

**Presseinformation**  
**26.11.08**

## **Kupferindustrie startet Endverbraucherkampagne: „Mein Haus kriegt Kupfer“**

**Seit Ende Oktober diesen Jahres wird in einer Endverbraucherkampagne auf die Einsatzmöglichkeiten und Vorteile von Kupfer in der Hausinstallation im Rahmen einer Anzeigen- und Onlinekampagne hingewiesen. „Wir wollen mit der neuen Kampagne Endverbraucher - und hier speziell Bauherren - für das Thema sensibilisieren“, so Christoph Geyer, Vorsitzender der European Copper Plumbing Promotion Campaign, ein Zusammenschluss von europaweit agierenden Unternehmen der Kupferrohr- und Fittingindustrie. „Überall spricht man vom ‚mündigen Verbraucher‘, doch gerade Bauherren wird es sehr schwer gemacht, sich zum Thema Hausinstallation umfassend zu informieren. Wir wollen hier Abhilfe schaffen.“**

Getragen wird die Aktion ebenfalls von der International Copper Association, New York, und dem European Copper Institute mit Sitz in Brüssel. Dies nicht zuletzt deshalb, da es sich um eine übergeordnete europäische Kampagne handelt, wobei Deutschland aufgrund der Bedeutung seines Marktes als Pilotland ausgewählt worden ist.

Die renommierte Agentur Scholz & Friends hat dazu im Auftrag der beteiligten Unternehmen verschiedene Tools entwickelt, die sich unter der Überschrift „Mein-Haus-kriegt-Kupfer“ unterhaltsam und informativ an den Endverbraucher, aber auch an den Handwerker, richtet. Herz der Kampagne ist dabei das gleichnamige Online-Portal, auf dem Bauherren zahlreiche Details zum Thema Hausinstallation finden können. Außerdem wird eine Checkliste geboten, die dem Bauherren bei der Suche nach dem richtigen Werkstoff ebenso hilft wie zur Vorbereitung auf das Gespräch mit dem Handwerker.

### **Zukunftssicheres Bauen mit Kupfer**

„Kupfer bietet gerade für den Bereich der Hausinstallation eine große Bandbreite von Anwendungsfeldern,“ führt Christoph Geyer weiter aus. „Der Werkstoff lässt sich sowohl für Trinkwasser-, Heizungs-, Gas- und Solarthermie-Installationen verwenden. Aber auch im Bereich der Klimatechnik und Regenwassernutzung hat er seine Berechtigung, ebenso wie bei den aktuell diskutierten Sprinkleranlagen im Wohnbereich.“

Während man sich jedoch in der Vergangenheit darauf beschränkte, diese Thematik schwerpunktmäßig in der Handwerkerschaft zu kommunizieren, sollen nun auch die Endverbraucher darüber informiert werden. „Schließlich bietet das Material einzigartige Vorteile und gilt als besonders sicher, hygienisch, langlebig und flexibel – Argumente, die auch für Bauherren bei ihrer Materialauswahl maßgeblich sein sollten,“ so Geyer weiter.

Untersuchungen belegen, dass sich Bauherren dank moderner Medien und einem veränderten Verbraucherverhalten heutzutage stärker in Entscheidungsprozesse einbringen können und wollen, bevor sie eine Investition tätigen. Oftmals trägt die Fülle der Informationen jedoch auch dazu bei, dass die Verunsicherung beim Bauherren wächst und eine zusätzliche Stresssituation entsteht. Geyer dazu: „Leider haben unsere Umfragen auch gezeigt, dass der Bauherr damit irgendwann überfordert ist. Die richtige Werkstoffwahl für die Hausinstallation wird daher nach wie vor dem Installateur oder Planer überlassen. Gleichzeitig misstraut der Bauherr dem Handwerker, weil er dessen Arbeit nicht wirklich beurteilen kann.“

### **Durch Information Vertrauen schaffen**

Die Kupfer-Kampagne für Endverbraucher hat sich zum Ziel gesetzt, den Bauherren durch kompetente Informationen zu entlasten und zu stärken, gleichwohl aber auch, die Beziehung von Handwerker und Bauherr auf eine neue Ebene zu bringen. Handwerker und Bauherren sollen sich als Partner verstehen, ganz unter der Maßgabe „beratender Handwerker“ trifft „mündigen Verbraucher“. Was für dem täglichen Einkauf gilt, nämlich die ausführliche Produktinformation, sollte auch für den Hausbau gelten.

Wie so eine Kooperation mit Leben gefüllt wird, zeigt auf mustergültige Weise die Unternehmensphilosophie der Osnabrücker mhs-Massivhaussysteme, die seit Jahren in enger Abstimmung mit Bauherren Projekte entwickelt und umsetzt.

„Gerade bei der Planung werden die größten Fehler gemacht, deshalb versuchen wir in enger Abstimmung mit dem Bauherren und seinen Wünschen individuelle Lösungen zu entwickeln, die nicht nur finanziell, sondern auch technisch machbar sind“, erläutert Frank Höving, Projektentwickler bei mhs-Massivhaussysteme, das Konzept. „Denn jede Familie hat bestimmte Vorstellungen und Wünsche wie ihr Traumhaus auszusehen hat, doch oftmals fehlt das entsprechende Wissen über die konkreten Möglichkeiten, die das einzelne Objekt bietet. Hier setzen wir an.“

Als Beispiel zieht Frank Höving dazu ein Projekt heran, das aktuell fertig gestellt wurde und gerade auch unter energetischen Gesichtspunkten zu den innovativsten Baumaßnahmen des Unternehmens zählt. Dabei handelt es sich um ein 150 m<sup>2</sup> großes freistehendes Einfamilienhaus für eine vierköpfige Familie. Das zweigeschossige Objekt wurde individuell für diese Bauherren zugeschnitten. Als Vorgabe durch den Bauherren gab es neben dem Wunsch nach einer kostengünstigen Realisierung auch den Wunsch nach dem Einbau regenerativer Energien, insbesondere um die hohen Energiekosten zu senken, die heutzutage im Normalfall zu berücksichtigen sind.

„In diesem Fall bot das Objekt beste Voraussetzungen, regenerative Energien einzusetzen, da z.B. auch die geologischen Voraussetzungen für den Einbau einer Erdwärmepumpe gegeben waren. Gleichzeitig erlaubte das veranschlagte Budget auch den Einsatz innovativer Techniken und qualitativ hochwertiger Materialien,“ beschreibt der Projektentwickler die Rahmenbedingungen des Projektes.

### **Qualitätsbewusstes Bauen ist gefragt**

Gerade die Erdwärmepumpe lag den Bauherren am Herzen. Dies deckt sich mit den Erfahrungen von Frank Höving, denn in den letzten 18 Monaten ist die Nachfrage für diese Energiegewinnungsart sprunghaft gestiegen. Dies nicht allein wegen der aktuell hohen Energiekosten, sondern sicherlich auch, weil die Hersteller die

Erdwärmepumpentechnik massiv weiterentwickelt haben und deshalb nicht nur effizientere, sondern auch kostengünstigere Geräte zur Verfügung stehen. „Heute amortisiert sich eine Wärmepumpe bereits nach acht Jahren“, erklärt Höving den Wunsch vieler Bauherren nach dieser Technik. „Dazu kommt eine saubere Möglichkeit der Verlegung durch Anschlüsse mit Kupferrohren, die zudem durch die optimale Wärmedämmung und den geringen Gesamtdurchmesser überzeugen. Und kostengünstig ist es zudem.“ Rund zwei Drittel der üblichen Energiekosten lassen sich heutzutage mit einer modernen Erdwärmepumpe einsparen.

Optimal ist die Kombination mit einer Fußbodenheizung. Im vorgestellten Objekt wurden dazu rund 1.550 Meter Kupferrohrleitung verlegt. Höving dazu: „Die geringe Vorlauftemperatur, die eine Fußbodenheizung benötigt, wirkt sich schonend auf die Wärmepumpe aus und erhöht die Lebensdauer des Aggregates auf rund 25 Jahre – ein Wert, der mit einer konventionellen Heizung nicht erreicht werden könnte.“ Außerdem bietet eine Fußbodenheizung neben einer hohen Heizleistung auch die höchste Wärmeleitfähigkeit und das bei optimaler Alterungsbeständig- und Temperaturfestigkeit. Ein weiterer Vorteil ist zudem das ausgewogene Raumklima, das das Wohlbefinden der Hausbewohner steigert.

Ein weiteres Highlight des Einfamilienhauses ist eine Solarthermieanlage für die Brauchwassererwärmung. Die insgesamt sechs Quadratmeter großen Kollektoren bringen allein rund 60 Prozent Energieeinsparung für die Zubereitung von Warmwasser. Als Anbindeleitungen fungieren hier rund 50 Meter Kupferrohr, das sich aufgrund seiner hohen Temperaturbeständigkeit auch hier als Material der Wahl anbietet. Außerdem ist es beständig gegen äußere Einflüsse und bietet eine gute thermische Isolation verbunden mit einer einfachen Montage.

„Da die Bauherren Wert auf ein umweltbewusstes Bauen legten, haben wir der Familie zudem eine aktive Regenwassernutzung vorgeschlagen“, erläutert Höving das Bauvorhaben weiter. Im Garten wurde deshalb ein Tank für das gesammelte Regenwasser installiert, das beispielsweise bei der Toilettenspülung als Brauchwasser genutzt wird.

### **Vertrauen in Material und Ausführung**

„Da der Bauherr sich für moderne Techniken und Qualität entschieden hat, konnten wir die gesamte Hausinstallation in Kupfer ausführen, also die bereits erwähnte Fußbodenheizung ebenso wie die komplette Trinkwasser- und Sanitär-Installation. In das Einfamilienhaus sind so rund 1.800 m Kupferrohrleitungen eingebaut worden - übrigens ein Material, dem nicht nur wir, sondern auch die Bauherren aufgrund seiner zahlreichen Einsatzmöglichkeiten und Vorteile großes Vertrauen entgegenbringen,“ urteilt Frank Höving.

„Als Hersteller von Kupferprodukten für die Hausinstallation glauben wir, dass Kupfer ein Material ist, in das Bauherren vertrauen können“, begründet Geyer die Endverbraucherkampagne und unterstützt damit die Aussage von Frank Höving. „Kupfer in der Hausinstallation gibt dem Bauherren und seiner Familie Sicherheit, entspannt den Stress in der Bauphase und gewährleistet in seinem Nutzen aus Sicherheit und Verlässlichkeit eine hohe Lebensqualität. Wenn Bauherren sich dank unserer Kampagne besser informiert fühlen, haben wir unser Ziel erreicht.“

Doch auch über den Bereich der Hausinstallation hinaus bietet der Einsatz von Kupferwerkstoffen im Wohnumfeld größtmögliche Sicherheit. Das zeigen verschiedene aktuelle klinische Studien, bei denen Kupfer in seiner Wirksamkeit als antimikrobielles Material eine bedeutende Rolle spielt.

### **Gesundheitsschutz durch angewandte Hygiene**

Die in den letzten Jahren stetig zunehmenden Zahl der Antibiotika resistenten Keime wie z.B. MRSA (MRSA steht für Methicillin-resistenter Staphylococcus aureus). bereitet gerade im Gesundheitswesen zunehmend größere Probleme.

Nach seriösen Schätzungen treten allein in deutschen Krankenhäusern jährlich mehr als eine halbe Million so genannter nosokomialer – also in der Klinik erworbener – Infektionen auf. Europaweit sind es nach Angaben des Europäischen Zentrums für Prävention und Kontrolle von Krankheiten (ECDC) drei Millionen Fälle, wovon 50.000 tödlich verlaufen. „Weltweit anlaufende Studien haben nun gezeigt, dass Kupfer im Kampf gegen diese Infektionen ausgesprochen wirksam ist“, so Dr. Anton Klassert dazu, Geschäftsführer des Deutschen Kupferinstituts Berufsverbands und Leiter des europäischen Kupfer-Kompetenzzentrums „Antimikrobielle Eigenschaften“.

Einer der klinischen Vorreiter ist in Europa die Asklepios Klinik Wandsbek in Hamburg. In Wandsbek wurden auf zwei Stationen Proben von Türgriffen, Türplatten und Lichtschalter genommen: einmal von den herkömmlichen Oberflächen aus Aluminium, einmal von denen aus Kupferlegierungen. Türklinken und Lichtschalter sind erfahrungsgemäß die häufigsten Kontaktflächen für die Übertragung von Keimen.

Erste Untersuchungsergebnisse haben nach Angaben der Klinik und der begleitenden Forscher der Universität Halle-Wittenberg „signifikante geringere Überlebenschancen“ von Mikroben auf Kupfer-Oberflächen gezeigt. „Wir sind optimistisch, dass sich diese positiven Belege auch nach Abschluss der Studie verifizieren lassen,“ so Klassert dazu. „Die Asklepios Kliniken haben bereits signalisiert, dass sie großes Interesse daran haben, weitere Krankenhäuser mit Kupfermaterialien auszustatten.“

Im Bereich von Gesundheit und Pflege sieht das Deutsche Kupferinstitut deshalb zahlreiche Anwendungsfelder, in denen die antimikrobiellen Eigenschaften des Werkstoffes zum Tragen kommen können. Im Fokus stehen dabei neben den häufig berührten Oberflächen wie Türklinken oder Lichtschaltern ebenfalls Handläufe und Badezimmerarmaturen.

### **Kupfer hilft im Kampf gegen Keime**

„Über den Einsatz im Gesundheitswesen und der Pflege hinaus können wir uns jedoch auch problemlos Anwendungsmöglichkeiten im häuslichen Bereich vorstellen“, beurteilt Dr. Anton Klassert die Zukunft antimikrobieller Kupferprodukte. „Gerade junge Familien legen zunehmend Wert auf ein gesundes Umfeld und gesunde Ernährung. Da liegt es nahe, auch dafür zu sorgen, dass die Wohnumgebung so gestaltet wird, dass die Übertragungswahrscheinlichkeit von Krankheiten durch den Einsatz relativ einfacher Mittel gesenkt wird. Und wer beispielsweise neu baut, wird es zu schätzen wissen, ein Material zu verwenden, in das man in jeder Hinsicht vertrauen kann.“

Bauherren und Endverbraucher scheinen offensichtlich mit der Entscheidung „Mein Haus kriegt Kupfer“ auf jeden Fall eine richtige Wahl zu treffen. Die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten und aktuelle innovative Entwicklungen zeigen nachhaltig, dass der bewährte Werkstoff immer wieder positiv von sich reden macht.



Christoph Geyer, Vorsitzender der European Copper Plumbing Promotion Campaign – ECPPC – erläutert die Hintergründe der Endverbraucherkampagne der Kupferindustrie.