Im Gespräch: Maximilian Nötzel.....	14
Kundenbefragung: Auszeichnung und Ansporn.....	16
Mitarbeiterportraits	18

Aus der Praxis

Objektreportage: Ein Schwedenhaus in Niedersachsen	22
Die atmende Wand.....	26

Neuigkeiten

Ausschreibungstexte online	30
Artikelstammdaten bei myKnauf	30
Mineralwolle-Dämmung: CO ₂ -Bilanz nach 95 Tagen positiv	31
Knauf Insulation – Build on us	31

Recyclinganlage für Mineralwolle.....	32
Hilfe bei Anlieferung und Entladung.....	33
Knauf Insulation Nachhaltigkeitsbericht „Sustainability Journey: 2024 Highlights“	33

Sortiment

Homogen gehalten	36
Kassettendämmung von der Rolle.....	36
Dezentes Duo für die Fassade.....	37
Sauber durchgeführt	37
Holzbau-Dämmplatte mit dem gewissen Etwas	38
Effizienter Feuerschutz mit DPF-30	39
DDP2-U Base 70: Der neue Einstieg ins Flachdach-Sortiment.....	40

Über uns

Nachhaltige Dämmstoffe: Von Natur aus sicher!.....	44
Starke Marken für Ihre Vorhaben.....	46
Gebietskarten.....	48



Ein Hauch von Aufschwung liegt in der Luft nach den vergangenen, herausfordernden Jahren.



Vorwort

Sehr geehrte Geschäftspartner,
sehr geehrte Leserinnen und Leser,

ich bin kein Freund von Spekulationen und Weissagungen per Glaskugel. Ich setze lieber auf Daten und Fakten, die uns der Markt und Forschungsinstitute liefern. Diese lassen aktuell zumindest ein wenig Optimismus zu, was die Lage der Baubranche betrifft. Man könnte sagen: Licht wird sichtbar am Ende des Tunnels – und wahrscheinlich ist es kein entgegenkommender Zug. Ein Hauch von Aufschwung liegt in der Luft nach den vergangenen, herausfordernden Jahren.

Jetzt ist es zum einen wichtig, dass das zarte Pflänzchen Branchenwachstum nicht durch zögerliche Politik, eine wachstumshemmende Gesetzgebung und falsche Prioritäten bei Investitionen der öffentlichen Hand niedergedrückt wird. Zum anderen ist es von nicht zu unterschätzender Bedeutung, dass wir als Branche die Ärmel hochkrepeln und alles in unserer Macht Stehende tun, damit aus der sich abzeichnenden Trendwende ein echter Aufschwung wird. Weil entscheidende Monate für den Bau vor uns liegen, haben wir uns in dieser Ausgabe

unseres Kundenmagazins intensiv für Sie mit dem Markt, den Chancen und den Möglichkeiten der Politik beschäftigt, die Konjunktur am Bau anzuschieben.

Echten Anschlag – geradezu einen Motivations-Boost – haben wir von den Ergebnissen unserer letztjährigen Kundenbefragung bekommen. Sowohl unsere Produkte als auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurden von Ihnen mit Bestnoten bedacht. Das macht uns stolz und ich möchte Ihnen allen von Herzen dafür danken.

Gleichzeitig motiviert uns die Auswertung des Kundenfeedbacks, die Punkte intensiv zu bearbeiten, die an der ein oder anderen Stelle bemängelt wurden. Unser Ziel ist klar: nicht auf dem Erreichten ausruhen, sondern kontinuierlich besser werden – in allen Bereichen. Wie gut unsere ersten Maßnahmen fruchten, die wir direkt nach der Analyse der letzten Befragung ergriffen haben, werden wir schon in Kürze erfahren.

Die nächste Kundenbefragung steht bereits vor der Tür und ich möchte Sie alle bitten, teilzunehmen und uns wieder ehrliches, faires Feedback für unsere Arbeit zu geben.

Ich danke Ihnen schon jetzt dafür und wünsche Ihnen für das kommende, wichtige Jahr für unsere Branche gute Geschäfte und viel Erfolg!

Ihr

Michael Huesmann
Geschäftsführer Zentraleuropa





BAUKONJUNKTUR ***2026***

UPDATE
KUNDENMAGAZIN

Baukonjunktur

Das braucht die Baubranche jetzt!

Erste positive Signale, wie zuletzt steigende Zahlen der Baugenehmigungen und Förderanträge, lassen die Hoffnung zu, dass der Abschwung der Bauwirtschaft vorerst gestoppt werden konnte. Jetzt gilt es, Fahrt aufzunehmen für einen konjunkturellen Aufschwung. Die Branche ist bereit, kräftig anzupacken – aber sie braucht Rahmenbedingungen, die Wachstum wieder möglich machen. Die Politik könnte dieses Wachstum fördern – zum Beispiel mit den hier beschriebenen Maßnahmen.

Bis vor wenigen Jahren galt der Bau als unerschütterlicher Motor der deutschen Wirtschaft. Selbst die Corona-Krise konnte die Bauwirtschaft nicht aus dem Tritt bringen. Handwerker waren mehr als ausgelastet, überall im Land wurde gebaut und saniert. Dann der Schock: Krieg, explodierende Energiekosten, Inflation, gestiegene Zinsen und jahrelange Rezession. Die Lage am Bau ist nach wie vor ernst, aber sie ist nicht aussichtslos – das zeigen die jüngeren Konjunkturdaten der Branche (siehe Seite 10).

Nun gilt es für die Bundesregierung, die richtigen Stellschrauben zu drehen, damit zügig wieder neuer, bezahlbarer Wohnraum geschaffen und die Energieeffizienz im Gebäudesektor im Sinne der Klimaziele weiter gesteigert werden kann. Die erste Maßnahme aus Berlin ist der sogenannte Bau-Turbo. Er soll Planungsprozesse in den Kommunen vereinfachen und beschleunigen. Das soll nicht nur Verwaltungskosten reduzieren, sondern auch den Bau insgesamt günstiger machen. Ein wichtiger erster Schritt. Folgende Maßnahmen könnten den Anschlag der Konjunktur darüber hinaus unterstützen.

Steuerliche Entlastung für Bau und Sanierung

Die Steuerermäßigung für haushaltsnahe Dienstleistungen und die Förderung von energetischen Sanierungen mit einer Steuererleichterung von bis zu 40.000 Euro bzw. 20 % der Sanierungskosten (verteilt über drei Jahre) sind zwei effektive Maßnahmen, um das Handwerk zu stärken und energetische Modernisierungen voranzutreiben.

Ihr Charme besteht in der unkomplizierten Inanspruchnahme. Für den reinen Abzug der haushaltsnahen Dienstleistungen genügen die Handwerkerrechnung und ein Zahlungsbeleg. Für den Steuer-Bonus auf die kompletten Sanierungskosten ist lediglich eine Bescheinigung der Fachunternehmen nötig, welche die Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen belegt.

Solche praxisnahen und vergleichsweise unbürokratischen Maßnahmen mit geringer Einstiegshürde können insbesondere private Bauherren motivieren, ins bestehende Eigenheim zu investieren.

Die Ausweitung der steuerlichen Förderung auf den energieeffizienten Wohnbau würde die Baukosten für Privatleute sehr effektiv senken. Der Wohnungsmangel wird auf diese Weise effektiv und fördereffizient angegangen. Aufträge für das Handwerk würden bei hoher regionaler Wertschöpfung flächendeckend angereizt – bis in die kleinsten Gemeinden hinein.





Sanierung öffentlicher Gebäude priorisieren

Die Sanierungsquote in Deutschland ist im Jahr 2024 weiter gesunken – auf erschreckende 0,69 % laut B+L Marktdaten. Das heißt: Nicht mal ein Prozent des Gebäudebestands wird auf einen modernen energetischen Standard gehoben. Um die deutschen und europäischen Klimaziele zu erreichen, wäre eine Quote über 2 % erforderlich.

Die öffentliche Hand geht dabei keineswegs mit gutem Beispiel voran: Auch hier werden die Ziele verfehlt. Die Sanierungsquote öffentlicher Gebäude liegt laut Schätzungen zwar höher als im privaten Sektor, doch auch die häufig angegebenen 1 % – 1,5 % sind noch nicht genug, um die – wohlgemerkt – selbst gesteckten Ziele von Bund und Ländern zu erreichen. Es ist dringend erforderlich, dass die öffentliche Verwaltung in diesem Bereich ihrer Vorbildrolle gerecht wird.

Die Regierung verfügt jetzt über ein „Sondervermögen für Infrastruktur- und Klimaschutzprojekte“. Digitalisierung, Verkehr, Kinderbetreuung, Zivil- und Bevölkerungsschutz – die Liste der Projekte, die von den insgesamt 500 Milliarden profitieren sollen, ist lang. 100 Milliarden stehen für Investitionen des Klima- und Transformationsfonds (KTF) bereit. Weitere 100 Milliarden fließen an Länder und Kommunen.

Zwar ist die Förderung von Projekten zur Senkung des Energieverbrauchs in öffentlichen Gebäuden ein klar formuliertes Ziel des KTFs. Wie viel Geld angesichts der vielfältigen Aufgaben im öffentlichen Gebäudebestand tatsächlich bei der energetischen Modernisierung und Effizienzsteigerung von Schulen, Rathäusern und Verwaltungsgebäuden ankommen kann, ist jedoch weitgehend offen. Klare Ausgaberegeln für Bund, Länder und Kommunen, wie sie bereits der Bundesrechnungshof fordert, sind entscheidend, um die Sanierungsquote zu heben und Klimaneutralität bis 2045 auch nur annähernd zu erreichen.

Eine klare Zweckbindung – also die Festlegung eines Prozentsatzes der Mittel für die Gebäudesanierung – wären ebenso wünschenswert wie eine Priorisierung des Bestands nach Energieeinsparpotenzial. So könnte der Fokus zunächst auf die ineffizientesten Gebäude gelegt werden, was den größten Effekt auf die CO₂-Reduktion hat. Das Handwerk könnte sofort loslegen.

Verlässlichkeit und Entbürokratisierung der Förderung

Die „Bundesförderung für effiziente Gebäude“ (BEG) ist ein wichtiger Baustein für die Erreichung der Effizienz- und Klimaziele. Sie unterstützt Hausbesitzer bei der Sanierung von Gebäuden. Der Fokus liegt auf Maßnahmen an der Gebäudehülle und dem Einsatz optimierter Heizungstechnik.

In der Vergangenheit haben ein plötzlicher Förderstopp der Ampel-Regierung und die sogar vom Bundesrechnungshof gerügten, verspäteten Auszahlungen der Fördergelder für Energieberatungen für einen erheblichen Vertrauensverlust gesorgt. Verlässlichkeit und Planbarkeit sind jedoch entscheidende Faktoren für Familien, die meist vor einer der größten Investitionen ihres Lebens stehen. Daher wird insbesondere im Bereich der Förderung Kontinuität dringend benötigt, um Investitions- und Planungssicherheit im Markt herzustellen und langem Zögern vorzubeugen.

Außerdem sind die Antragsverfahren komplex: Die Einbindung eines Energieberaters ist Pflicht. Meist müssen umfassende Sanierungsfahrpläne verfolgt werden, die Maßnahmen beinhalten, die in den ersten Überlegungen der Eigentümer nicht berücksichtigt wurden. Dazu kommt, dass Energieberater und Antragsteller häufig den hohen bürokratischen Aufwand bei der Antragsstellung und der Abwicklung der Förderprogramme kritisieren, die zu langen Wartezeiten, Frustration und daraus resultierend zu einer geringeren Abrufung der Fördermittel führen. Ein vereinfachter und verlässlicher Förderrahmen ist daher erforderlich. Die Förderung sollte zudem um einen Bonus für Haushalte mit geringem Einkommen sowie für Gebäude mit dem größten Einsparpotenzial erweitert werden. Dies würde dazu beitragen, die Potenziale im Bereich der Gebäudesanierung optimal auszuschöpfen.

Zielführend wäre es, die Förderlandschaft des Bundes ganz gezielt von hohen Hürden zu befreien, die unnötige Kosten für Bauherren und Steuerzahler verursachen. Unentschlossene oder zögerliche Bauherren können auf diese Weise motiviert werden, Investitionen zu tätigen.

„Heizungsgesetz“ mit Fokus auf Gesamteffizienz

Die Wärmewende mit erneuerbaren Energien statt fossilen Brennstoffen kann ein wichtiger Schritt zur Erreichung der Klimaziele sein. Jedoch hat die umstrittene Novellierung des Gebäudeenergiegesetzes mit der extremen Verschärfung durch eine 65 % Erneuerbare-Energien-Vorgabe zunächst genau das Gegenteil des ursprünglichen Ziels bewirkt. Der Absatz von Öl- und Gasheizungen boomte. Viele Eigentümer von älteren Bestandsimmobilien haben sich vermutlich noch schnell ihre gewohnte Heizungstechnik vor dem Inkrafttreten der Novelle gesichert.

Viel Geld wurde in neue Heizungen gesteckt, welches nun nicht mehr in die Energieeffizienz des Gebäudes investiert werden kann. Das Ergebnis: Ein hoher Heizenergiebedarf und damit hohe CO₂-Emissionen im Gebäudebestand. Doch genau in diesem Bestand müsste eigentlich die Sanierungsquote drastisch gehoben werden, um den Gesamtenergiebedarf des Gebäudesektors zu senken – unabhängig davon, mit welchem Energieträger die Wärme erzeugt wird.

Rund zwei Drittel der Wohngebäude in Deutschland fallen laut Bundesministerium für Wirtschaft und Energie in Energieeffizienzklassen schlechter als C. Ihr Heizenergiebedarf liegt damit bei über 100 kWh pro Quadratmeter im Jahr. Selbst wenn diese Gebäude zukünftig alle mit Ökostrom beheizt würden, wird eine erhebliche Menge Energie verschwendet, die dann nicht für Industrie und Mobilität zur Verfügung steht und überdies eine erhebliche Mehrbelastung der Netzinfrastruktur mit sich bringt.

Eine Verschiebung des Fokus von der Heiztechnik hin zur Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden ist nötig. So kann insgesamt ein effizienter Einsatz des in Deutschland im europäischen Vergleich nach wie vor teuren Stroms erreicht werden. Außerdem können dann gewerkeübergreifend Lösungen aus Maßnahmen an der Gebäudehülle und der Heiztechnik entwickelt werden, die Gebäude als Ganzes besser machen.

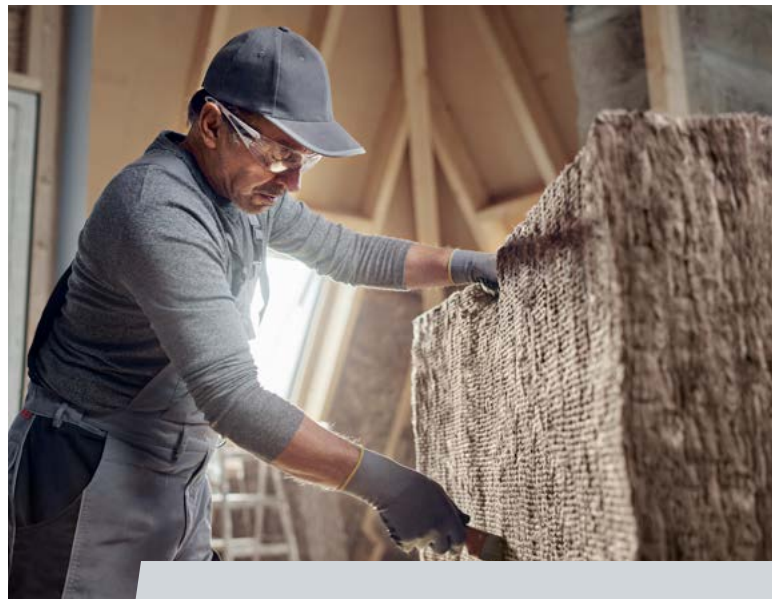


Fachkräftemangel bekämpfen

Laut dem Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) fehlten im Jahr 2024 rund 250.000 Fachkräfte am Bau. Dazu kommt, dass die Zahl der Auszubildenden (2024 laut Sozialkassen der Bauwirtschaft 12.340) nicht an die der in den Ruhestand verabschiedeten Mitarbeiter (2024: ca. 19.800) heranreicht. Schlimmer noch: Die Zahl der Auszubildenden geht weiter zurück – konkret um 4,7 % in 2024 im Vergleich zum Vorjahr. Überdies werden laut Statistischem Bundesamt 40 % der Ausbildungsverträge im Hoch- und Tiefbau vorzeitig gelöst. Der personalintensiven Bauwirtschaft geht es an die Substanz.

Um dem entgegenzuwirken, benötigt der Bau eine gemeinsame Kraftanstrengung von Branche und Politik. Beispielsweise können die Rahmenbedingungen für Auszubildende in Betrieben praktisch nur von den Unternehmen selbst verbessert werden, um Azubis zu halten und ans Unternehmen zu binden – sei es beispielsweise durch bessere Vergütung in Form von Prämienmodellen für gute Leistung oder nicht-monetäre Maßnahmen wie die Aufwertung des Auszubildenden innerhalb der Unternehmens-Hierarchie. Das kann heutzutage zum Beispiel durch die Übertragung neuer Aufgaben wie die Betreuung von Social-Media-Kanälen erfolgen, was Auszubildende zum sichtbaren Erfolgsfaktor im Unternehmen machen kann.

Die Politik könnte auf der anderen Seite die Attraktivität der Handwerksberufe noch besser vermitteln – zum Beispiel durch die Integration baurelevanter Inhalte in Lehrpläne von weiterführenden Schulen. Ein weiterer Dauerbrenner, der weiterhin die Aufmerksamkeit der Politik benötigt, ist der Anteil von Frauen in Handwerksberufen. Egal ob Werbekampagnen, Quereinsteiger-Programme oder bundesweite Wettbewerbe: Alle Maßnahmen, die das Handwerk für junge Mädchen und Frauen attraktiv machen, können helfen, die prekäre Lage zu entschärfen.



Bereits jetzt hemmt der Fachkräftemangel die Leistungsfähigkeit vieler Handwerksbetriebe. Zusätzliche Maßnahmen – insbesondere zur Steigerung der Auszubildenden-Zahlen und zur Erhöhung des Frauen-Anteils am Bau – sind nötig, um das Potenzial der gesamten Branche zu nutzen und damit sich die Wirkung von Konjunkturmaßnahmen wirklich entfalten kann.

Vielfältige Optionen

Die skizzierten Maßnahmen sind Optionen, die dem Gesetzgeber zur Verfügung stünden, um Rahmenbedingungen für die Bauwirtschaft zu schaffen, in denen nachhaltiges Wachstum wieder möglich ist. Die Liste der Vorschläge ließe sich vermutlich noch deutlich verlängern. Vollständigkeit ist jedoch nicht das Ziel.

Vielmehr soll verdeutlicht werden, dass der politische Handlungsrahmen zur Belebung der Baukonjunktur sowie zur Erreichung der Wohnbau- und Klimaziele keineswegs ausgeschöpft ist, ohne dass die Schwelle von der klassischen Konjunkturpolitik zur Planwirtschaft überschritten wird.

Die Akteure der Baubranche – seien es Hersteller, Händler, Handwerker oder Planer – stehen bereit, um einige der größten gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit anzupacken. Über tatkräftige Unterstützung aus Berlin für dieses Vorhaben würden sich zweifelsfrei alle Bauschaffenden freuen.

Unser Autor

Florian Möhle vermittelt für Knauf Insulation als Head of Public Affairs Deutschland von Berlin aus die Hersteller- und Branchen-Interessen bei politischen Entscheidungsträgern. Er ist bestens in der Hauptstadt vernetzt und hat stets ein Ohr am Geschehen im und um den Bundestag.





Marktanalyse: Trendwende in Sicht?

Ende Juli 2025 kam der Paukenschlag: Das Statistische Bundesamt hat seine Daten seit 2021 revidiert. Ergebnis: Das Bruttoinlandsprodukt ist in den vergangenen Jahren stärker zurückgegangen als bislang angenommen. Die deutsche Wirtschaft ist geschrumpft – und das seit mittlerweile zwei Jahren. Das spürt auch die Baubranche deutlich. Doch jetzt soll laut Bundesregierung die Trendwende kommen. Was spricht dafür – und was dagegen?

Deutschland droht das dritte Rezessionsjahr in Folge. Die wichtige Frühjahrsbelegung ist 2025 im Arbeitsmarkt praktisch ausgeblieben. Ein Alarmsignal! Solch ein Fehlstart darf sich im Frühjahr 2026 nicht wiederholen. Das weiß auch die Bundesregierung, die gebetsmühlenartig beteuert, das wirtschaftspolitische Ruder herumreißen zu wollen.

Für das zweite Halbjahr 2025 rechnen die Experten des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung und der KfW-Förderbank zumindest mit einem moderaten Wachstum der Gesamtwirtschaft. Pessimistischere Stimmen befürchten jedoch aufgrund der US-Zölle in Höhe von 15 % ein weiteres Rezessionsjahr. Doch was erwartet den Bau im Speziellen?

Erfreuliches Auftragsplus

Wie das Statistische Bundesamt Ende August 2025 mitteilte, ist im ersten Halbjahr 2025 der Auftragseingang im Bauhauptgewerbe gegenüber dem Vorjahreszeitraum gestiegen. Dabei verzeichneten sowohl der Hochbau als auch der Tiefbau Steigerungen. Der Auftragseingang stieg real – unter Berücksichtigung der Inflation – um erfreuliche 7,3 %. Der Hochbau konnte dabei einen Anstieg um

5,6 % und der Tiefbau um 8,7 % verzeichnen. Der reale Umsatz im Bauhauptgewerbe stieg um 2,2 % im Vorjahresvergleich. Außerdem waren 0,9 % mehr Personen am Bau beschäftigt. Ein Lichtstreif am Horizont?

Auch bei den Baugenehmigungen hellt sich die Stimmung etwas auf: Im ersten Halbjahr 2025 wurden 110.000 Wohnungen genehmigt. Das waren 2,9 % bzw. 3.100 Wohnungen mehr als in den ersten sechs Monaten des Vorjahrs. Ein regelrechter Boom konnte bei Einfamilienhäusern verzeichnet werden: ein Plus von 14,1 % bzw. 21.300 Häusern, während die Zahl der Wohnungen in Zwei- und Mehrfamilienhäusern nahezu unverändert blieb.

Erfreulich: Laut Ifo-Institut zeichnet sich mittlerweile insgesamt eine verbesserte Stimmung im Wohnungsbau ab. Die Unternehmen der Branche waren vor allem mit Blick auf die Zukunft weniger skeptisch, aber auch ihre Bewertung der aktuellen Lage verbesserte sich leicht. Zum Zeitpunkt der Erhebung, Mitte des Jahres 2025, waren jedoch immer noch mehr als 45 % der Firmen von Auftragsmangel betroffen. Zahlen, die vor 5 Jahren undenkbar waren, und nach wie vor zu viel für eine nachhaltige Trendwende am Bau.



Wo drückt der Schuh?

Die aktuelle Lage der Baubranche ist komplex: Viele Rahmenbedingungen sprechen – objektiv betrachtet – für Aufschwung. Der Wohnungsmangel in Deutschland ist chronisch. Wohnbauziele werden regelmäßig verfehlt. Es muss gebaut werden – viel und schnell. Das weiß auch die Politik, die sich das Thema Wohnbau weit oben auf die Agenda gesetzt hat. Außerdem hat die Bundesregierung ein enormes Schuldenpaket geschnürt, das unter anderem für die Modernisierung der Infrastruktur – also zum Beispiel auch der Schulen und Kitas – eingesetzt werden soll. Trotzdem wartet die Baubranche bisher vergebens auf den wichtigen Befreiungsschlag.

Hinderlich war in den vergangenen Jahren der gestiegene Leitzins, der jedoch mittlerweile wieder ein moderates Maß von etwas mehr als 2 % erreicht hat. Für private Investitionen sind günstige Kredite entscheidend. Die Verunsicherung im Markt scheint jedoch nach wie vor groß zu sein – nicht nur aufgrund des Kriegs in der Ukraine und zwischenzeitlich immens hoher Energiekosten, welche die Inflation befeuert haben. Auch wenig populäre politische Entscheidungen wie die GEG-Novelle – der sogenannte „Heizhammer“ – wirken noch nach. Aktuell kommen Sorgen der Verbraucher um den eigenen Arbeitsplatz hinzu. Der Grund: Insbesondere die Automobilindustrie und ihre Zulieferer straucheln. Zigtausende Stellen sind bedroht.

Zündet der Bau-Turbo?

Den Knoten für die Baubranche soll nun die erste Akut-Maßnahme – der sogenannte Bau-Turbo – zum Platzen bringen. Das geplante Gesetzespaket des Bauministeriums umfasst Änderungen im Baugesetzbuch (BauGB), die dafür sorgen sollen, dass schneller gebaut, nachverdichtet und aufgestockt werden kann. Die zentrale Idee des Bau-Turbos, der zunächst bis 2030 befristet ist: Planungsprozesse in den Kommunen werden vereinfacht und beschleunigt. Das soll nicht nur Verwaltungskosten reduzieren, sondern auch den Bau insgesamt günstiger machen. Wann und ob der Turbo zündet, bleibt indes offen. Aktuell steckt der Entwurf im Gesetzgebungsverfahren, welches noch im Herbst 2025 abgeschlossen sein soll.

Quo vadis Baubranche?

Wie erfolgreich das Jahr 2026 wird, liegt also kaum in den Händen der Bauschaffenden. Für einen Neustart nach schwierigen Jahren sind vor allem die Rahmenbedingungen wichtig. Die neue Bundesregierung beteuert, dass sie den Ernst der Lage erkannt hat. Der Bau-Turbo ist ein guter Ansatz, um die viel zu komplexen Prozesse rund um Baugenehmigungen in Deutschland zu vereinfachen und Hürden abzubauen. Doch er sollte nicht die einzige Maßnahme bleiben (siehe Seite 6).

Positive Zahlen aus dem ersten Halbjahr 2025 nähren die Hoffnung, dass die Branche die konjunkturelle Talsohle durchschritten hat. Egal ob Industrie, Handel oder Handwerk – der Wille der Akteure am Bau ist da, die Trendwende zu schaffen und sich für den gemeinsamen Erfolg ins Zeug zu legen.



KNAUFINS

ECOSE
TECHNOLOGY



EINBLICKE

UPDATE
KUNDENMAGAZIN

Im Gespräch

Maximilian Nötzel

Seit fast einem Jahr ist Maximilian Nötzel Commercial Direktor bei Knauf Insulation. In seiner Rolle ist er unter anderem für die Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie des Dämmstoffanbieters zuständig. Der erfahrene Vermarktungs- und Verkaufsstrategie für Baustoffe, der – wie er sagt – im Ruhrgebiet geboren und im Rheinland sozialisiert wurde, dirigiert außerdem das Zusammenspiel zwischen den unterschiedlichen Produktsegmenten und Vertriebsseinheiten. Wir haben mit ihm über seinen Start bei Knauf Insulation gesprochen, ihm Informationen zu seiner Vision fürs Unternehmen entlockt und ihn gebeten, die Chancen des gebeutelten Baustoffmarkts für das Jahr 2026 abzuschätzen.



Herr Nötzel, Sie sind jetzt fast seit einem Jahr bei Knauf Insulation. Wie würden Sie Ihre Erfahrungen vom Start bis zum heutigen Tag beschreiben?

Es wäre wahrscheinlich überraschend, wenn ich bei dieser Gelegenheit beginnen würde, zu klagen. (*lacht*) Aber es gibt dafür wirklich nicht den geringsten Grund. Ich wurde ausgesprochen offen und freundlich empfangen und ich habe viele Menschen – oder besser gesagt echte Charakterköpfe – kennengelernt, die mit Herzblut für unser Unternehmen arbeiten. Ich habe schnell gemerkt, dass Knauf Insulation, wie die ganze Knauf Gruppe, von einer sehr präsenten Kultur geprägt ist, die sich in einer starken Identifizierung mit dem Unternehmen, Leistungsbereitschaft, Qualitätsanspruch und in einer starken Kundenorientierung zeigt. Das sind Rahmenbedingungen, die mir sehr liegen und die zeigen, dass ich hier genau richtig bin.



Knauf ist trotz der Größe der Unternehmensgruppe ein Familienunternehmen geblieben. Und das meine ich ausschließlich im positivstmöglichen Sinne.

Aufgrund Ihrer vorherigen Tätigkeit in der Baustoffbranche haben Sie die Knauf Gruppe bereits gekannt. Gibt es trotzdem etwas, was Sie besonders überrascht hat, als Sie bei Knauf Insulation plötzlich Einblick „hinter die Kulissen“ hatten?

Da gibt es tatsächlich etwas: Knauf ist trotz der Größe der Unternehmensgruppe ein Familienunternehmen geblieben. Und das meine ich ausschließlich im positivstmöglichen Sinne. Die Denkweise im Unternehmen ist langfristig und nicht auf schnellen Profit ausgerichtet. Das Interesse der Kunden und Partner wird immer in Überlegungen einbezogen. Nachhaltigkeit ist keine Worthülse, sondern eine Verpflichtung. Enormer Aufwand wird in die Sicherheit der Mitarbeiter gesteckt. Vereinbarungen zählen – auch wenn sie nicht schriftlich festgehalten wurden. Gleichzeitig ist Knauf ein hochmodernes Unternehmen, das die Zukunft der Branche aktiv mitgestaltet und am Puls der Zeit arbeitet. Das beeindruckt mich auch heute noch.

Anders als Jobtitel wie „Vertriebsleiter“ oder „Marketingleiter“, wird die Funktion „Commercial Direktor“ sicher nicht allen Lesern spontan ein Begriff sein. Könnten Sie kurz erklären, was Ihre Kernaufgaben sind und mit wem Sie besonders eng zusammenarbeiten?

Das kann ich verstehen. Ich bin der erste „Commercial Direktor“ bei Knauf Insulation in der Region Zentraleuropa und so war auch für viele Kolleginnen und Kollegen nicht auf Anhieb klar, welche Rolle ich einnehmen werde. Als Commercial Direktor bin ich Bindeglied zwischen dem Vertrieb und dem Marketing des Unternehmens – also zwischen den Bereichen, die direkt bei unseren Kunden sind und unsere Produkte und Systeme vertreiben, sowie den Bereichen, die neue, kundenorientierte Produkte entwickeln und Maßnahmen kreieren, die den Absatz fördern. Außerdem bin ich eine Art Schnittstelle zu anderen wichtigen Teilen des Unternehmens – zum Beispiel unseren Werken. Meine Aufgabe ist es unter anderem, Strategien zu entwickeln, die uns erfolgreicher machen – und sicherzustellen, dass Strategien und Ziele in meinen Zuständigkeitsbereichen gleichartig und konsequent verfolgt werden.

Gibt es eine Eigenheit, die Sie als Ihre Arbeitsphilosophie bezeichnen würden? Was zeichnet Ihren Umgang mit Menschen und Herausforderungen aus?

Der Begriff Arbeitsphilosophie ist vielleicht etwas zu hoch gegriffen. Ich denke, dass ich generell eher ein rationaler als ein emotionaler Mensch bin. Entsprechend ruhig begegne ich Herausforderungen. Ich schätze partnerschaftliche Zusammenarbeit, lege Wert auf Fairness und bringe meinen Mitmenschen die gebührende Wertschätzung entgegen. Mir ist auch wichtig, dass der Spaß bei unserer Arbeit nicht zu kurz kommt – ohne dabei die Ernsthaftigkeit unserer Aufgaben aus dem Blick zu verlieren.

Sicher haben Sie in den vergangenen Monaten ein klares Bild entwickelt, in welche Richtung sich das Unternehmen entwickeln sollte, welche Ziele im Fokus stehen und welcher Pfad zum Ziel verfolgt werden muss. Können Sie uns Einblick in Ihre Vision geben?

Natürlich kann ich bei einem Interview nicht alle Karten auf den Tisch legen. Ich möchte aber so viel verraten: Unser Ziel ist es, unsere Kunden über den gesamten Bauprozess zu begleiten. Der beginnt bei der Planung der Bauvorhaben und endet beim Rückbau am Ende des Lebenszyklus des Gebäudes und unserer Produkte. Wir wollen mehr sein als ein reiner Fabrikant, der Dämmstoffe produziert und verkauft. Vielmehr möchten wir das Leben unserer Kunden einfacher machen – zum Beispiel mit kompetenter Beratung, kompromissloser Qualität, einer reibungslosen Logistik und Angeboten für das Recycling unserer Produkte.

Der Baustoffhandel ist und bleibt unser wichtigster Partner im Markt.

Welche Rolle werden in Zukunft die etablierten Kundenbeziehungen spielen – insbesondere zum Fachhandel?

Der Baustoffhandel ist und bleibt unser wichtigster Partner im Markt. Mit ihm pflegen wir die engste Beziehung und mit ihm wollen wir die Zusammenarbeit weiter erfolgreich ausbauen. Daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern.

Was sind Ihrer Ansicht nach die wichtigsten ersten Schritte zur Erreichung Ihrer Ziele? Worauf konzentrieren Sie sich aktuell besonders?

Obwohl wir bereits einen breit aufgestellten Außendienst haben, ist eines unserer zentralen Vorhaben, noch mehr Zeit in die direkten Kundenbeziehungen, die Präsenz im Markt und unsere Erreichbarkeit für die Anliegen unserer Kunden zu investieren. So paradox es klingt: Der Schlüssel dafür ist der erfolgreiche Ausbau praxisorientierter, digitaler Angebote für Fachhändler, Handwerker und Planer. Diese können beispielsweise dort zum Einsatz kommen, wo vielleicht bisher unsere Gebietsverkaufsleiter eine Information einholen, eine Frage beantworten oder eine Berechnung erstellen lassen mussten. Wenn digitale Tools unseren Kunden unkompliziert und schnell Lösungen bieten, wird bei

unserem Außendienst Zeit frei für persönliche Kundenbeziehungen und gemeinsame Projekte. Beides zahlt dann auf eine höhere Servicequalität ein, die unseren Kunden zugutekommt.

Wie erleben Sie aktuell die Situation der Baubranche? Was macht Ihnen Sorgen? Und was gibt Anlass zur Hoffnung?

Ich denke, niemand kann mit der aktuellen Situation der Branche zufrieden sein. Ich hoffe jedoch, dass wir die Talsohle endlich erreicht haben und bald wieder ein Wachstum sehen werden, das zwar zunächst nicht spektakulär, aber zumindest anhaltend sein wird. Erste positive Signale waren die im ersten Halbjahr gestiegenen Baugenehmigungen und die sehr deutlich gestiegene Anzahl an Förderanträgen. (siehe Marktanalyse auf Seite 10)

Wir wissen alle, dass in Deutschland zu wenig gebaut und modernisiert wird. Und die Nachfrage nach Wohnraum kann nicht wegdiskutiert oder per Gesetz beseitigt werden. Hinter jeder zu wenig gebauten Wohnung steht ein Mensch oder eine ganze Familie, die keinen bezahlbaren Wohnraum findet. Daher denke ich, dass unsere Branche im nächsten Jahr neuen Schwung bekommen wird – sei es mit oder ohne substanzielle Unterstützung der Politik, die eigentlich ganz akut handeln müsste.

Ohne Baugewerbe gibt es keinen Wohnbau, keinen bezahlbaren Wohnraum, keine effizienten Gebäude und somit auch kein Erreichen der Klimaziele.


Wo sehen Sie in der aktuellen Gemengelage – zwischen Wärmewende, volatilen Energiepreisen, unzureichendem Wirtschaftswachstum und Investitionszurückhaltung der Verbraucher – zukünftig Chancen für Baustoffindustrie, Handel und Handwerk?

Ohne Baugewerbe gibt es keinen Wohnbau, keinen bezahlbaren Wohnraum, keine effizienten Gebäude und somit auch kein Erreichen der Klimaziele. Die Baubranche ist der entscheidende Erfolgsfaktor für viele gesellschaftliche Aufgaben und Vorhaben. Gleichzeitig lässt sich das Handwerk auch nicht einfach durch technische Innovationen ersetzen. 3D-gedruckte Gebäude und Fliesen legende Roboter mögen vielleicht spannende Zukunftsvisionen sein, aber hier und jetzt benötigen wir gut ausgebildete, engagierte Menschen, die ihre Ärmel hochkrepeln und anpacken können. Daher sind die Chancen der gesamten Branche meiner Ansicht nach groß und vielfältig – auch in der Zukunft.

Und was können Kunden im Jahr 2026 von Knauf Insulation erwarten?

Verlässlichkeit, persönliche Kundenbetreuung, innovative, hochwertige und nachhaltige Produkte und Services – und nicht zuletzt leidenschaftlichen Einsatz für den gemeinsamen Erfolg.

Vielen Dank, Herr Nötzel.



Kundenbefragung: Auszeichnung und Ansporn

Gutes Feedback macht uns stolz, kritisches Feedback macht uns besser! Die Ergebnisse der Kundenbefragung 2024 haben uns sehr gefreut und gleichzeitig neue Aufgaben gestellt. Diese packen wir engagiert an, um unsere Leistung für Sie – unsere Kunden und Partner – weiter zu verbessern. Im November 2025 ist es dann wieder so weit: Der Link zur nächsten Knauf Insulation Kundenbefragung wird an eine Vielzahl ausgewählter Kontakte in Deutschland per E-Mail ausgesendet – mit der Bitte um faires und ehrliches Feedback.

Nur wenige Minuten dauert es, die verschiedenen Fragenblöcke der Knauf Insulation Kundenbefragung zu beantworten. Diese beziehen sich nicht nur auf das Produktangebot, sondern auch auf die begleitenden Services des Unternehmens, die Lieferperformance und den Austausch mit Ansprechpartnern. Für Knauf Insulation sind die Ergebnisse der Befragung ein klarer Indikator, in welchen Bereichen aus Sicht der Kunden Handlungsbedarf besteht, um die Kundenzufriedenheit weiter zu steigern. Außerdem lassen die Bewertungen Rückschlüsse zu, wo sich die eigene Leistung schon heute deutlich vom Wettbewerb abhebt.

Herausragend

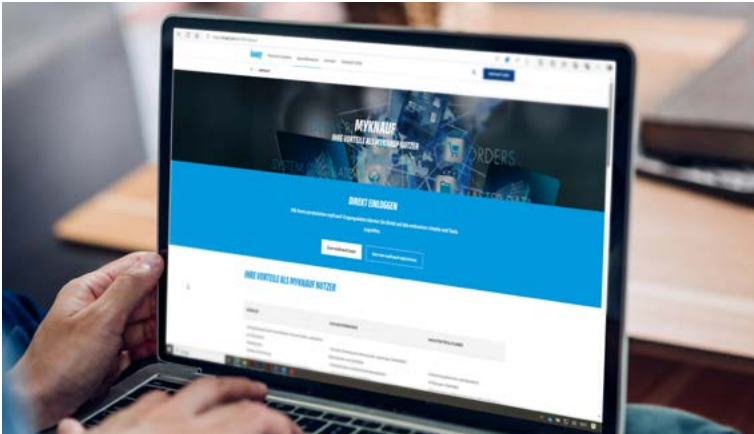
Egal ob Außendienst, Customer Service oder technischer Support: Der Kontakt zu Knauf Insulation Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wurde bei der Kundenbefragung 2024 mit Bestnoten bewertet. Für einen Dämmstoff-Hersteller mit mehrstufigem Vertriebsmodell, bei dem persönlicher Austausch und gute Geschäftsbeziehungen essenziell sind, sind das beste Voraussetzungen für Erfolg. „Kundenorientierung ist für uns mehr als ein Schlagwort, das irgendwo auf PowerPoint-Folien steht“, erklärt Rico Neumann, Direktor Vertrieb Hochbau und Marketing Deutschland bei Knauf Insulation. „Für unsere Kunden da zu sein, sie zu unterstützen und auch mal die Extrameile für sie zu gehen – das wird bei uns gelebt und wir freuen uns sehr, dass wir Wertschätzung für unser Engagement erfahren.“

Markenqualität

Auf dem nahezu selben, außergewöhnlich hohen Niveau wie die Menschen bei Knauf Insulation wurden von Kunden die Produkte bewertet. Sowohl die Produktqualität als auch die Produktauswahl erzielten Bestnoten. Zudem wurden die Business Prozesse – zum Beispiel der Informationsfluss sowie der Bestell- und Lieferprozess – gelobt. „Wir müssen uns als Markenhersteller vor allem durch Qualität und Service vom Wettbewerb abheben“, weiß Rico Neumann. „Unsere Kolleginnen und Kollegen in den Werken, unsere Produktmanager, Logistiker und viele mehr sorgen mit ihrem Einsatz dafür, dass jeden Tag Top-Qualität bei unseren Kunden ankommt.“

Mit der Bitte um Feedback

Auch in diesem Herbst erhalten Knauf Insulation Kunden eine E-Mail mit dem Link zur diesjährigen Kundenbefragung. Die Beantwortung des digitalen Befragungsbogens nimmt nur wenige Minuten in Anspruch. Wir würden uns wieder über Ihre Teilnahme und Ihr ehrliches Feedback sehr freuen.



myKnauf

myKnauf ist das exklusive Kundenportal für Knauf Kunden. Mit ihren persönlichen Zugangsdaten erhalten diese jederzeit und überall personalisierten Zugriff auf exklusive Tools und Services sowie personalisierte Inhalte. Die Registrierung und Nutzung von myKnauf ist kostenlos.



Alle Infos & Anmeldung

www.knauf.com

Das ist zu tun

Ausbaufähig ist laut Kundenbefragung das digitale Angebot von Knauf Insulation. Direkt nach dem Feedback wurde daher unter anderem der Zugang zu Artikelstammdaten für Händler erleichtert, indem diese nun problemlos über das eigene Kundenportal myKnauf abrufbar sind. Außerdem wurde der Downloadbereich der Website knauf.com überarbeitet, um EPDs, Zertifikate und weiterführende Produktinformationen einfacher verfügbar zu machen. An weiteren, kundenorientierten Anwendungen mit KI-Einbindung wird bereits in Projektgruppen gearbeitet. Insgesamt investiert die gesamte Knauf Gruppe weiter umfassend im Bereich Digitales, um neue Lösungen zu entwickeln und bestehende Services zu optimieren.

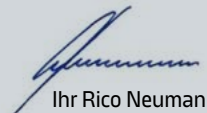
Auch beim Thema Nachhaltigkeit wünschten sich Kunden weitere Lösungen und Unterstützung beim Abfallmanagement. Der Ausbau des Recycling-Systems RESULATION für Dämmstoff-Reste ist bereits in Arbeit. Zudem ist in Österreich eine neue Recyclinganlage für Mineralwolle geplant (siehe Seite 32). Sie wird sowohl Glaswolle als auch Steinwolle recyceln können – auch aus Rückbau- und Sanierungsprojekten.

Doch auch die sehr gut bewerteten Bereiche werden kontinuierlich optimiert: „Wir ruhen uns auf den Lorbeeren nicht aus“, verspricht Rico Neumann. „Wir setzen sowohl auf Kontinuität als auch auf Innovation und Weiterentwicklung unserer Produkte und Services. Schließlich können sich technische Möglichkeiten oder die Ansprüche unserer Kunden verändern. Außerdem ist es für uns ein Ansporn, die Latte selbst immer wieder ein Stück höher legen zu können.“



Der Mensch macht den Unterschied

Fortschreitende Digitalisierung, künstliche Intelligenz und Robotik: Technologie verändert die Art, wie wir leben und arbeiten. Auch unsere Branche, das Baugewerbe, wird sich der Entwicklung nicht entziehen können – zumindest nicht ewig. Wir sind noch weit weg von autonomen Baustellen mit führerlosen Maschinen, die Dächer decken und Bäder fliesen. Dass jedoch einfachere Aufgaben unseres beruflichen Alltags bereits problemlos per Smartphone, Apps und Chatbots erledigt werden können ohne persönlichen Kontakt – diese Erfahrung haben sicher auch Sie gemacht. Die Technisierung unserer Welt ist zweifelsfrei praktisch und häufig zeitsparend – aber es fehlt auch etwas: das Menscheln. Die Interaktion mit Mitmenschen ist das, was uns ausmacht und unseren Alltag bereichert. Selbst dann, wenn nicht nur positive, sondern auch negative Seiten zum Vorschein kommen. Computer können Sympathie nur simulieren, können sie aber nicht empfinden. Mit ihnen gibt es keinen unterhaltsamen Austausch, keine gemeinsamen Interessen, keinen festen Händedruck beim Begrüßen und Verabschieden. Elektronik schafft keine individuellen Lösungen, die vom Standard abweichen, wenn es mal erforderlich ist. Deshalb ist es uns bei Knauf Insulation zwar wichtig, dass wir Digitalisierung vorantreiben und dort einsetzen, wo sie unser Leben leichter macht. Gleichzeitig möchten wir jedoch keine Kompromisse in Kauf nehmen, wenn es um die Betreuung unserer Kunden und Partner geht. Im Gegenteil: Wir wollen sogar noch mehr Zeit für Sie einräumen, um Ihnen zur Seite zu stehen – weil wir wissen, dass die besten Geschäfte für beide Seiten nach wie vor zwischen Menschen gemacht werden.


Ihr Rico Neumann

Mitarbeiterportraits

Helden hinter den Kulissen

Viele Menschen bei Knauf Insulation verrichten ihr Werk abseits des Rampenlichts. Für Kunden und Partner treten sie nicht in Erscheinung. Fürs Unternehmen und ihre Kolleginnen und Kollegen sind sie jedoch stets zur Stelle. Unsere Portraits zeigen drei Persönlichkeiten, die hinter den Kulissen Großes bewirken.



Mit kühlem Kopf Gipfel erklimmen

Es gibt Leute, die schon bei der Organisation eigener Termine ins Straucheln geraten. Und es gibt Menschen wie Christine Artinger, die nicht nur die eigenen Aufgaben managt, sondern auch die „To-dos“ einer ganzen Geschäftsführung im Blick behalten kann. Insgesamt drei Chefs verlassen sich darauf, dass die Assistentin der Geschäftsführung im Hintergrund gekonnt Meetings jongliert, Korrespondenz erledigt und Dienstreisen organisiert.

Das schafft Christine Artinger bereits seit rund zehn Jahren – stets diskret, unaufgeregt und zuverlässig. Was ihr dabei hilft, sind ihre besonnene Art und die vielfältigen Erfahrungen, die sie in ihrem Berufsleben gesammelt hat. Schon nach ihrer Ausbildung zur Hotelfachfrau verbrachte sie ein Jahr als Au-pair in den USA. Zurück in der Heimat holte sie ihr Abitur nach und studierte Tourismus-Management, um gleich danach für fünf Jahre nach Großbritannien auszuwandern. Mit fließendem Englisch organisierte sie dort für einen japanischen Tourismus-Anbieter Aufenthalte anspruchsvoller asiatischer Kunden in ganz Europa.

Doch trotz ihres beruflichen Erfolgs im fernen England zog es sie wieder in ihre Heimat. Dort lebt sie heute in genau der kleinen Gemeinde, in der sie als Mädchen aufgewachsen ist – nördlich von Mühlndorf am Inn in Oberbayern. Von dort aus startet die begeisterte Kletterin gerne zu Ausflügen in die nahe gelegenen Berge. Egal ob Klettern, Bergsteigen oder Bouldern: Christine Artinger will raus in die Natur und hoch auf den Gipfel. Dorthin, wo Ruhe herrscht und man über den Dingen steht.

Die Liebe zur heimischen Natur ist eine ihrer Leidenschaften, das Abenteuer in der Ferne eine weitere. Sowohl die unendlichen Weiten der Mongolei als auch die beeindruckenden Gorillas Ruandas hat sie bereits gesehen – und auch den Kilimandscharo hat sie schon erklimmt. Beim Thema Reisen kommt plötzlich wieder die Organisatorin in ihr zum Vorschein: Die Reiseziele, Flüge und Unterkünfte für die kommenden Jahre sind nämlich schon perfekt durchgeplant.



Christine Artinger

Motivator mit Kochschürze

Nicht nur die Liebe geht durch den Magen. Auch der Elan, mit dem die täglichen Aufgaben angepackt werden, kann durch leckere Speisen gesteigert werden. Davon ist Ralf Köpping, Küchenchef der Knauf Insulation Kantine in Simbach am Inn, überzeugt. Mit frischen Zutaten zaubert er und sein Team täglich Extraportionen köstliche Motivation auf die Teller der Kolleginnen und Kollegen.

Seit fast vier Jahren schwingt der gebürtige Sachse die Kochlöffel in der Werkskantine. In seinen Kreationen stecken von der Pike auf erlernte Handwerkskunst und viel Erfahrung – sogar aus der Sterne-Küche. Nach seiner Flucht aus der DDR über Ungarn nach Bayern schloss Ralf Köpping zunächst eine Ausbildung zum Koch ab. Als solcher arbeitete er allerdings nur kurz, bevor die Pflicht rief und er seinen Grundwehrdienst leistete. Weil er sich bei der Bundeswehr gut aufgehoben fühlte, verlängerte er seinen Dienst in Uniform sogar um ganze 12 Jahre. Mit dem Kochen hatte er als Soldat und Ausbilder plötzlich nichts mehr zu tun. Das sollte sich erst nach dem planmäßigen Ende seines Dienstverhältnisses wieder ändern.

Nachdem er jahrelang Kommandos gegeben hatte, wählte er zunächst bewusst den Schritt zurück ins Glied und absolvierte eine Lehre zum Konditor. Damit war auch seine kulinarische Grundausbildung abgeschlossen. Mehrere Jahre kochte er daraufhin im Wechsel – je nach Saison – in prämierten Hotelrestaurants der Schweizer Alpen und der Urlaubsregion Bodensee. Mit dem Wunsch nach Planbarkeit und familienfreundlicheren Arbeitsbedingungen wurde er schließlich in Niederbayern sesshaft – und wechselte die Art der Küche.



Ralf Köpping

Statt kleinen Gourmetportionen gibt es von ihm heute handfeste Mahlzeiten für fleißige Arbeiter, die er nach wie vor mit größter Sorgfalt und hohem Qualitätsanspruch zubereitet. Privat lässt es der dreifache Familienvater gerne gemütlich angehen: Beim Angeln genießt er die Ruhe in der Natur. Der eigenhändig gefangene und zubereitete Fisch ist dabei seine eigene schmackhafte Motivation.



Gerhard Jungsberger

Gut vernetzt und mit offenem Ohr

Sichtbar zu sein und bereits auf diese Weise ein Gesprächsangebot zu schaffen, das ist Gerhard Jungsberger wichtig. Deshalb besucht er seine Kolleginnen und Kollegen regelmäßig – direkt in der Produktion oder im Büro. Als Betriebsratsvorsitzender am Knauf Insulation Hauptsitz in Simbach am Inn ist er gerne da – für kleine und große Themen oder auch einfach nur für einen Plausch in der Kantine.

Ein gefragter Mann war der 55-Jährige schon vor seiner Wahl zum Vorsitzenden des Betriebsrats im Jahr 2024 – dem Job, für den er heute freigestellt ist und dem er seine ganze Aufmerksamkeit widmen kann. Als IT-Verantwortlicher war er immer zur Stelle, wenn Computer, Handys oder Server streikten und Nutzer vor den Bildschirmen verzweifelten. Bereits seit 2003, noch vor der Übernahme der „Deutschen Heraklith“ durch Knauf Insulation im Jahr 2006, war Gerhard Jungsberger der Hüter alles Digitalen im Unternehmen – und das, obwohl der gelernte Steuerfachangestellte seine Karriere zehn Jahre zuvor eigentlich in der Buchhaltung begonnen hatte.

IT-Experten waren rund um die Jahrtausendwende rar. Für die damalige Heraklith-Geschäftsführung kam der EDV-Spezialist mit seinem autodidaktisch erworbenen IT-Wissen und einem nebenberuflich betriebenen Soft- und Hardware-Handel wie gerufen. Die gebotene Chance, sein Hobby zum Beruf zu machen, ließ sich Gerhard Jungsberger natürlich nicht entgehen. Nun ist er der Firma seit mehr als 30 Jahren treu – so wie bereits sein Großvater und sein Onkel.

Im Privaten beschäftigt er sich gerne weiterhin mit den großen Technik-Themen wie künstlicher Intelligenz, Bildgenerierung und 3D-Druck. Außerdem zieht es ihn in der Freizeit immer wieder in die weite Welt – am liebsten auf dem Motorrad. Sogar Länder wie Neuseeland und Kanada hat er bereits mit dem Zweirad bereist. Auf sein Zuhause und seine Kolleginnen und Kollegen hat er sich jedoch bisher nach jeder Reise immer wieder gefreut.



**AUS DER
PRAXIS**

UPDATE
KUNDENMAGAZIN

Objektreportage

Ein Schwedenhaus in Niedersachsen

Skandinavischer Look, natürliche Materialien und eine Menge Gemütlichkeit: Eine Baufamilie aus Großenkneten in der Nähe von Oldenburg hat sich ihren Traum vom Schwedenhaus erfüllt und dabei auf Wärme-, Schall- und Brandschutz mit Dämmstoffen von Knauf Insulation gesetzt. Der gesamte Ausbau des nachhaltigen Holzhauses erfolgte in Eigenleistung. Das Ergebnis kann sich sehen lassen.

Auch wenn die Fassade nicht im typischen Falunrot leuchtet, erkennt man ein Schwedenhaus dennoch schon aus der Ferne. Weiße Akzente, holzverkleidete Fassaden und Sprossenfenster machen es unverwechselbar – erst recht dann, wenn es weit entfernt von schwedischen Wäldern und Seen steht. In diesem Fall liegt das Familiendomizil mit skandinavischem Landhaus-Charakter im Norddeutschen Tiefland – genauer gesagt in Großenkneten, rund 30 km südlich von Oldenburg. Die umliegende Region ist von Heiden, Feldern, kleinen Wäldern und Mooren geprägt und unterscheidet sich so deutlich vom traditionellen Habitat eines Schwedenhauses. Eine gute Figur macht das graue Holzhaus unbestritten jedoch auch dort.

Hausbau mit System

Verantwortlich für den Entwurf und die Vorfertigung des Gebäudes zeichnete die Firma Talis Holzhäuser aus Husum. Das Unternehmen bietet seinen Kunden ein breites Spektrum an Traumhäusern in Holzbauweise mit verschiedenen Ausbaustufen an. Vom Selbstbauhaus, bei dem nur ein Bausatz geliefert wird, bis hin zum schlüsselfertigen Nullenergiehaus können Kunden das für sie passende Konzept wählen.

In Großenkneten entschied sich die Baufamilie für den Bausatz eines rund 150 m² großen Schwedenhauses, das auf einer sogenannten Klimabodenplatte der Firma Talis steht. Diese ist gedämmt, erreicht einen U-Wert von ca. 0,17 W/m²K und wird beim Bau direkt auf Estrichniveau geglättet, was kostbare Bauzeit spart. Den Aufbau des Schwedenhauses übernahm die ortsansässige Zimmerei Melle GmbH & Co. KG. Der familiengeführte Fachbetrieb ist in Großenkneten seit 25 Jahren die erste Anlaufstelle für Holzbau-Projekte – vom Carport übers Wohnhaus bis zur großen Gewerbehalle. Für den Innenausbau übergab die Zimmerei Melle das Haus dann an die Familie, die bereit war, viel Eigenleistung in ihr Traumhaus zu stecken.





www.blauer-engel.de/uz132



Nachhaltig gedämmt

Damit die Heizwärme im Winter dort bleibt, wo sie hingehört, und die Raumtemperaturen im Sommer nicht ins Unermessliche steigen, kamen beim Ausbau diverse wohngesunde Glaswolle-Dämmstoffe von Knauf Insulation mit dem formaldehydfreien Bindemittel ECOSE, die Kernkomponenten des Luftdicht-Dämmsystems LDS sowie Knauf Bauplatten zum Einsatz. Die gewählten Dämmösungen bestehen zu mehr als 80 % aus Altglas – genauer gesagt aus Glasbruch, zum Beispiel von Fenstern. Sie sind aufgrund ihrer Zusammensetzung nicht nur überaus nachhaltig, sondern mit Brandschutz der Euroklasse A1 auch besonders sicher. So passen sie perfekt zum natürlichen Charakter des Holzhauses im Schwedenhaus-Stil. Alle eingesetzten Dämmstoffe sind nicht zuletzt wegen ihres natürlichen Bindemittels besonders emissionsarm. Sie tragen den Blauen Engel und das Indoor Air Gold Zertifikat von Eurofins – beste Voraussetzungen für wohngesunde Innenräume, in denen die Eigentümer unbelastet wohnen und arbeiten können.





Effiziente Hülle

Die Wärmedämmung umschließt das Gebäude über die Klimabodenplatte, die gedämmten Außenwände und die gedämmte Holzbalkendecke im Erdgeschoss. Der Dachboden bleibt unbeheizt und steht als Lagerfläche für das kellerlose Haus zur Verfügung.

In den Außenwänden steckt die Zwischensparren-Dämmrolle UNIFIT TI 132 U (WLS 032) mit 240 mm Dämmstoffdicke sowie die 100 mm starke Dämmplatte Mineral Plus KP 034 (WLS 035). Diese kombinierte Dämmschicht erreicht in der gesamten Wandkonstruktion einen U-Wert von beachtlichen $0,11 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ – 25 % unter Passivhaus-Niveau ($0,15 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$). Als Fassadenbahn zwischen der Dämmung und der dekorativen Holzverkleidung der Fassade dient die diffusionsoffene Unterspannbahn LDS 0.04 mit integrierten Selbstklebestreifen aus dem Knauf Insulation Luftdicht-Dämmsystem LDS. Diese wurde bereits beim Aufbau des Hauses lückenlos angebracht und dient auch als Unterdeckbahn unter den Dachziegeln.

Auch die Holzbalkendecke im Erdgeschoss, die den oberen energetischen Gebäudeabschluss bildet, verfügt über eine kombinierte Dämmschicht: Hier sorgen 240 mm der Zwischensparren-Dämmrolle UNIFIT TI 132 U zwischen den Balken sowie 60 mm der Dämmplatte Mineral Plus KP 034 unter den Holzbalken für einen Passivhaus-würdigen U-Wert von $0,12 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$.



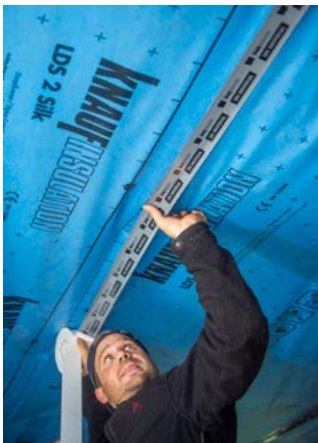
Luftdicht und diffusionsfähig zugleich

Um Wärmeverluste durch Zugluft sowie Feuchteschäden an der Holzkonstruktion durch unkontrollierte Dampfdiffusion zu verhindern, kamen auch raumseitig Komponenten des Knauf Insulation Luftdicht-Dämmsystems LDS zum Einsatz. Diese sind allesamt für eine Alterungsbeständigkeit der Materialien und systemtreuen Materialverbindungen von mindestens 50 Jahren getestet, so dass das Schwedenhaus aus Holz zuverlässig und dauerhaft geschützt ist.

Für die Fassade wurde die speziell für den Holzbau entwickelte Dampfbremshahn LDS 10 Silk mit einem sd-Wert von 10 m eingesetzt. Ihre Sonderbreite von 3 m macht einen zügigen Baufortschritt an großen Außenwandflächen ohne viele Stoßverklebungen möglich – sowohl wie hier auf der Baustelle als auch bei der werksseitigen Vorfertigung von Holzrahmenbau-Wandelementen.

Die Holzbalkendecke, die den Wohnraum vom unbeheizten Dachboden trennt, wurde mit der Dampfbremshahn LDS 2 Silk mit einem sd-Wert von 2 m luftdicht verpackt. Die Klebebänder LDS Universal für gerade Stoßverklebungen und LDS Solitwin mit geteiltem Abdeckpapier für Ecken und Kanten im Bereich der Fenster stellen sicher, dass nirgendwo Zugluft entsteht oder Luftfeuchtigkeit durch Folienüberlappungen oder Bauteilanschlüsse in die Bauteile entweichen kann.

Beplankt wurden alle Wand- und Deckenflächen schließlich mit den Knauf Bauplatten GKB, bevor sie mit der Gips-Spachtelmasse Uniflott von Knauf verspachtelt und schließlich gestrichen wurden.



Energieeffizient in die Zukunft

Das Zusammenspiel der hocheffizienten Gebäudehülle mit fortschrittlichen Dämmwerten, einer 26-kW-PV-Anlage mit 54 Modulen auf dem Dach sowie einer innovativen Infrarot-Fensterheizung machen das traditionell anmutende Schwedenhaus in Niedersachsen zu einer energieeffizienten Hightech-Behausung. Die emissionsarmen, nachhaltigen Dämmstoffe aus Recyclingglas harmonieren dabei perfekt mit der natürlichen Holzbauweise. Mit dem Gesamtkonzept aus zeitgemäßer Dämmtechnik, erneuerbarer Energie und fortschrittlicher Wärmeerzeugung ist die Baufamilie bestens für die Zukunft gerüstet – und herrlichen Sommern sowie gemütlichen Wintern im eigenen Schwedenhaus steht nichts mehr im Wege.



Die atmende Wand

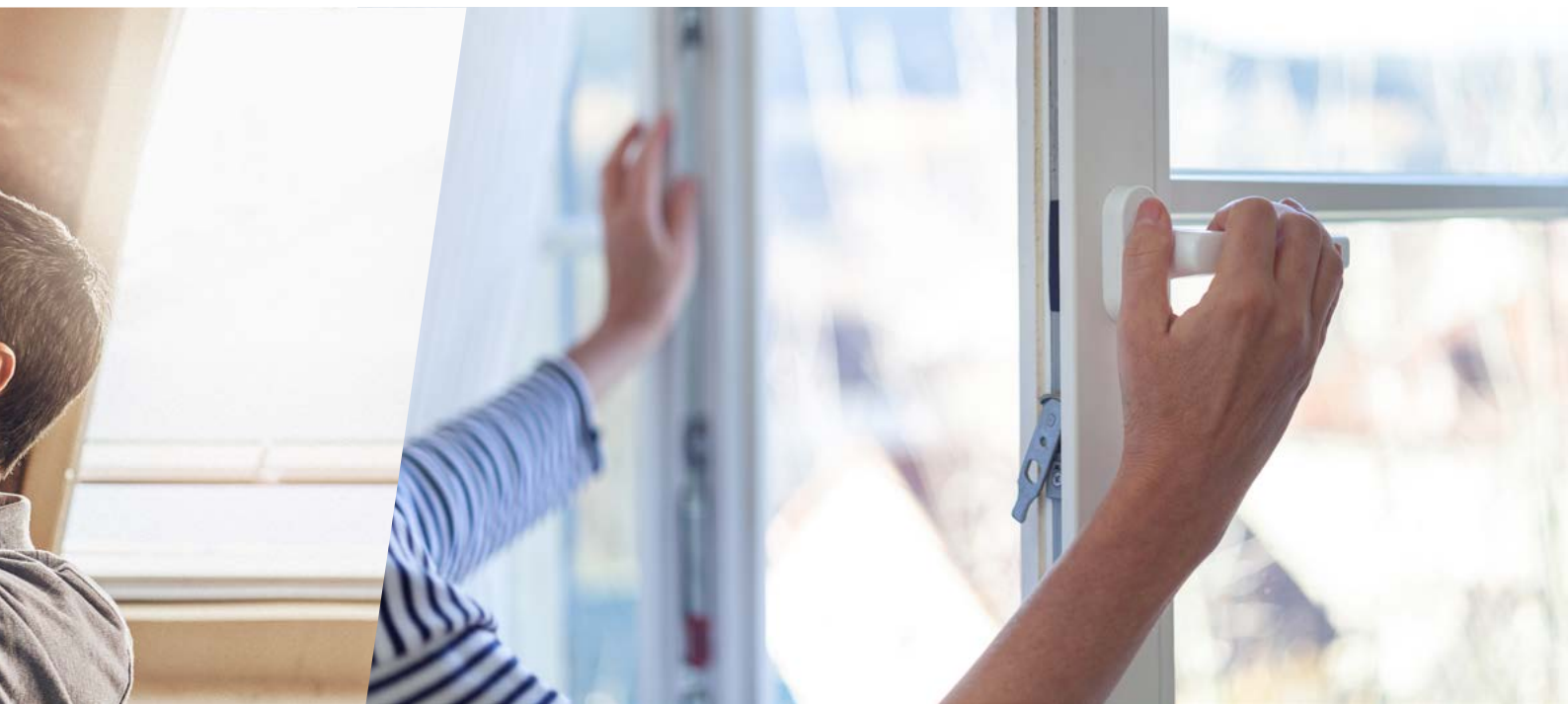
Das Märchen der atmenden Wände ist fast 200 Jahre alt. Seine Ursprünge gehen auf eine Theorie des Chemikers und Hygienikers Max Josef von Pettenkofer (1818–1901) zurück, der davon ausging, dass durchlässige Baustoffe den Luftwechsel im Gebäude sicherstellen. Seine Ideen wurden bereits Anfang des 20. Jahrhunderts widerlegt. Der Mythos hält sich jedoch bis heute hartnäckig in der Baubranche.

Man hört es immer wieder, wenn Laien und sogar Profis über die aus ihrer Sicht optimale Gebäudehülle diskutieren: „Zu dicht darf die Wand nicht sein, sonst kann sie nicht mehr atmen“ oder „Wände müssen atmen, damit das Raumklima gesund ist und kein Schimmel entsteht“. Das Haus mit zugeschnürter Kehle und Bewohnern, die vor schimmlichen Wänden nach Luft schnappen? Bei solchen Bildern wundert es nicht, dass die Skepsis vor der möglichst luftdichten Bauweise und dicken Dämmschichten nach wie vor groß ist.

Der Luftwechsel und das Raumklima

Grundsätzlich stimmt es, dass ein gesundes Raumklima in jedem Fall gewährleistet sein muss. Hierfür ist neben wohngesunden Baustoffen vor allem ein ausreichender Luftwechsel wichtig. Um ein gesundes Innenraumklima und das Wohlbefinden der Bewohner sicherzustellen, ist ein Mindestluftwechsel des 0,5- bis 0,7-fachen des Raumvolumens erforderlich. So werden Feuchtigkeit und Schadstoffe aus der Raumluft abtransportiert und Feuchteschäden sowie das Risiko von Schimmelpilzbildung reduziert. Die Frage ist nun, ob eine „atmende Wand“ diesen Luftwechsel sicherstellen kann.





Wände atmen nicht

Schon 1928 – vor fast 100 Jahren – belegte Physiker Erwin Raich in seiner Arbeit „Die Luftdurchlässigkeit von Baustoffen und Baukonstruktionsteilen“, dass „atmende“, also nach heutigen Standards schlecht ausgeführte Wände, einen hygienischen Luftwechsel nicht sicherstellen können. Sie verhindern auch keinen Schimmel.

Atmende Wände im Sinne einer undichten Außenhaut sind vor allem für eines verantwortlich: hohen Energieverlust. Früher, als sich Menschen dichtere Wände, Dächer und Fenster gewünscht haben, damit die mühsam erzeugte Heizwärme nicht hinausgeweht wird, war es leichter zu erkennen, welcher negativen Einfluss unkontrollierter Luftwechsel hat. Heute findet dieser chaotische Luftwechsel versteckter, unauffälliger und weniger gravierend statt, weshalb ihm vermutlich weniger Bedeutung beigemessen wird. Zuggefühl, ein unangenehmes Raumklima, ausgekühlte Wandflächen und Kaltluft über dem Fußboden sind häufig Indizien dafür, dass die Heizwärme nicht im Wohnraum bleibt, wo sie hingehört. In diesen Fällen besteht Optimierungsbedarf.

Gesunder Luftwechsel

Um solche Wärmeverluste und Komforteinbußen zu vermeiden, „atmen“ moderne Gebäudehüllen nicht. Sie sind stattdessen luftdicht, wodurch Heizenergieverluste minimiert werden. Luftdicht heißt dabei, ein Bauteil ist so dicht wie eine gemauerte und sorgfältig verputzte Wand. Dazu gehört: Fenster schließen lückenlos und Leichtbaukonstruktionen, wie Dächer, sind mit Luftdichtheitsschichten – bestehend aus Dampfbremsen, Spezialklebebändern und Dichtklebern – ausgestattet. Der Luftwechsel wird durch richtiges und ausreichendes Lüften (Stichwort Stoßlüften) oder durch Lüftungsanlagen sichergestellt. Auf diese Weise findet der Luftwechsel effizient statt, ohne dass der Vorgarten mitgeheizt wird.

Dicht und dennoch offen

Luftdicht heißt jedoch ausdrücklich nicht „hermetisch versiegelt“. Die heute gängige und zu bevorzugende Bauweise ist luftdicht und gleichzeitig diffusionsoffen. Zugluft sowie unkontrollierter Luftwechsel werden verhindert und der Heizenergieverlust klein gehalten. Feuchtigkeit, die in der Raumluft vorhanden ist, kann jedoch in einem gewissen Maße von innen nach außen durch die Gebäudehülle wandern – zwar langsam, aber dafür kontinuierlich und sehr effektiv, bis sie an der Außenseite angekommen ist.

Wichtig ist dabei, dass Wasserdampf nicht auf seinem Weg nach draußen zu Tauwasser wird. Seriöse Bauteilberechnungen stellen sicher, dass die Konstruktionen sicher sind, kein Tauwasser ausfällt und Bauteile nicht schleichend durchfeuchtet werden. Kräftig „atmen“ müssen dabei aber weder Baustoffe noch Wände.





KNAUF

NEUIGKEITEN

UPDATE
KUNDENMAGAZIN

Ausschreibungstexte online

Knauf Insulation Ausschreibungstexte stehen Architekten und Planern ab sofort sowohl im Knauf-eigenen Ausschreibungscenter als auch bei heinze.de und ausschreiben.de zur Verfügung.

Je nach Präferenz kann nun auf Ausschreibungstexte zu Knauf Insulation Dämm Lösungen auf insgesamt drei unterschiedlichen Wegen zugegriffen werden. Der Naheliegendste davon ist das Ausschreibungscenter auf der Website knauf.com. Der Vorteil: Neben den Ausschreibungstexten stehen mit wenigen Klicks alle weiteren Informationen zum Knauf Insulation Sortiment sowie diverse Downloads und Tools zur Verfügung. Im Ausschreibungscenter können verschiedene Dateiformate – von GAEB über Text und PFD bis hin zu ÖNORM (AT) oder SIA (CH) – gewählt werden.

Neben der hauseigenen Lösung stellt Knauf Insulation die Ausschreibungstexte außerdem über die zwei gängigsten Drittplattformen für Planer – heinze.de und ausschreiben.de – zum Download bereit. Das Angebot an Ausschreibungsunterlagen ist deckungsgleich, jedoch sind die Möglichkeiten weniger umfangreich, weitere Informationen zum Sortiment zu erhalten. Unabhängig vom gewählten Weg, können sich Architekten und Planer auf allen Plattformen auf stets aktuelle Datensätze zu den Knauf Insulation Lösungen sowie ein breites Angebot an Dokumentvorlagen verlassen.



Zum Ausschreibungscenter
www.knauf.com

Artikelstammdaten bei myKnauf

Alle Knauf Insulation Artikelstammdaten sind nun jederzeit im Kundenportal myKnauf abrufbar.

Über das exklusive Knauf Kundenportal myKnauf können Kunden und Partner alle wichtigen Daten des Knauf Insulation Sortiments jederzeit herunterladen und dann in die eigenen EDV-Systeme einspielen. Außerdem bietet myKnauf nach der Registrierung Zugriff auf praktische Tools und Services sowie personalisierte Inhalte – zum Beispiel die Verfolgung von Lieferungen. Die Registrierung und Nutzung von myKnauf ist kostenfrei.



Zum Kundenportal
myKnauf
www.knauf.com



Mineralwolle-Dämmung: CO₂-Bilanz nach 95 Tagen positiv

Mineralwolle-Dämmösungen von Knauf Insulation reduzieren den sogenannten operativen CO₂-Ausstoß von Gebäuden in Europa jedes Jahr um 3,6 Millionen Tonnen. Das ist, als würde man 2,5 Millionen Autos von Europas Straßen entfernen. Diese Einsparungen beginnen bereits 95 Tage nach Einbau der Dämmstoffe.

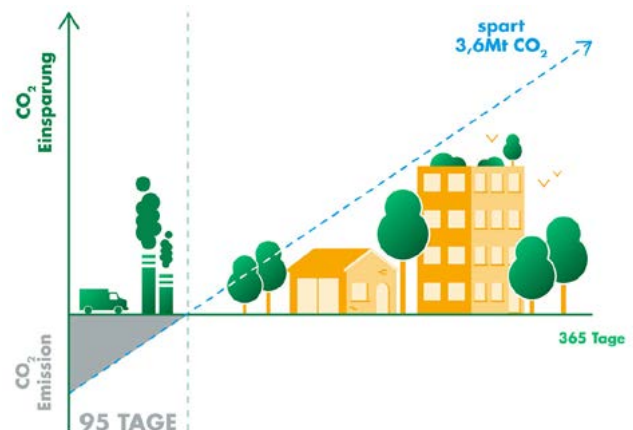
Gebäude spielen für das Erreichen der Klimaziele in Europa eine entscheidende Rolle. Sie sind für 40 % des Energieverbrauchs verantwortlich und verursachen 38 % der CO₂-Emissionen. Um bis 2050 eine Netto-Null-Bilanz zu erreichen, müssen diese CO₂-Emissionen bis 2030 mehr als halbiert werden. Die Lösung ist einfach, aber sehr wirksam: Dämmung. Gegenwärtig sind 75 % der europäischen Gebäude nicht energieeffizient. Durch Dämmung können Energieverluste über die Gebäudehülle minimiert werden, wodurch der Energiebedarf von Gebäuden um 44 % gesenkt werden kann.

Die CO₂-Bilanz von Mineralwolle-Dämmstoffen

Mineralwolle-Dämmstoffe von Knauf Insulation reduzieren den betriebsbedingten CO₂-Ausstoß von Gebäuden, verursachen aber wie alle Produkte auch CO₂ durch Herstellung, Verpackung und Transport. Trotzdem ist ihre CO₂-Bilanz positiv – und zwar bereits nach sehr kurzer Zeit. Eine in Zusammenarbeit mit dem Planungs- und Bauberatungsbüro Ramboll durchgeführte Studie auf Basis von Modellrechnungen ergab, dass es ab dem Einbau der Dämmung nur 95 Tage dauert, bis Mineralwolle-Dämmstoffe von Knauf Insulation ihre CO₂-Emissionen nach dem Einbau wieder wettgemacht haben und ihre CO₂-Bilanz positiv wird. Anders ausgedrückt: Wer am ersten Tag des Jahres seine vier Wände mit Mineralwolle von Knauf Insulation gedämmt hat, kann ab dem 4. April eine positive CO₂-Bilanz verzeichnen.

163 Millionen Bäume

Nach 95 Tagen vermeiden die Dämmösungen in europäischen Gebäuden rund 3,6 Millionen Tonnen CO₂ pro Jahr. Das ist vergleichbar mit den positiven Umweltauswirkungen von 163 Millionen Bäumen oder dem Wegfall von 2,5 Millionen Autos pro Jahr auf Europas Straßen.



Knauf Insulation – Build on us

Knauf Insulation stellt sich in einem neuen Image-Trailer vor. Der Dämmstoffspezialist der Knauf Gruppe produziert aus Holz, Glas und Stein innovative Dämmösungen mit höchster Effizienz. Diese stehen nicht nur für hervorragenden Wärme-, Schall- und Brandschutz sowie kompromisslose Sicherheit. Sie sparen außerdem in Gebäuden Millionen Tonnen CO₂ ein.



Zum Video
auf YouTube



Recyclinganlage für Mineralwolle

Knauf Insulation plant am Standort Ferndorf (Österreich) den Bau der ersten Recyclinganlage des Unternehmens für Mineralwolle in der D-A-CH-Region. Die innovative Anlage wird sowohl Glaswolle als auch Steinwolle recyceln können – auch aus Rückbau- und Sanierungsprojekten. Die Bauarbeiten für die Anlage sollen in Kürze beginnen, die Inbetriebnahme ist für Ende 2026 geplant.

Mit der neuen Anlage wird es erstmals möglich sein, alle Arten von Mineralwolle, einschließlich jener aus Rückbau- und Sanierungsprojekten und unabhängig vom Hersteller, aufzubereiten und in den Produktionskreislauf zurückzuführen. Knauf Insulation investiert rund 30 Millionen Euro in dieses zukunftsweisende Projekt. Zunächst steht die Anlage dem österreichischen Markt zur Verfügung.



Knauf Insulation reagiert mit dem Bau nicht nur auf das Deponierungsverbot für Mineralwolle, das ab 1. Januar 2027 in Österreich gilt. Die Recyclinganlage soll vielmehr auf die ambitionierten Ziele des Unternehmens einzahlen, eine konsequente Kreislaufwirtschaft zu erreichen. Knauf Insulation setzt bereits seit Jahren auf Recycling: Schon heute bestehen die Glaswolle-Produkte des Unternehmens aus bis zu 80 % recycelten Materialien wie Altglas. Die geplante Anlage in Ferndorf ergänzt das bereits bestehende Rücknahmesystem RESULATION, das Kunden eine einfache Rückgabe von sortenreinen Dämmstoffresten per Big Bags direkt von der Baustelle ermöglicht.



Hilfe bei Anlieferung und Entladung

Knauf Insulation hat die kostenfreie „Planungshilfe zur Anlieferung und Entladung“ neu aufgelegt. Darin enthalten sind hilfreiche Informationen und Praxis-Tipps, die die Umsetzung einer reibungslosen und fehlerfreien Baustellenlogistik unterstützen. Praxisnah zeigt die Planungshilfe unter anderem, welche Stolpersteine für einen stressfreien Logistikprozess aus dem Weg geräumt werden müssen. Außerdem hilft die zugehörige Checkliste, Bestellungen sicher auf den Weg zu bringen, indem die wichtigsten Eckpunkte abgefragt und festgehalten werden können – zum Beispiel erforderliche Entladehilfen oder nötige Zufahrtsgenehmigungen.

Die „Planungshilfe zur Anlieferung und Entladung“ steht auf knauf.com kostenfrei zum Download bereit.



Zum Download
www.knauf.com



Knauf Insulation Nachhaltigkeitsbericht „Sustainability Journey: 2024 Highlights“

Der Bericht „Sustainability Journey: 2024 Highlights“ (Nachhaltigkeitsreise: Höhepunkte 2024) stellt die Unternehmenserfolge bei allen vier strategischen Säulen der Knauf Insulation Nachhaltigkeitsstrategie vor – „Klimaneutralität“, „Kreislaufwirtschaft“, „Menschen im Mittelpunkt“ und „Bessere Gebäude“.



Zum Download
www.knauf.com

2024 war ein Jahr bedeutender Fortschritte für Knauf Insulation. Das Unternehmen hat die Dekarbonisierung vorangetrieben, neue Initiativen zur Förderung der Kreislaufwirtschaft ins Leben gerufen, bedeutende Fortschritte in den Bereichen Sicherheit und Engagement erzielt und Maßnahmen für die Gestaltung von energieeffizienten Gebäuden verstärkt. Zu den Highlights, die im neuen Nachhaltigkeitsbericht „Sustainability Journey“ beschrieben werden, gehören unter anderem die fortschreitende Elektrifizierung der Steinwolle-Werke, eine neue Anlage in Australien, die 40 Millionen ausgediente Glasflaschen zu Rohmaterial für Glaswolle-Dämmstoffe recycelt, sowie die Erreichung des Sicherheitsziels von unter 5,0 TRIR (Total Recordable Injury Rate). Der neue Nachhaltigkeitsbericht steht für Interessierte in englischer Sprache auf der Website knauf.com zum Download bereit.



KNAUF INSULATION

ECOSE
TECHNOLOGY

PACKAGING
FOR A BETTER WORLD

NATUROLL 032
K100K70
5.85 **180**



SORTIMENT

UPDATE
KUNDENMAGAZIN

Homogen gehalten

Mit der Betonschraube BS Plus halten ein- oder mehrschichtige Holzwolle-Dämmplatten zuverlässig an Tiefgaragen- und Kellerdecken. Dafür genügt der Betonschraube eine Bohrlochtiefe von lediglich 28 Millimetern.

Die Betonschraube BS Plus für die nachträgliche Befestigung von Heraklith Deckendämmplatten an Betondecken im Innen- und Außenbereich überzeugt mit einem schlanken Schraubenkopf (weiß oder beige), dessen Oberfläche partiell an die Struktur von Holzwolle-Platten angepasst wurde. Auf diese Weiße verschmelzen die Befestigungspunkte nahezu vollständig mit der Platten-Deckschicht, wodurch ein hochwertiger, homogener Gesamteindruck an Decken und Wänden entsteht.

Um dauerhaft sicheren Halt zu finden und auch dicke ein- oder mehrschichtige Holzwolle-Dämmplatten zuverlässig an Tiefgaragen- und Kellerdecken sowie Wänden aus Beton zu befestigen, genügt der neuen Schraube eine Bohrlochtiefe von lediglich 28 mm – ganz ohne Dübel.

Die Betonschraube BS Plus ist in Längen zwischen 50 mm und 325 mm erhältlich, womit sie sich dank einer Verankerungstiefe von nur 25 mm für Plattendicken zwischen 25 mm und satten 300 mm eignet.



Kassettendämmung von der Rolle

Mit den Stahlkassetten-Dämmrollen TI-SKR 135 (WLS 035) und TI-SKR 132 (WLS 032) gelangen der Wärme-, Schall- und Brandschutz von Kassettenwänden schneller als je zuvor. Die praktischen Dämmrollen können einfach am Stück waagrecht in den üblichen Stahlkassettenprofilen von Industriefassaden abgerollt werden.

Die Stahlkassetten-Dämmrollen TI-SKR 135 und TI-SKR 132 aus nicht brennbarer Glaswolle (Euroklasse A1) passen mit ihrer Breite von 600 mm perfekt in die üblichen Stahlkassettenprofile von Industriefassaden. Dort werden sie einfach waagrecht abgerollt, wodurch sich gleich mehrere Quadratmeter Fassadenfläche in nur einem Arbeitsschritt dämmen lassen – ganz ohne Zuschnitt und Verschnitt.

Flexibel und fest zugleich

Die form- und alterungsbeständigen Stahlkassetten-Dämmrollen aus flexibler Glaswolle lassen sich dabei mühelos in die C-Profile der Fassade klemmen, so dass Stege und damit potenzielle Wärme- und Schallbrücken überdeckt werden. Dank ihrer zuverlässigen Klemmkraft bleiben sie bei der Montage der Außenschale sicher in Position, damit eine lückenlose Dämmschicht entstehen kann. Die Dämmrollen sind in der Variante TI-SKR 135 (WLS 035) in Dicken zwischen 80 mm und 180 mm erhältlich. In der Variante TI-SKR 132 (WLS 032) sind Dämmstoffstärken zwischen 100 mm und 160 mm bestellbar. Beide Lösungen lassen sich bei Bedarf auch mehrlagig verlegen.



Dezentes Duo für die Fassade

Mit der Fassadenbahn LDS 0.02 UV und dem Spezialklebeband LDS VHF bietet Knauf Insulation eine perfekt abgestimmte Fassadenschutz-Kombination für offene und geschlossene hinterlüftete Fassaden. Beide Komponenten sind äußerst UV-beständig, robust und langlebig.

Fassadenbahn LDS 0.02 UV

Die dezent-schwarze Fassadenbahn LDS 0.02 UV ist eine sichere, leicht zu installierende Membran aus Polyesterfolie mit der Brandschutz-Klassifizierung B-s1, d0 für hinterlüftete Fassaden. Ihr geringer sd-Wert von 0,02 m macht sie besonders atmungsaktiv und hochgradig winddicht zugleich. Das Flächengewicht der Fassadenbahn beträgt nur etwa 210 g/m² (± 20 g/m²). LDS 0.02 UV ist für alle Fassadenkonstruktionen mit direktem Kontakt zur Wärmedämmung geeignet – unabhängig vom Material der Unterkonstruktion.

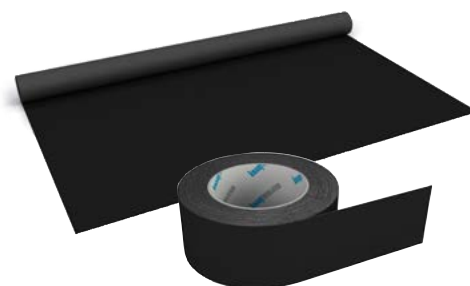
Bei einem Hinterlüftungsquerschnitt zwischen Fassadenbekleidung und Wärmedämmung von mindestens 2 cm erlaubt die Fassadenbahn Horizontalfugen bis 30 mm Breite und einen Öffnungsanteil von bis zu 30 %. Bei vertikaler Montage der Bekleidung sind 20 mm breite Fugen und bis zu 20 % Öffnungsanteil zulässig.

LDS VHF

Das schwarze Klebe- und Dichtband mit Acrylbeschichtung LDS VHF zeichnet sich durch sehr hohe UV-Beständigkeit und Klebekraft aus – auch bei niedrigen Temperaturen. Es wird zum Verkleben und Abdichten der Stöße der Fassadenbahn LDS 0.02 UV verwendet und kann außerdem kleinere Beschädigungen der Bahnen ausbessern. Das Spezialklebeband ist nicht nur sehr reißfest, sondern weist auch eine hohe Alterungsbeständigkeit auf.

Perfekt kombiniert

Mit der Kombination aus Fassadenbahn LDS 0.02 UV und Spezialklebeband LDS VHF sind Dämmschichten und Unterkonstruktion aller offenen und geschlossenen hinterlüfteten Fassaden optimal winddicht vor Witterungseinflüssen und Wärmeverlust geschützt. Auch bei größeren Fugen – zum Beispiel zwischen Holzlamellen – erscheint die verkleidete Fläche dank der farblichen Abstimmung homogen dunkel und unauffällig. Die hohe Materialgüte des dezenter Duos sorgt für dauerhafte Beständigkeit von Funktion und Optik.



Sauber durchgeführt

Die LDS Rohrmanschette macht das Führen von Rohren durch luftdichte Ebenen besonders einfach und sicher.

Die selbstklebende LDS Rohrmanschette verfügt über eine flexible Manschettenöffnung, die fest an Rohrschäften mit einem Durchmesser zwischen 100 und 110 mm sitzt. Daher können mit ihr beispielsweise Dunstabzugsrohre für die Sanitär- und Raumentlüftung mit dem Standarddurchmesser DN 110 unkompliziert durch die Luftdichtheitsschicht geführt werden.

Das mühselige Abkleben mit Klebebändern entfällt. Die LDS Rohrmanschette ist Bestandteil des Luftdicht-Dämmsystems LDS von Knauf Insulation und kann jederzeit als Zubehör für den luftdichten Ausbau dazubestellt werden.



Holzbau-Dämmplatte mit dem gewissen Etwas

Knauf Insulation verpasst der für den Holzrahmenbau konzipierten Holzwolle-Mehrschichtplatte Tektalan A2-FP/HB ein Update: Die dreischichtige Platte mit Steinwolle-Dämmstoffkern verfügt ab sofort über Nut und Feder, die fliegende Stöße im Gefach erlauben – bei WDVS- und jetzt auch bei VHF-Konstruktionen.

Tektalan A2-FP/HB wurde speziell für die Wärme- und Schalldämmung im Holzbau entwickelt: Die Sandwichplatte mit robusten, PEFC-zertifizierten Holzwolle-Deckschichten und einem leistungsstarken Kern aus Steinwolle zeichnet sich als exzellenter Putzträger aus. Sie ist nicht brennbar (A2 – s1 d0 nach DIN EN 13501-1) und zum Aufbau von Wärmedämm-Verbundsystemen (WDVS) auf Außenwänden in Holzbauart (Bauaufsichtliche Zulassung Z-33.47-1569, P-24-002645-Pr01-ift) sowie als feuerhemmende Außenwand vorgehängter hinterlüfteter Fassaden (VHF) geeignet.



Jetzt neu mit Nut und Feder

Ab sofort verfügen die Holzbau-Dämmplatten Tektalan A2-FP/HB über ein Nut- und Feder-System. Stirnstöße sind dadurch nicht mehr zwingend auf den Holzständern anzuordnen. Die nun möglichen, fliegenden Stöße innerhalb der Gefache erleichtern die Montage der Platten im Vergleich zur bisherigen Variante erheblich – sowohl beim Aufbau eines WDVS als auch bei VHF-Konstruktionen.

Geprüfte F30-B-Konstruktion für Außenwände mit vorgehängter hinterlüfteter Fassade

Gemäß dem neuen, allgemeinen bauaufsichtlichen Prüfzeugnis (P-24-002645-Pr01-ift) kann Tektalan A2-FP/HB als feuerhemmende (Feuerwiderstandsklasse F30-B), außenseitige Trägerplatte unter Außenwandbekleidungen aus Holz und Holzwerkstoffen eingesetzt werden. Zusätzliche Lasten – zum Beispiel aufgrund einer Holzschalung – sind bis 55 kg/m² möglich.

Beim Aufbau hinterlüfteter Fassaden macht sich die robuste Bauweise der Holzwolle-Mehrschichtplatte bezahlt: Durch die hohe Druckspannung von ≥ 100 kPa ist im Vergleich zu konventionellen Steinwolle-Dämmplatten keine aufwendige Verschraubung der Lattung mit Doppelgewindeschrauben erforderlich. Das macht die Arbeit wirtschaftlicher und reduziert Fehlerquellen.

Die verbesserte Tektalan A2-FP/HB mit Nut und Feder sowie umlaufend gefasteten Kanten der Holzwolle-Deckschichten ist im Platten-Format 600 mm x 2.000 mm mit einer Dicke von 60 mm erhältlich.

Effizienter Feuerschutz mit DPF-30

Die Feuerschutz-Dämmplatte DPF-30 von Knauf Insulation ist jetzt in der Wärmeleitstufe (WLS) 037 statt 039 erhältlich. Der Leistungssprung in Sachen Wärmedämmung erlaubt eine noch effektivere Trennung von Nutzungseinheiten und unterschiedlich geheizten Räumen mit klassifizierten F30-Brandschutzwänden.

Die Brandschutznorm DIN 4102 Teil 4 stellt – abhängig von der zu erzielenden Feuerwiderstandsdauer und der Mindestbepankungsdicke – ganz konkrete Anforderungen an die Beschaffenheit der zu verwendenden Mineralwolle-Dämmstoffe in klassifizierten Brandschutzwänden – den sogenannten F-Wänden. Neben dem Schmelzpunkt $\geq 1.000\text{ °C}$ muss auch eine Mindestdämmstoffdicke $\geq 40\text{ mm}$ sowie eine Mindestrohddichte (Materialgewicht/Kubikmeter) eingehalten werden.

Besser gedämmt

Die Knauf Insulation Feuerschutz-Dämmplatte DPF-30 wird exakt für solche Vorgaben produziert. Die Mindestrohddichte der von Natur aus nicht brennbaren Steinwolle-Dämmplatte der Euroklasse A1 beträgt 30 kg/m^3 . So kann sie beispielsweise in feuerhemmenden F30-Holz- oder Metallständerwänden zum Einsatz kommen. Bisher erreichte die Dämmplatte einen Bemessungswert der Wärmeleitfähigkeit von $0,039\text{ W/mK}$. Ein optimiertes Produktionsverfahren machte es nun möglich, die Wärmeleitfähigkeit auf die Stufe 037 zu verbessern.



Besser getrennt

Die bessere Dämmleistung erlaubt es zum Beispiel, Nutzungseinheiten innerhalb eines Gebäudes noch effektiver durch feuerhemmende F30-Trennwände mit Holz- oder Metallständerwerk voneinander zu trennen. Wärmeverluste werden stärker reduziert als bisher, was den Energiebedarf für die Beheizung oder Kühlung reduziert und so die Energieeffizienz des gesamten Gebäudes steigert.

Die Dämmplatten-Serie DPF

Um alle Anforderungen der Brandschutznorm DIN 4102 Teil 4 an die einzusetzenden Dämmstoffe zu erfüllen, bietet Knauf Insulation neben der Feuerschutz-Dämmplatte DPF-30 eine ganze Feuerschutz-Dämmplatten-Serie an. Die Steinwolle-Dämmlösungen zeichnen sich neben ihrem Schmelzpunkt von $\geq 1.000\text{ °C}$ vor allem durch ihre DIN-konformen Mindestrohddichten ($\geq 30\text{ kg/m}^3$, $\geq 40\text{ kg/m}^3$, $\geq 50\text{ kg/m}^3$ sowie $\geq 100\text{ kg/m}^3$) aus.

DDP2-U Base 70: Der neue Einstieg ins Flachdach-Sortiment

Die neue Dachdämmplatte DDP2-U Base 70 mit Zweischicht-Charakteristik eignet sich vor allem für Flachdachobjekte, bei denen die Wirtschaftlichkeit priorisiert wird. Dank ihrer verdichteten Oberlage ist sie nicht nur bei der Verlegung und Befestigung besonders unempfindlich. Sie kann auch problemlos unter Solaranlagen zum Einsatz kommen.

Die neue, zweischichtige Dachdämmplatte DDP2-U Base 70 ist „PV-ready“, weil sie mit einer Druckspannung von $CS(10) \geq 70$ kPa die Anforderungen der Flachdachrichtlinie und die der im August 2025 erschienenen DIN 18531-3 für Mineralwolle-Dämmungen unter Solaranlagen erfüllt. Die Punktlast der Dämmplatte mit der WLS 040 liegt bei $PL(5) \geq 800$ N. Wie alle Steinwolle-Dämmprodukte von Knauf Insulation verfügt auch die Dachdämmplatte DDP2-U Base 70 über einen Schmelzpunkt von ≥ 1.000 °C. Die Euroklasse A1 steht für ihren hervorragenden Brandschutz.

Doppelt hält besser

Die Zweischicht-Charakteristik mit einer höher verdichteten Oberlage bei Dachdämmplatten der Serie DDP2-U sorgt für höhere Robustheit und eine bessere Lastverteilung. Außerdem erhöht die festere Deckschicht die Sicherheit bei mechanischen Befestigungen mit Setzgeräten.

Die Dachdämmplatte DDP2-U Base 70 ist bei Knauf Insulation der Einstieg ins zweischichtige Dämmstoff-Sortiment für Flachdächer. Für höhere Anforderungen an die Flachdach-Dämmung stehen die Dachdämmplatten DDP2-U Plus 800 (Punktlast $PL(5) \geq 800$ N und WLS 038) und DDP2-U Premium (Punktlast $PL(5) \geq 1.000$ N und WLS 039) zur Verfügung.

Die neue Flachdach-Dämmplatte DDP2-U Base 70 im Format 2.000 x 1.200 mm ist ab sofort in den Dicken 80, 100, 120, 140, 160, 180 und 200 mm bestellbar.



KNAUF INSULATION



RESULATION – Zurück in den Kreislauf

Der nachhaltige Weg für Dämmstoffreste

RESULATION ist unser nachhaltiger Entsorgungsprozess für Reste von Knauf Insulation Glas- und Steinwolle-Dämmstoffen, Tektalan® und Heratekta® Holzwolle-Mehrschichtplatten sowie Heraklith® Holzwolleplatten.

Vorteile

- › Ein Ansprechpartner für die gesamte Dämmstoff-Entsorgung: GFR, der Reststoffexperte der Knauf Unternehmensgruppe
- › Einfache Prozesse, wenig Aufwand für Verarbeiter
- › Mehr Recycling, weniger Abfall auf der Deponie
- › Planbare Kosten für die Entsorgung der Dämmstoffreste
- › Nachhaltigkeitsbeitrag



www.knauf.com

**Build
on us.**





ÜBER UNS

UPDATE
KUNDENMAGAZIN



Nachhaltige Dämmstoffe: Von Natur aus sicher!

Nachhaltig bauen bedeutet auch, ein besonderes Augenmerk auf die Materialauswahl zu legen. Moderne Bauprodukte sollen möglichst natürlich sein und trotzdem bezahlbar bleiben. Gleichzeitig müssen sie mit Leistung, Langlebigkeit und vor allem Sicherheit überzeugen – von Natur aus, ohne chemische Zusätze wie Flammenschutzmittel. Für diesen schwierigen Spagat hat sich Knauf Insulation gerüstet – mit Dämmstoffen, die sowohl mit ihrer Funktion als auch mit ihren inneren Werten punkten.

Mit ca. 6.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in über 40 Ländern und über 30 Produktionsstätten für moderne Dämmstoffe aus Glas-, Stein- und Holzwole gehören wir zu den größten Herstellern von Energieeffizienz-Produkten weltweit. Wir bedienen die stetig steigende Nachfrage nach Produkten und Systemen, die in Gebäuden Energie sparen, die Sicherheit verbessern und den Wohnkomfort erhöhen. Dämmungen von Knauf Insulation kommen in Neubauten sowie im Zuge von Modernisierungen in Bestandsgebäuden zum Einsatz – unabhängig davon, ob es sich um Ein- und Mehrfamilienhäuser, Bürogebäude oder Industriebauten handelt. Überdies werden unsere Dämmstoffe im Bereich der technischen Isolierung und in Erzeugnissen anderer Hersteller, zum Beispiel in Fahrzeugen, Küchengeräten, Verkehrsschallschutzwänden oder Türen, eingesetzt.

Bei deren Herstellung setzen wir vor allem auf Rohstoffe, die in der Natur beinahe unerschöpflich vorhanden sind, schnell nachwachsen oder recycelt wurden – zum Beispiel Gestein, Recyclingglas und zertifiziertes Holz. Daraus entstehen in hochmodernen Produktionsanlagen Mineralwolle-Dämmstoffe und Heraklith® Holzwole-Produkte.

Überzeugende innere Werte

Diese Produkte haben sich über Jahrzehnte bei Bau- und Sanierungsprojekten bewährt. Ihr Einsatz spart schon binnen kürzester Zeit die Energie ein, die für ihre Herstellung aufgewendet wurde. Sie verhindern Wärmeverluste, verbessern den Wohnkomfort durch Hitze- und Schallschutz und erhöhen den Brandschutz eines Gebäudes erheblich. Chemische Flammschutzmittel wie Borate, die

Naturdämmstoffen häufig zugefügt werden müssen, um die Sicherheit des Materials zu gewährleisten, kommen bei Knauf Insulation Mineralwolle-Dämmstoffen und Heraklith® Holzwole-Produkten nicht zum Einsatz.

Mineralwolle ist von Natur aus nicht brennbar und extrem hitzebeständig. Holzwole-Platten verleiht das mineralische Bindemittel, das für den Zusammenhalt der Fasern sorgt, hervorragende Brandschutzeigenschaften – ein starkes Argument für alle Bauherren und Planer, die auf den Einsatz nachhaltiger und gleichzeitig sicherer Bauprodukte Wert legen. Da Mineralwolle-Dämmstoffe problemlos verfügbar und im Vergleich zu klassischen Öko-Dämmstoffen überaus günstig sind, wird mit ihnen nicht nur die Umwelt, sondern auch das Budget geschont.



Knauf Insulation auf einen Blick

Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung in der Dämmstoff-Industrie ist Knauf Insulation eines der renommiertesten Unternehmen der Branche – weltweit.

- › über 2,5 Milliarden € Umsatz in 2024
- › 6.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- › vertreten in über 40 Ländern
- › 28 Produktionsstätten für Glas-, Stein- und Holzwolle in 15 Ländern
- › Teil der Knauf Gruppe



STARKE MARKEN

für Ihre Vorhaben

Der Name Knauf Insulation steht seit mehr als 30 Jahren für Innovation, Leistung und Qualität im Bauwesen. Unsere Produkte basieren auf kontinuierlicher Forschung und Entwicklung. Sie wurden entwickelt, um Höchstleistung zu gewährleisten – überall dort, wo sie eingesetzt werden. Doch auch unsere starken Marken wie Heraklith® Holzwolle, Urbanscape® Gründach-Systeme oder SUPAFIL® Schüttdämmstoffe transportieren unser Leistungsversprechen und die hohe Qualität, die Produkte aus dem Hause Knauf auszeichnet.



KNAUF INSULATION

Glas- und Steinwolle-Dämmstoffe von Knauf Insulation basieren auf natürlichen Rohstoffen wie Gestein und Sand. Sie gehören zu den effizientesten und sichersten Dämmprodukten. Neben ihrer hervorragenden Dämmleistung, ihren natürlichen Rohstoffen und ihrem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis zeichnen sie sich dadurch aus, dass sie von Natur aus nicht brennbar sind – ohne den Zusatz von Flammschutzmitteln.

Das Luftdicht-Dämmsystem LDS von Knauf Insulation leistet einen essenziellen Beitrag zur Wärmedämmung in Gebäuden und verhindert Bauschäden, die durch unkontrollierte Luftwechsel entstehen können. Mit den im System enthaltenen Komponenten für den luft- und winddichten Bau können Dächer, Decken und Wände dicht und dennoch diffusionsoffen ausgeführt werden.



Heraklith®

Seit mehr als 100 Jahren steht Heraklith® für natürliches Bauen und Wohnen. Ob Tektalan®, die Holzwolle-Mehrschichtplatte mit Steinwollekern, Heratekta®, die Mehrschichtplatte mit Polystyrolkern, oder die reine Holzwolle-Platte Heraklith®: Holzwolle-Produkte von Heraklith® sind bewährte, natürliche Dämm Lösungen – vor allen Dingen, wenn es um hohe Anforderungen in Sachen Brand-, Wärme- und Schallschutz geht.



KNAUF INSULATION URBANSCAPE

Das innovative Urbanscape® Gründach-System von Knauf Insulation ist eine besonders einfache Lösung, um die Natur auf triste Flachdächer zu holen. Es zeichnet sich durch seinen schlanken Aufbau mit wenigen leichten Schichten aus. Herz des Systems ist eine Wachstumsmatte aus Steinwolle, die Wasser speichert und als Boden für die zugehörige Vegetationsmatte aus robusten Sedum-Pflanzen dient. Urbanscape® lässt sich – ähnlich wie Rollrasen – schnell und mühelos verarbeiten und sorgt dafür, dass selbst große Dachflächen sofort nach der Verlegung in sattem Grün leuchten.



SUPAFIL®

Dämmstoffe der Marke SUPAFIL® setzen neue Leistungsstandards im Bereich der Einblasdämmung und Aufblasdämmung. Die auf Glaswolle ohne Bindemittelzusatz basierenden Schütttdämmstoffe können über Schläuche und Düsen an den Einbauort befördert werden. Dort dämmen sie selbst kleinste Hohlräume, Ecken und Winkel, indem sie sich lückenlos verteilen und verdichten. SUPAFIL® Schütttdämmstoffe sind von Natur aus nicht brennbar und ideal für die Dämmung von zweischaligen Mauerwerken, Holzbaukonstruktionen und Geschosdecken geeignet.



PROTECT FILL

ProtectFill ist eine Einblasdämmung aus Steinwolle, die speziell für Installationsschächte entwickelt wurde. Besonders gemischt belegte Schächte mit Heizungs-, Lüftungs-, Elektro- und Sanitärinstallationen gelten als kritische Bereiche bei der Bewertung des Brandschutzes eines Gebäudes. Mit Knauf Insulation ProtectFill der Baustoffklasse A1 können diese und andere Installationsschächte sicher verfüllt werden. Rauch und Feuer wird buchstäblich ein Riegel vorgeschoben. Darüber hinaus reduzieren die verdichteten Steinwolle-Flocken die Geruchsübertragung über den Schacht und verbessern den Schallschutz erheblich.



TEAM NORD

Jan Schindler Verkaufsleiter Nord

jan.schindler@knaufinsulation.com · Mobil 0160 / 6884009

Jens Kalin Technischer Produktmanager Nord

jens.kalin@knaufinsulation.com · Mobil 0151 / 20301863

GBIETSVERKAUFSLEITER

CUSTOMER SERVICE

Björn Kammann

bjoern.kammann@knaufinsulation.com
Mobil 0175 / 2694664

Sabine Schwendinger

Sebastian Kölling

sebastian.koelling@knaufinsulation.com
Mobil 0151 / 15197396

Bettina Allramseder

Simon Hahn

simon.hahn@knaufinsulation.com
Mobil 0160 / 91724974

Thomas Allertseder

Thomas Stein

thomas.stein@knaufinsulation.com
Mobil 0171 / 4971990

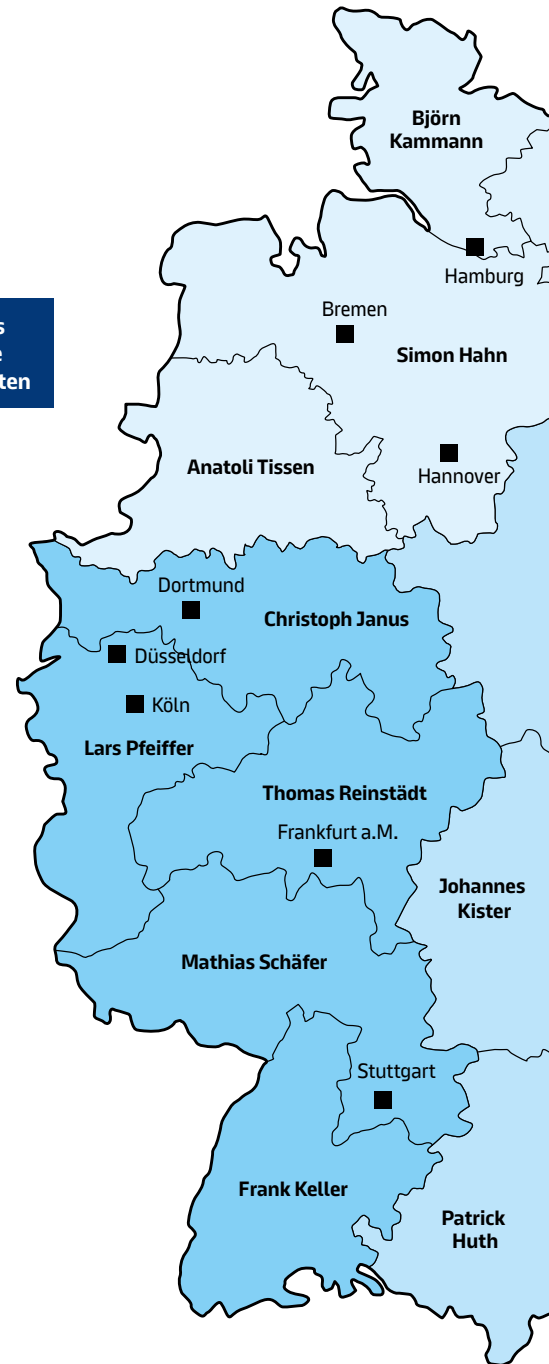
Bettina Allramseder
Sabine Schwendinger

Anatoli Tissen

anatoli.tissen@knaufinsulation.com
Mobil 0171 / 7604718

Thomas Allertseder

Kontakt Daten des
Customer Service
finden Sie rechts unten



TEAM SÜD-WEST

Detlef Krieger Verkaufsleiter Süd-West

detlef.krieger@knaufinsulation.com · Mobil 0151 / 15197397

Herwig Gassner Technischer Produktmanager Süd-West

herwig.gassner@knaufinsulation.com · Mobil 0171 / 8889744

GBIETSVERKAUFSLEITER

CUSTOMER SERVICE

Christoph Janus

christoph.janus@knaufinsulation.com
Mobil 0151 / 20301860

Sophie Bittermann

Frank Keller

frank.keller@knaufinsulation.com
Mobil 0171 / 3319865

Nina Reitmaier

Lars Pfeiffer

lars.pfeiffer@knaufinsulation.com
Mobil 0171 / 7604716

Dino Kolanda

Thomas Reinstädt

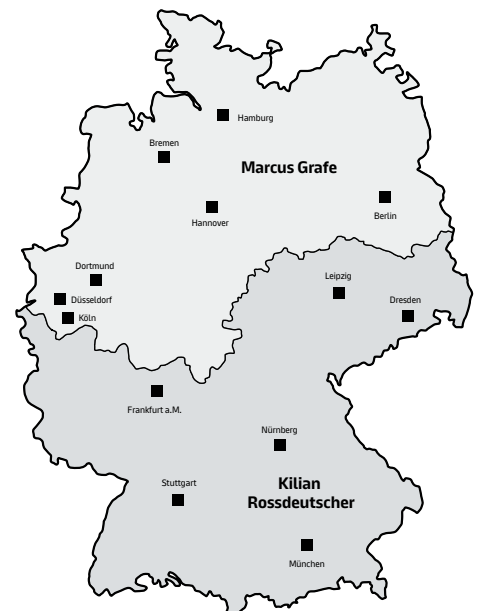
thomas.reinstaedt@knaufinsulation.com
Mobil 0170 / 2216996

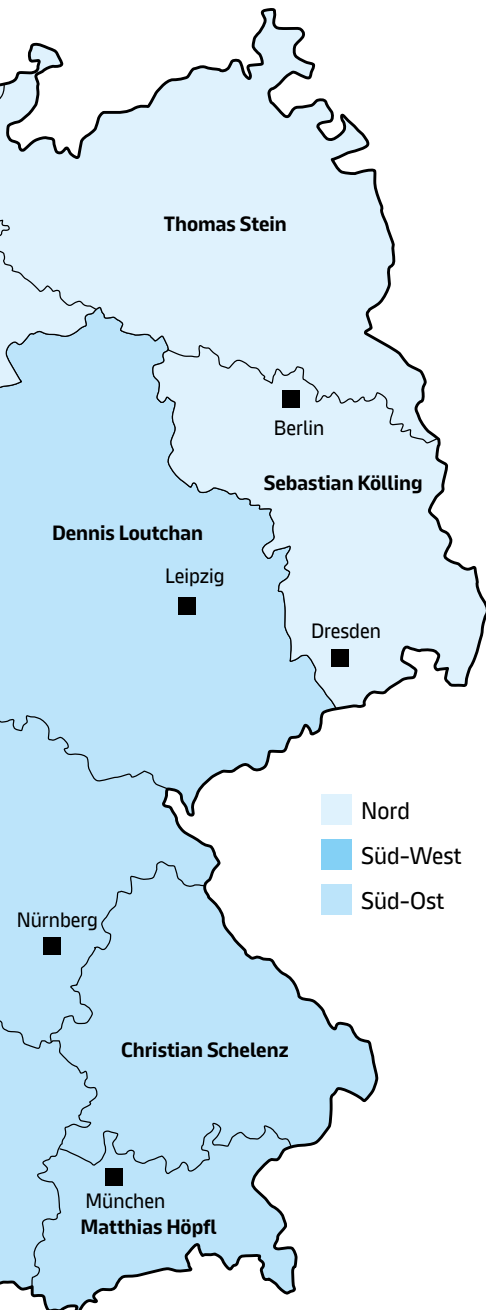
Sophie Bittermann
Dino Kolanda

Mathias Schäfer

mathias.schaefer@knaufinsulation.com
Mobil 0171 / 8889749

Nina Reitmaier
Max Smorodin





TEAM SÜD-OST

Maximilian Fischbacher Verkaufsleiter Süd-Ost
maximilian.fischbacher@knaufinsulation.com · Mobil 0171 / 8833472

Markus Bemmerl Technischer Produktmanager Süd-Ost
markus.bemmerl@knaufinsulation.com · Mobil 0170 / 1121563

GEBIETSVERKAUFSLEITER

Patrick Huth
patrick.huth@knaufinsulation.com
Mobil 0151 / 513 907 80

Matthias Höpfl
matthias.hoepfl@knaufinsulation.com
Mobil 0151 / 675 401 89

Johannes Kister
johannes.kister@knaufinsulation.com
Mobil 0172 / 8652543

Dennis Loutchan
dennis.loutchan@knaufinsulation.com
Mobil 0151 / 11804128

Christian Schelenz
christian.schelenz@knaufinsulation.com
Mobil 0171 / 4951080

CUSTOMER SERVICE

Max Smorodin
Thomas Müller

Benjamin Aigner
Kathrin Diegruber

Kathrin Diegruber
Thomas Müller

Thomas Müller

Evelyn Schuchart

CUSTOMER SERVICE HOCHBAU

Andreas Riedel Team Lead Customer Service
andreas.riedel@knaufinsulation.com · Telefon 08571 / 40-291

ANSPRECHPARTNER CUSTOMER SERVICE HOCHBAU

Benjamin Aigner
benjamin.aigner@knaufinsulation.com
Telefon 08571 / 40-227

Thomas Allertseder
thomas.allertseder@knaufinsulation.com
Telefon 08571 / 40-225

Bettina Allramseder
bettina.allramseder@knaufinsulation.com
Telefon 08571 / 40-242

Sophie Bittermann
sophie.bittermann@knaufinsulation.com
Telefon 08571 / 40-228

Kathrin Diegruber
kathrin.diegruber@knaufinsulation.com
Telefon 08571 / 40-232

Dino Kolanda
dino.kolanda@knaufinsulation.com
Telefon 08571 / 40-282

Thomas Müller
thomas.mueller@knaufinsulation.com
Telefon 08571 / 40-226

Nina Reitmaier
nina.reitmaier@knaufinsulation.com
Telefon 08571 / 40-258

Evelyn Schuchart
evelyn.schuchart@knaufinsulation.com
Telefon 08571 / 40-259

Sabine Schwendinger
sabine.schwendinger@knaufinsulation.com
Telefon 08571 / 40-252

Max Smorodin
max.smorodin@knaufinsulation.com
Telefon 08571 / 40-239

SUPAFIL

KEY ACCOUNT MANAGER

Marcus Grafe
marcus.grafe@knaufinsulation.com
Mobil 0172 / 8233291

Kilian Roßdeutscher
kilian.rossdeutscher@knaufinsulation.com
Mobil 0151 / 21630579

CUSTOMER SERVICE

Elke Dreilich
elke.dreilich@knaufinsulation.com
Telefon 08571 / 40-205

FLACHDACH

Michael Tump Vertriebsleiter Deutschland
michael.tump@knaufinsulation.com · Mobil 0171 / 6218845

Elke Dreilich Teamleitung Customer Service Spezialsegment
elke.dreilich@knaufinsulation.com · Telefon 08571 / 40-205

KEY ACCOUNT MANAGER

Holger Park
holger.park@knaufinsulation.com
Mobil 0170 / 9269422

Klaus Holzberger
klaus.holzberger@knaufinsulation.com
Mobil 0172 / 8233410

Timo Schmidt
timo.schmidt@knaufinsulation.com
Mobil 0151 / 11254001



URBANSCAPE

GEBIETSVERKAUFSLEITER

Antje Schulte
antje.schulte@knaufinsulation.com
Mobil 0170 / 9246148

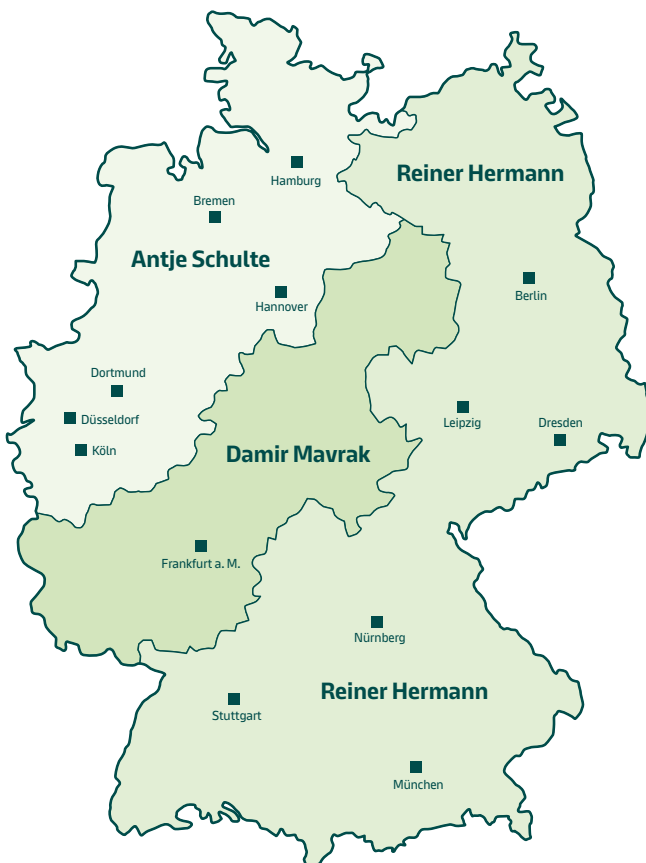
Reiner Hermann
reiner.hermann@knaufinsulation.com
Mobil 0151 / 24089076

Damir Mavrak
damir.mavrak@knaufinsulation.com
Mobil 0170 / 2195713

CUSTOMER SERVICE

Anja Premelč
ordersurbanscape@knaufinsulation.com
Mobil +386 / 31716482

Urska Jernejc
ordersurbanscape@knaufinsulation.com
Mobil +386 / 30459199



Knauf Insulation GmbH
Heraklithstraße 8
D-84359 Simbach am Inn
Telefon +49 (0)8571 40-0
info@knaufinsulation.de
www.knauf.com

Alle Rechte vorbehalten, einschließlich der Rechte der Bearbeitung und Umgestaltung, der fotomechanischen Reproduktion und Speicherung auf elektronischen Medien. Eine kommerzielle Verwendung der Prozesse und Arbeitsvorgänge, die in diesem Dokument vorgestellt werden, ist nicht gestattet.

Alle in diesem Dokument angegebenen technischen Daten wurden nach bestem Wissen und Gewissen wiedergegeben. Sie sind der jeweiligen Bausituation anzupassen. Vergewissern Sie sich, dass Sie die jeweils neueste Ausgabe dieser Informationen verwenden. Die Verantwortung für fach- und sachgerechten Einbau und die Einhaltung der Bauvorschriften obliegen dem Planer und Bauausführenden. Wir übernehmen trotz größtmöglicher Sorgfalt keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Des Weiteren gelten die gültigen Normen und anerkannten Regeln der Technik. Knauf Insulation ist für alle Verbesserungsvorschläge bzw. Hinweise auf etwaige Fehler dankbar.

Folgen Sie uns auf:



Build on us.