

Optik von Akustikdecken bietet Diskussionsstoff

Text Raphael Briner und Jörg Kradolfer

Fugenlose Akustiksysteme werden oft in Objekten verbaut, deren Besitzer höchste Ansprüche haben. Dies kann dazu führen, dass eine Decke zwar technisch einwandfrei verarbeitet ist, die Ästhetik aber für Reklamationen sorgt. Hersteller, Verarbeiter und allenfalls beigezogene Fachexperten befinden sich dann in einem Spannungsfeld. Dieser Artikel zeigt Lösungsansätze auf.

Fugenlose Akustiksysteme sind hochwertige Produkte, die in der heutigen Architektur immer mehr zur Geltung kommen. Die Planer finden diese Systeme speziell interessant, da sie «unsichtbar» installiert werden können, was gestalterische Freiheit ermöglicht.

Diese Systeme haben ihren Preis und erzeugen so Ansprüche bei den Bauherrschaften an die Optik/Ästhetik. Akustisch funktionieren sie einwandfrei, wenn sie richtig verarbeitet sind. Mit genügend Erfahrung in der Anwendung können auch optisch tolle Ergebnisse erzielt werden. Eine Anmutung, wie sie mit Weissputz Q4 möglich ist, ist mit fugenlosen Akustiksystemen aus diversen Gründen aber nicht erreichbar.

Wenn der Kunde mit dem Ergebnis nicht einverstanden ist, kann ein Fachexperte herangezogen werden. Einer von ihnen ist Martin «Tinu» Klossner, Gipserunternehmer und Fachexperte SMGV aus Burgdorf BE. In solchen Fällen steht er vor der Herausforderung, dass die Akustikdecke korrekt erstellt worden ist und den Anforderungen genügt, der Bauherr jedoch mit der Optik nicht zufrieden ist. «Es stellt sich die Frage, was tolerierbar ist und was nicht. Dabei stossen wir an Grenzen», sagt Klossner.

Ausbesserungen kaum möglich

Wichtig: Ausbesserungen zur Veränderung der Optik sind nur sehr beschränkt möglich, weil die Funktion (Akustikwerte) beeinträchtigt werden, wenn nachträglich gestrichen oder geschliffen und

geglättet wird. Daher ist es in solchen Fällen grundsätzlich ein Thema, ob die Decke neu gemacht werden muss oder nicht. Falls ja, kann dies das Gipserunternehmen finanziell enorm belasten, denn oft ist die Bauherrschaft nicht gewillt, die neue Decke zu bezahlen, weil angeblich ein optischer Mangel vorliegt.

Die Rolle der Systemlieferanten

Auch die Hersteller werden bei Meinungsverschiedenheiten manchmal auf die Baustelle gerufen. «Unser System ist primär eine Lösung, welche die Raumakustik verbessert. Dabei können wir die Leistung des Systems mit der richtigen Auswahl an Materialien beeinflussen», sagt Dominik Egli, der Verkaufsleiter Schweiz der Baswa Acoustic AG. Das optische Erscheinungsbild hingegen werde oftmals von der Systemerfahrung des ausführenden Unternehmens beeinflusst.

Mit dieser Aussage möchte Egli nicht die Verantwortung abschieben, sondern auf die Rolle des Systemlieferanten in solchen Situationen aufmerksam machen. Der ausführende Unternehmer ist der eigentliche Kunde und deshalb steht der Hersteller zwischen Stuhl und Bank beziehungsweise zwischen Planung/Bauherrschaft und seinem Kunden, dem Gipserunternehmen.

Das ist für alle Beteiligten – Planerinnen, Industrie, Ausführende und Endkunden – unbefriedigend. Eine Lösung, die von allen akzeptiert werden kann, tut Not. Die Sache beginnt bei der Aus-

Eine Decke, drei Lichtverhältnisse. Da diese eine grosse Rolle für die Optik spielen, muss vertraglich definiert werden, dass bei der Abnahme von Muster- und fertiger Decke das gleiche Licht herrscht.

(Bilder: zVg)

schreibung von Akustikdecken. Es gibt keine definierten Kriterien für die Oberflächenqualität, wie sie für Gipsputze im Trockenbau festgelegt sind im SMGV-Merkblatt 85 (Qualitätsstufen Q1 bis Q4) sowie in den Normen SIA 242 und 424/2.

Deshalb fallen Ausschreibungen sehr unterschiedlich aus. Dies reicht vom schwammigen «die Oberfläche muss höchsten Ansprüchen genügen» bis zur Verwendung der Q-Stufen.

Man könnte zur Präzisierung zum Beispiel definieren, dass eine fugenlose Akustikdecke Q4 aus materialtechnischen Gründen nicht erreichen kann und daher Q3 die höchstmögliche Stufe ist. Ist das die Lösung? Egli findet, dass das kein gangbarer Weg ist, obwohl die Problematik grundsätzlich die gleiche ist wie bei den geglätteten Putzen. Auch bei diesen gibt es je nach Lichtverhältnissen eine gewisse Unebenheit und «Wolkigkeit». Klossner hingegen ist nicht abgeneigt, sich bei der Ausschreibung von fugenlosen Akustikdecken an die Q-Stufen «anzulehnen».

Ausschreibung vereinheitlichen

Die Erstellung eines Merkblatts oder gar einer SIA-Norm für Akustiksysteme halten sowohl Klossner als auch Egli für überzogen. Es gibt aber durchaus einige Massnahmen, mit denen sich das Risiko für Diskussionen nach der Ausführung mindern lässt. «Es muss das Ziel sein, dass alle Ausschreibungen ähnlich sind, egal ob sie von Planern allein oder

unter Beizug von Herstellern beziehungsweise Anwendern erstellt worden sind», sagt Fachexperte Klossner.

In einer Diskussionsrunde mit der «Applica» und dem Technischen Dienst Gipsergewerbe des SMGV haben Egli und Klossner ein paar Punkte zusammengetragen, die ihrer Ansicht nach die Ausschreibung von Akustikdecken verbessern beziehungsweise vereinheitlichen könnten:

- Meistens wird der NPK 651 für die Ausschreibung von fugenlosen Akustikdecken verwendet. Da aber jeder Systemlieferant eigene Aufbauten und Bezeichnungen verwendet, ist es schier unmöglich, eine «neutrale» Ausschreibung zu erstellen. Deshalb sollte zumindest in den Unterabschnitten (zum Beispiel 420 «Abgehängte Deckenbekleidungen schallabsorbierend, inkl. Akustikputz» oder 430 «Aufgeklebte Deckenbekleidungen schallabsorbierend, inkl. Beschichtung») mindestens eine generelle Beschreibung der möglichen optischen Werte definiert werden. Oder aber darauf hingewiesen werden, welche Bewertungsgrundlagen anzuwenden sind.
- Hinweis: Untergrund ist zu prüfen «wie es der Endform der Decke entspricht» (Formulierung in Ausschreibungen von Baswa).
- Das Erstellen-Lassen und Abnehmen-Lassen einer grossflächigen Musterdecke ist zwingend nötig. →





Ausleuchtung mit LED-Band.
(Bild: Baswa Acoustic AG)

- Definieren, dass und wann eine Endabnahme geschieht (nicht erst, wenn der Raum bereits möbliert ist, denn in diesem Fall bedeutet es einen enormen Aufwand, eine Decke allenfalls neu zu erstellen).
- Definieren, dass bei der Endabnahme die gleichen Lichtverhältnisse herrschen wie bei der Abnahme der Musterfläche. (Extremes) Streiflicht ausschliessen.
- Bemerkung, dass es um ein Handwerk geht und es deshalb in gewissem Mass Wellen am Übergang der Traufelzüge oder beim Abschlussprofil haben kann.

Martin Klossner, der wie gesagt einer Anlehnung an das Merkblatt 85 nicht abgeneigt ist, bringt zusammenfassend folgende Formulierung für die Ausschreibung von Akustikdecken ins Spiel: «Masstoleranzen gemäss Normen SIA 242 Verputz- und Trockenbauarbeiten sowie 424/2 Masstoleranzen im Hochbau. Oberfläche angelehnt an Q3 gemäss Merkblatt 85, wobei eine stärkere Welligkeit und Schattigkeit als bei gestrichenem Gipsputz zu tolerieren ist.»

Unternehmer in der Pflicht

Die Ausschreibung allein wird das Problem nicht lösen. Die ausführenden Unternehmer und Unternehmerinnen sind in der Pflicht. Wenn sie eine Ausschreibung bekommen, müssen sie die Planung darauf hinweisen, was darin fehlt oder falsch formuliert ist. Nötig ist auch

eine permanente Aufklärungsarbeit gegenüber Planern und Bauherrschaften mit der Aussage, dass Q4 nicht möglich ist – auch auf das Risiko hin, dass ein anderes Unternehmen den Auftrag bekommt. Wichtig ist der Hinweis, dass es sich beim Erstellen einer Akustikdecke um Handwerk handelt – im Unterschied zu einer gespritzten oder sonst wie maschinell applizierten Oberfläche.

Dazu ein Tipp: Wenn überall das gleiche Team (falls möglich die gleiche Person) am Schluss den Putz abzieht, ist die Handschrift auf allen Flächen einheitlich und es wirkt dadurch optisch ruhiger.

Schulung und Erfahrung wichtig

Wenn es darum geht, die Planung und allenfalls Bauherrschaft durch die genannten Informationen ins Boot zu holen, sind auch die Hersteller gefordert. Baswa und andere liefern das Material nur an geschulte Partner und können so eine gute Ausgangslage bieten. Dies ist jedoch nicht immer ganz einfach, weil die Aufträge oft an den günstigsten Anbieter vergeben werden, der zwar vor Baubeginn geschult werden kann, dem aber die nötige Erfahrung fehlt.

Darum gilt auch hier: Beraten und aufklären, damit nur routinierte Handwerkerinnen und Handwerker fugenlose Akustiksysteme verarbeiten. Auch dadurch lässt sich das Risiko mindern, dass Fachexperten wie Martin Klossner ohne klare Grundlagen vor die heikle Aufgabe gestellt werden, die Optik einer Decke zu beurteilen. ■