



Tagung der Werbekommission des Deutschen Naturwerkstein-Verbands im Rahmen der BAU 2007 (DNV-Stand): v.l.n.r. Johann Stiegler, Willy Hafner, Erich Roß, Carl Jacoby, Ulrich Klösser, Reiner Krug, Frank Peffekoven, Jutta Oppermann und Karina Strehle

BAU 2007:

# Alles wird besser

Gute Stimmung und Zuversicht für das Geschäftsjahr 2007 herrschten bei den Vertretern aus der Natursteinbranche, die sich vom 15. bis 20. Januar auf der BAU in München präsentierten. Heimische Materialien liegen im Trend.

Die deutsche Bauwirtschaft hat die konjunkturelle Trendwende geschafft«, sagt Dr. Hans-Peter Keitel, Präsident des Hauptverbandes der deutschen Bauindustrie. 2006 legten die Bauinvestitionen um 3,6 % zu, so viel wie seit 1994 nicht mehr. Die Prognosen für 2007 können sich ebenfalls sehen lassen: Ein weiterer Umsatzplus und sogar ein Stellenzuwachs werden erwartet. Dementspre-

chend groß war das Interesse an der BAU 2007 in München, die mit 206 000 Fachbesuchern aus 143 Ländern einen neuen Besucherrekord verzeichnete.

## Es herrscht Aufbruchstimmung

Optimismus und positive Erwartungen überwogen auch bei den Vertretern der Natursteinbranche, die auf der 17. Ausgabe der internationalen

Fachmesse für Baustoffe, Bausysteme und Bauerneuerung Flagge zeigten. Es habe gute Kontakte v. a. mit Planern, Architekten und Bauingenieuren gegeben, die Messe-Erwartungen seien erfüllt worden, so der Tenor. »Der Aufschwung ist da«, freute sich André Köhring, Stone Ambassador für Minera Norge AS. Tatsächlich sind die Auftragsbücher vieler am Bau tätiger Unternehmen voll. In der Natursteinbranche mache sich die Trendwende traditionell etwas später als in anderen Baubereichen wie der Betonbranche bemerkbar, so Franken-Schotter-Geschäftsführer Hans-Jochen Zech. »Es herrscht Zuversicht, auch bei den Ausstellern aus anderen Bausparten. Es macht wieder Spaß, in Deutschland zu produzieren.« Auch Reiner Krug, Geschäftsführer des Deutschen Natursteinverbands, glaubt: »Wenn es so weitergeht wie auf der BAU, wird 2007 ein gutes Jahr.«



Tobias Maier, Vertriebsleiter bei Lauster Steinbau



Am DNV-Stand waren mehr als 200 Musterplatten aus heimischen Gesteinssorten ausgestellt



Paulus Sinner (l.) und Wolf H. Breuer von der Naturstein Vetter GmbH



War zufrieden mit der Messe: Daniela Rüllicke, Vertriebsassistentin bei der Heinrich Quirrenbach Naturstein und Vertriebs GmbH



Der Stand von Minera Norge AS: »Stone Embassador« André Köhring (r.) im Kundengespräch ([www.mineranorway.com](http://www.mineranorway.com))



Die türkische Unternehmensgruppe Kale Eksport stellte ihre neue Naturstein-Linie Carena vor. Im Bild: Region Manager Oğuz Tunçbilek ([www.e-kale.com](http://www.e-kale.com))

### Heimisches Material im Trend

Die positive Stimmung ist nicht zuletzt auf einen Trend zu heimischen Gesteinssorten zurückzuführen, den viele Firmen ausgemacht haben wollen. »Das Interesse für unser Angebot war unglaublich groß«, so Reiner Krug vom DNV, ([www.natursteinverband.de](http://www.natursteinverband.de)), der sich auf der BAU gemeinsam mit den Firmen Akemi ([www.akemi.de](http://www.akemi.de)), Lauster Steinbau ([www.laustersteinbau.de](http://www.laustersteinbau.de)), der Kirchheimer Kalksteinwerke GmbH ([www.kkw-stein.de](http://www.kkw-stein.de)), der Heinrich Quirrenbach Naturstein Produktions- und Vertriebs GmbH ([www.quirrenbach.de](http://www.quirrenbach.de)), der Naturstein Vetter GmbH ([www.stein-vetter.de](http://www.stein-vetter.de)), der Wachenfeld Natursteinwerk GmbH ([www.wachenfeld-naturstein.de](http://www.wachenfeld-naturstein.de)) und der LGA Bautechnik GmbH ([www.lga.de](http://www.lga.de)) präsentierte. Am Stand des Verbands waren u.a. 220 Musterplatten aus einheimischen Na-

tursteinen ausgestellt. Die CD »Deutsche Natursteine – über 200 Gesteinssorten mit detaillierter Bezeichnung und umfassendem Lieferverzeichnis«, die der DNV anbot, war schnell vergriffen. Mehrmals musste per Express Material nachgeschickt werden. Erfreut zeigte sich Krug über die große Anzahl konkreter Anfragen: »Architekten, Planer, Bauherren aber auch Privatpersonen fragen gezielt nach Material für Projekte.«

### Gute Kontakte

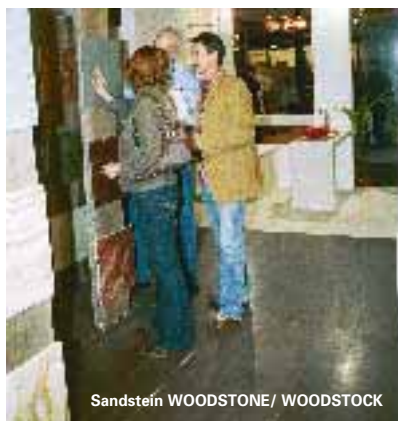
Guter Dinge war man auch bei den DNV-Mitausstellern. »Die Nachfrage nach heimischen Gesteinssorten zieht an«, so Tobias Maier, Vertriebsleiter bei Lauster Steinbau. Gerade kräftige und erdige Töne seien sehr gefragt. Die Auftragslage entwickle sich positiv. Bei der Naturstein Vetter GmbH sprach man von guten Kontakten, die sich auf der Messe ergeben hätten.

Man habe mehr als 200 CDs mit Infomaterial verteilt. V.a. für Muschelkalk und Sandstein herrsche reges Interesse. Das Unternehmen betreibt 14 Brüche, 80% des Gesteinsangebots stammen aus eigener Produktion. Vor kurzem habe man sich in gegenseitigem Einvernehmen von Geschäftsführer Rudolf Hauck getrennt, berichtete Prokurist Wolf H. Breuer. Derzeit werde ein Nachfolger gesucht. »Die Produktion läuft weiter, Mitarbeiter sollen keine entlassen werden, statt dessen sind neue Investitionen geplant«, so Breuer

Die Wachenfeld Natursteinwerk GmbH präsentierte auf der BAU u.a. ihre neue Leuchtglasstufe (siehe ▷ S. 82), die in mehreren Varianten erhältlich ist, beispielsweise mit einer Deckplatte aus Naturstein. Individuelle Gestaltungen sind auf Anfrage möglich. Das Interesse für die Neuentwicklung sei sehr hoch gewesen, auch bei Privat-



Günter Gallenberger, Vertriebsleiter bei der Kelheimer Naturstein GmbH



Markus Steininger (r.) im Kundengespräch zeigte u. a. ([www.steininger-steinmetz.de](http://www.steininger-steinmetz.de))



Roswitha und Alfons Baumann jun. von der Baumann-Gruppe



Das Messgerät Hydrotest G 812 im Fokus (Naturstein 12/2006, ▷ S. 42); v. l. n. r.: Patrick Denzel, Norbert Graf und Walter Denzel ([www.dns-denzel.de](http://www.dns-denzel.de))



Matthias Scheffer (r.), Geschäftsführer der Sölker Marmor GmbH, die u. a. eine beheizbare Marmorliege präsentierte ([www.soelker.at](http://www.soelker.at)).

leuten, so Mathias Damm, der die Firma Wachenfeld auf der BAU vertrat. Treppen machen derzeit ca. ein Drittel der Tätigkeit des Unternehmens aus, das 40 Mitarbeiter beschäftigt.

#### Anordnung nicht optimal

Nicht bei allen DNV-Mitgliedern war man mit der Platzierung glücklich. Die Ausstellungsbereiche der einzelnen Firmen trennte ein Mittelgang, der von den Messebesuchern kaum wahrgenommen wurde. Manch einer hätte sich auch eine offenere Standkonzeption gewünscht mit weniger Trennwänden an den boxenähnlichen Ständen.

#### Konkrete Anfragen

Die Kontakte auf der Messe seien im Vergleich zur letzten Ausgabe 2005 nicht unbedingt mehr, dafür aber besser gewesen, sagte André Köhring von der

StoneConcept GmbH ([www.stoneconcept.de](http://www.stoneconcept.de)), der als »Stone Embassador« für Minera Norge AS ([www.mineranorway.com](http://www.mineranorway.com)) auf der Messe war. Konkrete Materialanfragen würden zunehmen, es werde wieder investiert. Die Minera, zu deren Angebot u. a. der FLAMMET QUARZIT gehört, betreibt vier Brüche in Norwegen und Schweden. In Otta werden jährlich rund 170 000 m<sup>2</sup> gewonnen, in Oppdal 160 000 m<sup>2</sup>, in Alta 140 000 m<sup>2</sup> und in Offerdal 110 000 m<sup>2</sup>.

Schlüter® Systems präsentierte u. a. Treppenprofile und als Messeneuheit das Balkonrandprofil BARA-RTKE für die Verbunddrainage und Entkoppelung DITRA-DRAIN ([www.schlueter.de](http://www.schlueter.de)). Über gute Kontakte freute man sich auch bei den Kusser Aicha Granitwerken, die u. a. Brunnen und Bodenbeläge präsentierten. Bei Brunnen mache

das Auslandsgeschäft mehr als die Hälfte aus, v. a. in den USA ist man tätig ([www.kusser.com](http://www.kusser.com)).

Zum ersten Mal auf der BAU waren die Alfons Baumann GmbH ([www.marmor-baumann.de](http://www.marmor-baumann.de)) und die Baumann Marmor + Bäder GmbH ([www.baumann-marmor-und-baeder.de](http://www.baumann-marmor-und-baeder.de)). Die Baumann-Gruppe ist u. a. im Innenausbau, in der Restaurierung und in den Bereichen Bäder und Treppen tätig. Auf dem Gelände der Baumann Marmor+Bäder GmbH in Grünwald entsteht derzeit eine neue Ausstellung.

Die Firma Richter® Furniertechnik stellte auf der BAU Stone-Veneer® vor: Schieferoberflächen auf Holzwerkstoffplatten, die selbst produziert werden und in mehreren Variationen erhältlich sind. (siehe Naturstein 12/2006, ▷ S. 31, Tel.: 0 54 28 / 9 42 00, [www.richter-furniertechnik.de](http://www.richter-furniertechnik.de)).

Die Rosskopf & Partner AG präsentierte sich an einem neu gestalteten Messestand mit einer Art »Iglu« aus dem Mineralwerkstoff LG HI-MACS® und 17 verschiedenfarbigen Sitzwürfeln aus dem Quarzwerkstoff CaesarStone® ([www.roskopf-partner.com](http://www.roskopf-partner.com)).

Die Deutsche FOAMGLAS® GmbH informierte u. a. über die Fassaden-dämmung FOAMGLAS® W+F®. Der Dämmstoff aus Schaumglas ist wasserdicht, druckfest, nicht brennbar und leicht zu verarbeiten. Die hohe Festigkeit der Zellstruktur ermöglicht in Verbindung mit geeigneten Systembefestigungen (Krallenplatten / T-Konsolen) die Aufnahme hoher Lasten (z. B. Naturstein). Dämmplatten aus FOAMGLAS® W+F® werden mit dem Mineralkleber PC® 164 rückseitig auf der Wandoberfläche verklebt und dadurch wärmebrückenoptimiert. Das System ist laut Hersteller witterungsbeständig, wärmetechnisch leistungsfähig, zuverlässig und sicher (Tel.: 0 21 29 / 93 06-21, [www.foamglas.de](http://www.foamglas.de))

#### Naturstein International

Am Stand von Diamond Spectrum aus Holland wurde eine neue keramische Sandwichplatte mit Natursteinoberfläche vorgestellt. Zum Angebot gehören u. a. KASHMIR WHITE, IMPERIAL WHITE und VISCONT WHITE. Laut Firmenangaben können auch große Formate bis 1 m x 1 m gefertigt werden. Sowohl antikisierte als auch raue



Die Firma Richter® Furniertechnik präsentierte Stone-Veneer®, Schieferoberflächen auf Holzwerkstoffplatten. Im Bild: Geschäftsführer Eberhard Richter ([www.richter-furniertechnik.de](http://www.richter-furniertechnik.de))



Badrul Hasnain, Managing Director bei Diamond Spectrum Enterprises B.V. mit der neuen keramischen Sandwichplatte mit Natursteinoberfläche

Oberflächen sind erhältlich (Tel.: 00 31 / 34 5- 50 90 10, [www.diamond-spectrum.com](http://www.diamond-spectrum.com)).

Die türkische Kale Eksport, eine Gruppe, der 24 Firmen angehören, ist ein führender Hersteller von keramischen Produkten. Auf der Messe wurde die neue Natursteinlinie Carena vorgestellt. Die Unternehmensgruppe sucht Großhändler in Deutschland (Tel.: 00 90 / 2 12 3 17 75 00, [www.carenastone.com](http://www.carenastone.com)).

Vertreter für Süddeutschland sucht das belgische Unternehmen Carrières du Hainaut, das mehr als 500 Mitarbeiter beschäftigt. Im eigenen Bruch werden pro Jahr 40 000 m<sup>3</sup> Material gewonnen. Hauptmärkte sind Belgien, die Niederlande, Frankreich und Deutschland (Tel.: 0 03 20 / 67 34 78 00, [www.carrieresduhainaut.com](http://www.carrieresduhainaut.com)).

#### Import und Export

Sechs Mitarbeiter zählt die KGW Naturstein Import & Export GmbH (Tel.: 0 23 53 / 66 33 25, [www.kgw-naturstein.de](http://www.kgw-naturstein.de)), die in diesem Jahr zum ersten Mal auf der BAU ausstellte. Das Unter-

nehmen, das 17 Sorten und 25 000 m<sup>2</sup> ständig auf Lager hält, kooperiert mit mehreren Partnerfirmen, hauptsächlich in China und Indien. Zielgruppe sind v.a. der Baustoffhandel, Fliesenhändler und Architekten.

#### Bauchemie

Als Messeneuheit präsentierte die Firma Möller-Chemie Steinpflegemittel GmbH den Rostfleckenentferner für Weichgestein HMK<sup>®</sup> R 79. Der Spezialreiniger kann für alle Natur- und Kunststeinoberflächen eingesetzt werden (Informationen und Katalog unter: [www.moellerstonecare.eu](http://www.moellerstonecare.eu)).

Die Akemi GmbH informierte u.a. über den Injektionsmörtel für Mauerwerk BF 200 UP, der für die Befestigung von Ankerstangen aus Stahl, Gewindehülsen etc. an Naturstein und Beton eingesetzt wird ([www.akemi.com](http://www.akemi.com)).

Die Henkel KGaA präsentierte u.a. die neue Fugendichtmasse ELCH PRO FT 101 Flextec. Das Produkt klebt und dichtet laut Hersteller wie ein Silicon. Die Fugendichtmasse kann für die Verklebung von Fliesen und Sanitäracces-

soires auf jedem Untergrund sowie für das Ausspritzen von Anschlussfugen auf Böden und an Wänden eingesetzt werden. Das Dichtungsmassengeschäft der Marke ELCH PRO war im Oktober 2005 von Henkel übernommen worden. Der Vertrieb erfolgt seit kurzem durch den Henkel-Geschäftsbereich Bau-Profi-Produkte (Tel.: 02 11 / 7 97 -0, [www.elch-pro.com](http://www.elch-pro.com)).

#### Präsenz zeigen

Einen Trend zu heimischen Materialien hat man auch bei der Kelheimer Naturstein GmbH festgestellt, die bereits zum dritten Mal auf der BAU ausstellte ([www.kelheimer-naturstein.de](http://www.kelheimer-naturstein.de)). Verwundert gab sich Vertriebsleiter Günter Gallenberger darüber, dass nicht mehr Unternehmen aus der Natursteinbranche auf der BAU vertreten waren. »Hier sind die Entscheider. Man trifft Planer und namhafte Architekten; das Publikum ist international.«

Weitere Bilder von der Messe finden Sie unter [www.natursteinonline.de](http://www.natursteinonline.de)

Sebastian Hemmer

## „Ich dichte mit OTTO, weil ich alles ins Trockene bringen will.“

Das OTTOFLEX Sanitär-Abdichtungssystem sorgt blitzschnell für Trockenheit unter Fliesen, Platten, keramischen Belägen und Naturstein - innen wie außen.

Informieren Sie sich über das flexible und rissüberbrückende System für flächige Abdichtungen.

Hermann Otto GmbH  
D-83413 Fridolfing  
Telefon 08684-908-0  
E-mail: [info@otto-chemie.de](mailto:info@otto-chemie.de)  
Internet: [www.otto-chemie.de](http://www.otto-chemie.de)

**OTTO  
CHEMIE**

Dichtstoffe • Klebstoffe



GRANIT \* MARMOR \* AGGLO \* TERRAZZO  
SCHIEFER \* QUARZIT \* SANDSTEIN \* BASALT

**Just  
Naturstein**

Ste wählen zwischen perfekter Just - Produktion  
in Kessel oder der Just - Produktion  
in Österreich oder Polen

Bau  
Grabmal  
Landschaft

natural stones

Just Naturstein  
50 Jahre

[www.just-naturstein.de](http://www.just-naturstein.de)