

BAU 2009 in München:

Von der Krise keine Spur

Durchweg positiv äußerten sich die von **Naturstein** besuchten Aussteller auf der Messe BAU (12. bis 17. Januar in München), die mit 211 000 Besuchern einen Rekord vermelden konnte. Natursteinanbieter trafen wie erhofft Architekten, Planer und Bauherren und führten gute Gespräche.

Vor dem Hintergrund der Finanzkrise blickt die breite Öffentlichkeit wieder auf die Baubranche, denn die soll die schwächelnde Konjunktur stützen. Angeblich soll ja ein Großteil der Investitionen der staatlichen Unterstützungspakete in die Bauwirtschaft fließen. Erstmals interessierte sich daher selbst das Frühstücksfernsehen für die Leitmesse der Bauwirtschaft BAU in München. **Naturstein** hat zur Halbzeit der Messe die als Aussteller vertretenen Natursteinunternehmer und ihre Zulieferer nach der Stimmung gefragt. Die war durchweg gut.

DNV-Gemeinschaftsstand: Heimische Steine im Trend

»Es sind immer Besucher da, unter ihnen viele Architekten und Planer«, so Reiner Krug, GF des Deutschen Naturwerkstein-Verbands. Reichlich Naturstein- und Mitgliederinformationen wurden ausgegeben. Der DNV präsentierte sich in bewährter Weise mit seiner Palette heimischer Steine sowie Schautafeln zum Deutschen Natur-

stein-Preis, der dieses Jahr erneut auf der Stone+tec in Nürnberg verliehen wird. Rund um den DNV stellten wieder mehrere Mitgliedsfirmen aus und behaupteten sich gut gegenüber den in der gleichen Halle versammelten Anbietern von Kunststein aller Art.

Über eine innovative Anwendung von Naturstein in Form eines Lamellensystems kamen Peter und Renate Hofmann von der Firma Kirchheimer Kalksteinwerke mit vielen Planern und Bauherren ins Gespräch. Das System besteht aus armierten Natursteinplatten. Mögliche Anwendungen sind Fasadengestaltung, Sichtschutz, Sonnenschutz, Raumteiler und Lamellenfenster. Die patentierten armierten Natursteinplatten wurden 2008 erstmals am FORUM der VR-Bank in Würzburg eingesetzt; wir berichten ausführlich in der Märzausgabe.

Die Firma Quirrenbach wählt für die Präsentation ihrer Grauwacke Partner, die mit ihren Produkten ebenfalls eine qualitäts- und stilbewusste Klientel ansprechen. Ihr Marketing ist ganz auf Architekten ausgelegt; die habe man

auf der BAU auch zahlreich getroffen, so Vertriebsleiter Hans Georg Meier. Quirrenbach stellt die regionale Verfügbarkeit und Nachhaltigkeit ihres Steins heraus, mit Erfolg.

»Nicht verrückt machen lassen« ist – auf die Finanzkrise angesprochen – der Tipp von Günther Gallenberger von der Firma Kelheimer Naturstein aus Essing. Man setzt schon das vierte Mal auf die BAU, da man dort Architekten und Planer erwarten kann. Mit neuen Broschüren und einer CD hält man die erforderliche Information bereit.

Der Traditionsbetrieb Schön & Hippelein (S&H) stellte als Spezialist für heimische Materialien Muschelkalk, Travertin und Quarzporphyr aus. Als Neuheit gibt es jetzt auch einen ergebirgischen Marmor von einem Partnerbetrieb der S+H-Gruppe, die eigentlich schneeweiße Füllstoffe produziert. Neu zur BAU kamen auch der informative Internetauftritt und eine Unternehmensbroschüre. Auch bei S&H ist mindestens bis 2010 von Krise keine Spur, denn auch hier sieht man einen Trend zu heimischen Produkten und Kompetenz.

Mit ihrem Natursteinsortiment vertreten waren auch die Firma Glöckel aus Langenaltheim und Lauster Steinbau aus Stuttgart, Spezialist für die Verwirklichung anspruchsvoller Natursteinarchitektur. Laut Vertriebsleiter



DNV: Marketing für heimische Steine



KN-GF Günther Gallenberger (l.) lässt sich von der Krise nicht verrückt machen.

Rorschacher Sandstein. Gleichbleibende Qualität. Seit 600 Jahren. Einer wie der andere.

Technische und bauphysikalische Informationen senden wir Ihnen gerne zu.

Bärlocher
Steinbruch & Steinhauerei AG
CH-9422 Staad
Telefon: 071/8 58 60 10
Telefax: 071/8 58 60 11
www.baerlocher-natursteine.ch
baerlocher@baerlocher-natursteine.ch

Tobias Maier liegen derzeit vor allem graue und weiterhin auch grüne Natursteinsorten mit matten Oberflächen im Trend. Zufrieden mit dem Besucherinteresse zeigte sich Mathias Damm von der Firma Wachenfeld Natursteinwerk, die ihr Sortiment an Naturstein- und Leuchtglasstufen zeigte.

Innovativ und optimistisch

Eigenständig, aber in DNV-Nähe, stellte die Firma Vetter aus. Laut GF Sebastian Wolff kam die neu inszenierte Übersicht über die Gesteinssorten aus eigenen Brüchen gut an. Was die Investitionsversprechen der Politik betrifft, hofft Wolff darauf, dass »die Gelder letztlich denen zugute kommen, die sie

auch erwirtschaften und deren Kinder sie zurückzahlen müssen«. Über entsprechende Vergaberichtlinien sollte gewährleistet werden, dass vorhandene heimische Produkte zum Einsatz kommen. Hierzu wünscht er sich einen offenen Brief an den Bauminister, unterzeichnet vom DNV mit dem Zentralverband der Deutschen Bauwirtschaft.



Ehepaar Hofmann mit Lamellen-System

KURZINFO:

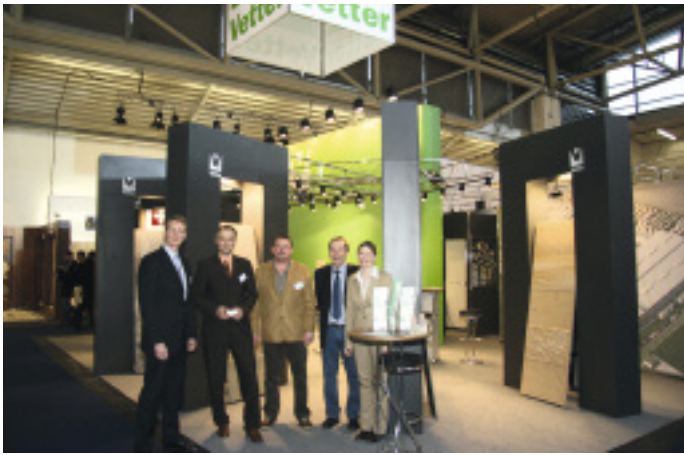
Aus dem Schlussbericht

Mit 211 000 Besuchern hat die BAU 2009 einen neuen Rekord erzielt und der Branche Rückenwind für das laufende Jahr gegeben. Von der Finanz- und Wirtschaftskrise, so der einhellige Tenor der Aussteller, war in den Messehallen nicht viel zu spüren: »Keiner jammert, alle schauen nach vorne.«

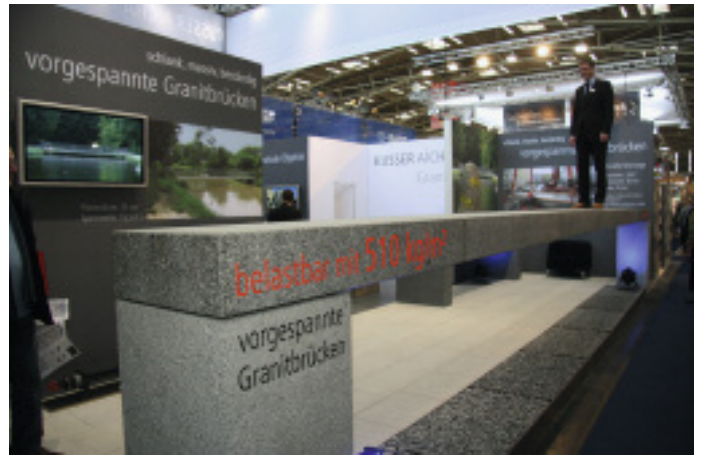
Knapp 2 000 Aussteller

Auf Europas wichtigster Fachmesse für Architektur, Materialien und Systeme präsentierten sich an sechs Messetagen 1 924 Aussteller aus 42 Ländern. Die Be-

sucher deckten die gesamte Palette des Planens, Gestaltens und Bauens ab – Planer, Architekten und Bauingenieure waren ebenso darunter wie Bauunternehmer, Handwerker, Baustoffhändler und Vertreter der Wohnungswirtschaft. Fast alle Besucher – genau 96 % – waren Fachbesucher. 88 % bezeichneten sich als »Entscheider«, etwa 38 000 kamen aus Architektur-, Planungs- und Ingenieurbüros. Die BAU 2011 findet vom 17. bis 22. Januar 2011 auf dem Gelände der Neuen Messe München statt.
www.bau-muenchen.com



GF Sebastian Wolff (l.) und Mitarbeiter mit dem Vetter-Sortiment



Vorgespannten Granit z. B. für Brücken demonstriert hier Georg Kusser.

Statt Spannbeton und Stahl auch Granit bieten die Granitwerke Josef Kusser aus Aicha im Bayrischen Wald. Moderne Brücken können Architekten in Zukunft auch aus Naturstein planen, sagte Georg Kusser und kletterte zur Demonstration auf einen schlanken Granitbalken, der laut Aufschrift 510 kg tragen kann. Der ungläubige Standbesucher wagte das erst zu glauben, als der Balken mit Hüpfen in elastische Schwingungen geriet. Gleichmäßig bewegte Natursteinkugeln im Wasser – schon immer eine Spezialität von Kusser – erhielten jetzt durch kindersicher montierte und naturgeformte ovale Objekte mit taumelnden Bewegungen eine Ergänzung. Die BAU lohnt sich für Kusser. Man profitiert von einer Tendenz zurück zu heimischer Kompetenz, garantiert Liefersicherheit und –schnelligkeit, und das ist wieder gefragt.

Prominent platziert zog auch die Firma Franken-Schotter viele Blicke auf sich. Zufrieden mit den Gesprächen zeigte

sich GF Hans-Jochen Zech. »Die BAU ist keine Natursteinmesse. Hier geht's um Trends, um neue Ideen, wie man bauen kann. Auch wir zeigen, z. B. mit unseren Lärmschutzgabionen, innovative Lösungen, und wir haben als Verarbeiter, die vom Rohstoff alles verwerten, einen Baustoff mit einer gigantischen Energiebilanz.« Aktuell habe man einen Auftragsbestand wie noch nie, aber die Perspektiven ließen sich momentan schwer einschätzen. »Die Finanzierung ist das größte Problem; viele Absatzmärkte, auch im Ausland, z. B. im asiatischen Raum, haben auch weiterhin Bestand. FS exportiert je nach Produktgruppe bis zu 80 % der Erzeugnisse. Zech setzt auf Modernisierung und Rationalisierung der eigenen Produktion und auf große Fertigungstiefe (▷ S. 68).

Mit ihrer geschmackvollen Präsentation von exklusiven Kalksteinsorten und Mineralputzen zog die Firma GFI Natursteine aus Stammham unerwartet viele Privatleute an; Georg Förstl

sen. und jun. hatten aber mit mehr Planern gerechnet. Was 2009 betrifft, ist man mit Aussagen vorsichtig. Man setzt auf die breite Aufstellung in der Gruppe NatursteinPartner, zu der neben GFI die Firmen Alpha Stone und förstl & partner gehören.

Schon auf der Messe Heim & Handwerk weckte die Sonderschau »Wohlfühlelement Wasser« das Interesse vieler Besucher. Naturstein und Wasser standen auch auf der BAU im Mittelpunkt der von Roswitha Baumann konzipierten Präsentation. Mit einer exklusiven Bade- und Wohlfühl-Landschaft stellte sie dar, wie man mit der Verbindung von Stein und Wasser die persönliche Lebensqualität steigern kann. U. a. eine massive Badewanne zeigte die Firma Bäumler, die aber eher das Niedrigpreissegment bedient.

Unter dem Motto »Elemental Spa – die neue Ritualarchitektur« – stand die BAU-Premiere der Schubert KG zusammen mit der Armaturenfabrik Dornbracht. Auch hier ging es darum,



Frühlingslaune bei Franken-Schotter



Georg Förstl jun.: Kalkstein und Putz



Premiere der Schweizer auf der BAU



Wasser und Stein zum Wohlfühlen inszenierte die Firma Baumann.



»Elemental Spa«: Wohnkultur von Schubert und Dornbracht

(Foto: Franz Richarz)

wie sich im Wohnumfeld mehr Lebensqualität erzielen lässt. Geschmackvoll kombinierte man die Marmore EMPERATOR (gebürstet) und STAUARIO (poliert) mit Armaturen, Kopfbrausen usw. zu einem Spa-Ambiente. Für Schubert war die Messe ein voller Erfolg, so GF Henry Schubert. Die deutschen Schieferhersteller konzentrieren sich auf Dach- und Wand-schiefer. Nur die Schiefergruben Magog aus Bad Fredeburg zeigten schon immer und auch auf der BAU spaltraue Werksteinprodukte der heimischen Lagerstätte. Die Naturstein-Nachfrage wächst, berichtete Sebastian Herbst, der für 2009 keine Krise sieht: »Schiefer liegt im Trend.«

Engineered Stone (▷ auch S. 40)

Erstmals Aussteller auf der BAU war die deutsche Tochter des spanischen Naturwerkstein- und Quarzwerkstoffproduzenten Cosentino mit der Marke »Silestone® by Cosentino«. Marketingleiterin Diandra Höbl zeigte sich mit

der Resonanz auf den exklusiv gestalteten Kommunikationsstand mit einem vom Verarbeiter Juma gefertigten Spülbecken aus Silestone® sehr zufrieden. »Unsere neue Designspüle verleiht jeder Küche einen exklusiven Charakter«, so Thomas Schmal, Area Director Germany & Austria. Das Spülbecken gibt es in 29 Farben, u. a. in dem neuen »Bianco Rivers«-Weiß. Mit vier deutschen Filialen und dem Vertriebspartner Roskopf & Partner ist das Unternehmen in Deutschland gut aufgestellt. Die Firma R & P, die außerdem Mineralwerkstoff herstellt (▷ S. 27), präsentierte sich separat. Laut Massimo Fucci, Architekt im Architektur- und Designteam von DuPont, gibt es die Mineral- und Quarzwerkstoffe Corian und Zodiaq in rund 100 bzw. 30 Farbtönen. Deutschland sei für DuPont ein wichtiger Markt. Im Trend lägen Weiß und Schwarz. Strahlende Farbtöne seien aber im Kommen. Man habe positive Erwartungen für 2009. Zuversichtlich zeigte sich auch

Bernd Strickmann, GF der Naturstein Strickmann GmbH & Co. (▷ S. 35). Das auf die Fertigung von Küchenarbeitsplatten spezialisierte Unternehmen aus Ahlen beschäftigt 45 Mitarbeiter. Seit drei Jahren gehören auch Arbeitsplatten aus Engineered Stone (Corian, Zodiaq) zum Angebot. Trotz der wirtschaftlich schwierigen Situation erwartet Strickmann in diesem Jahr keinen Einbruch. Man müsse aber wachsam sein und die Marktentwicklung genau beobachten. Strickmann geht aber davon aus, dass Produkte im hochpreisigen Segment – wozu Arbeitsplatten aus Quarzwerkstoffen und auch Basalt zählen – weiterhin nachgefragt werden.

Natursteine aus aller Welt

Erstmals Aussteller auf der BAU waren die Firmen Bärlocher, Alfredo Polti und Toscano aus der Schweiz. Ihre gemeinsam präsentierten Steine weckten wie erhofft das Interesse von Architekten und Planern. Die Messebeteiligung hat sich gelohnt.



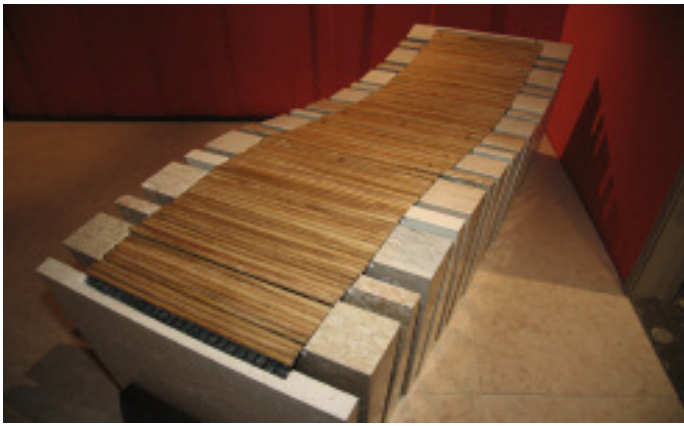
Massimo Fucci von DuPont



Zuversichtlich: Bernd Strickmann



Designspüle aus Silestone® von Cosentino



»Abitare il tempo«: Zeitgemäßes Wohnen mit Naturstein »made in Italy« zeigte die Handelskammer von Verona auf der BAU.

»Seemingly minimalist but complete«: Als »minimalistisch, aber komplett« bezeichnete Antolini Luigi & Co. seinen Stand in München, der – in feierliches Licht getaucht – einen Eindruck davon gab, was sich hinter der »Antolini-PreciouStone-Collection« verbirgt: Na-

turstein mit Kristallen oder Halbedelsteinen und mit geschliffenem Glas kombiniert. Den über 1000 Naturstein-Varietäten im Programm des Marktführers aus Verona wurden wieder neue hinzugefügt, diesmal in Brauntönen (aus Brasilien) mit klangvollen Namen wie ELEGANT BROWN, RED MALIBU oder CABERNET BROWN. Mit Stolz verwies Sergio Miglioranzi, der Deutsch sprechende Repräsentant, darauf, in welcher Fülle man auf Baumessen rund um den Globus präsent ist, und dass man dort nicht nur die Firma, sondern auch das Naturstein-Zentrum Verona insgesamt vertritt.

sich das mit Natursteinimitaten durchsetzte Bodenfliesen-Angebot anschauen, können das hier mit dem Echten vergleichen. Das hat sich bewährt«, sagt André Köhring, Geschäftsführer von »Stoneconcept« und »Stone Abassador« für die Produkte ALTA, OPPDAL, OTTA und OFFERDAL. Eine (kleine) Neuigkeit gibt es auch: den Oppdal-Quarzit jetzt auch feingebürstet. Die präsentierten Nischenprodukte, die nicht der untersten Preisklasse angehören, sind laut Köhring wieder mehr im Trend. Auf der Stone+tec stellt man nicht aus, aber Minera-Materialien werden auf den Ständen der Fachhandelspartner zu sehen sein.

STATEMENTS:

Finanzkrise

Naturstein hat die Aussteller der Branche auf der BAU nach den direkten Auswirkungen gefragt. Hier einige Statements:

Günther Gallenberger, Kelheimer Naturstein: »Nicht verrückt machen lassen.«

Uwe Ammel, Rathscheck Schiefer »... die Situation wird eher schlecht geredet.«

Granitwerke Kusser: »Wir sind nicht die Autoindustrie und haben harte Jahre schon hinter uns – und diese gemeistert.«

Schön & Hippelein: »Mindestens bis 2010 von Krise keine Spur.«

Nicht unter den Naturstein-Unternehmen, sondern bewusst unter »Fliesen und Keramik« in Halle A6, präsentierte sich erneut der norwegische Schiefer- und Quarzit-Spezialist Minera AS – die indische Firma mehta export house, die diesmal in der Natur- und Kunststeinhalle A4 zu finden war, will es auf der nächsten BAU ebenso halten. »Die Planer und Investoren, die

Gegenüber von Minera präsentierte die Handelskammer von Verona »Abitare il tempo«, eine Wohnlandschaft mit Produkten der Region und selbstverständlich reichlich Naturstein (siehe Kasten). Der Stand war schon auf mehreren Messen, insbesondere in Italien, jedoch habe er noch nie so viele Besucher wie hier gehabt, sagt Alberto Salan von der Camera di Comercio Verona.



Klein, aber fein präsentierte sich Antolini Luigi.



Minera hatte sich bewusst mitten unter Fliesenanbietern platziert.



Otto Chemie: Günther Weinbacher informierte u. a. über neue Silicon-Dichtstoffe.



Sto zeigte u. a. die Natursteinfassadensysteme von StoVerotec.



Foamglas zeigte Kompetenz auf einem neuen Messestand, im Bild Marketingleiter Andreas Schreier.

**Bauchemie:
Massenweise Besucher**

Durchweg von Besuchern belagert und rundum mit der Resonanz zufrieden waren die großen Anbieter von Bauchemie. Unter dem Motto »Green Innovation« hat Mapei eine weltweite Initiative für nachhaltiges Bauen gestartet. Alle Mapei-Produkte, die die internen Nachhaltigkeitsrichtlinien erfüllen, werden durch einen grünen Baum gekennzeichnet. Für Natursteinleger interessant ist auch der neue Leichtflexkleber »Ultralite S1«, der laut Mapei mit Eigenschaften wie 60 % höherer Ergiebigkeit und 90 % weniger Staub aufwarten kann. Weitere Neuheiten waren u. a. die sehr emissionsarmen Spachtelmasse Ultraplan und Ultraplan Maxi und die Designfuge Kerapoxy Design. Jeden Tag wurden ein Apple iPhone und zahlreiche LED MAG-LITEs unter den eingeeckten Besuchern verlost.

»Die Politik spiegelt sich hier auf der Messe nicht wider«, sagte Otto Chemie-Projektmanager Günther Weinbacher zu **Naturstein**. Das Besucher-

KURZINFO:

Abitare il tempo

Zeitgenössisches Wohnen mit Naturstein »made in Italy« – die Präsentation der Design-Messe »Abitare il tempo« auf der BAU ermöglichte ein Abkommen zwischen Veronafiere und der Münchner Messegesellschaft. Veronas Topmesse in Sachen Design und Inneneinrichtung findet immer im September unmittelbar vor der Marmomacc statt, mit der man kooperiert.

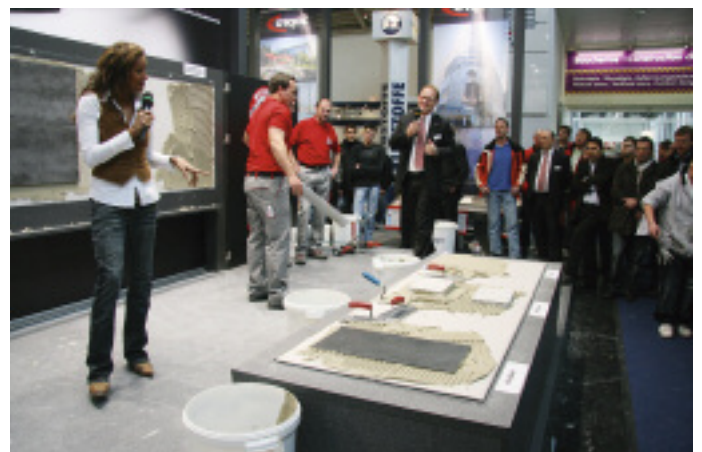
Gemeinsam veranstaltete man 2008 die Ausstellung Grand Hotel Salgari, konzipiert von den Architekten Luca Scacchetti und Stefano Calchi Novati: ein imaginäres Luxushotel unserer Zeit als Schaufenster für die Fertigkeiten und Kreativität der traditionell im Veneto ansässigen klein- und mittelständischen Betriebe der Holz- und Naturwerksteinverarbeitung.
Alexandra Becker

interesse war sehr groß und konkret. U. a. interessant für Natursteinleger: die neuen Produkte OTTOSEAL S 130 und S 140. Diese Silicon-Dichtstoffe sind mit der OTTO-Fungitect Silber-Technologie ausgerüstet. Die als Fungizid enthaltenen Silber-Ionen schützen die Dichtstoffe in hochbelasteten Bereichen länger vor Schimmelbefall als herkömmliche Fungizide. Die Wartungsintervalle für die Fugen werden verlängert, der Wartungsaufwand reduziert.

Über Top-Resonanz freute sich Mario Sommer, Leiter Anwendungstechnik und Objektberatung bei Sopro. Bei seinen Kunden sei die Krise bislang nicht angekommen. Auch fürs eigene Unternehmen sei man zuversichtlich: Konjunkturmaßnahmen der Regierung könnten Aufträge für Sopro bringen. Wachstumschancen sieht Sommer v. a. im Galabau. Stark nachgefragt wurde der von Mario Sommer erstellte Praxis-Ratgeber »Sopro Planer«, jetzt in der 4. Auflage.



Mapei-Bus vor dem Messeingang: Hier gab's bereits Infos und Lose.



Sopro-Produktvorführung: Mario Sommer (r.) mit Andrea Kempfer (l.)



Breit aufgestellt und zuversichtlich: Schomburg-Verkaufsleiter Alexander Weber (l.) und sein Assistent Florian Kruse

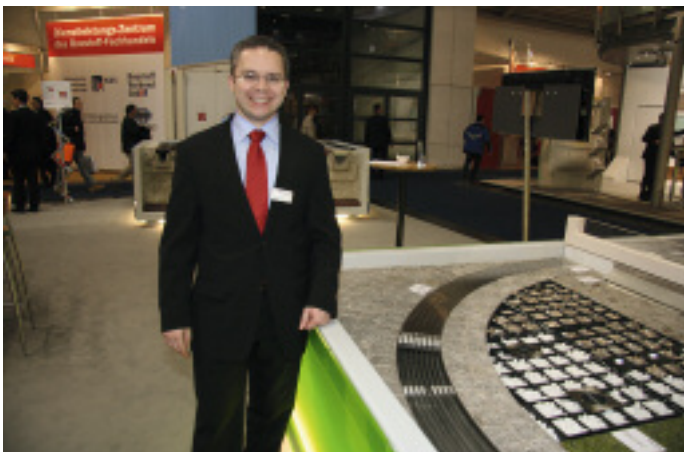


Henkel /Ceresit sammelte auf der BAU 10 000 € für die Deutsche Lungenstiftung.

Neben seiner Fachkompetenz stellte Mario Sommer von der Firma Sopro mehrmals täglich sein Talent als Moderator unter Beweis. In spritzigem Dialog mit der Moderatorin Andrea Kempfer (N 24) demonstrierte er den neuen Sopro FKM XL MultiFlexKleber im Praxiseinsatz. Sopro wird nach der Großinvestition BAU in diesem Jahr nicht auf der Stone+tec ausstellen. Die Firma Ardex erhielt auf der BAU für ihr neues 4-Stunden-Estrich-Bindemittel ARDEX A 38 einen 1. Preis im Wettbewerb um den Innovationspreis Praxis Altbau 2009. Schwerpunkt der Ausrichtung 2009 war die Entwicklung zukunftsweisender Produktideen im Bereich »Systemlösungen«. ARDEX-Marketingleiter Ulrich Türk zeigte sich hoch erfreut über die Preisvergabe. **Naturstein** gratuliert. Seit 1937 ist die Firma Schomburg (www.schomburg.de) mit einem breiten Produktsortiment am Markt. Neben Produkten für die Bauwerk-Abdichtung, -Instandsetzung und für In-

dustrieböden bietet sie auch ein Produktsortiment für die Verlegung von Naturwerkstein und Fliesen an, das Grundierungen und Haftbrücken, Mörtelsysteme, Fugenmörtel sowie ein Natursteinsilikon und Primer umfasst. Zum Programm für den Galabau gehören Spezialprodukte zum Verlegen von Natursteinplatten sowie zur Verfügung und Reinigung. Mit dem Ergebnis der BAU ist man sehr zufrieden. Rolf Ester und Alfred Haug, Fachberater bei der PCI Augsburg GmbH, gehen davon aus, dass die Leute aufgrund der Krise in Zukunft weniger spekulieren und eher in reale Werte wie Immobilien und Bäder investieren werden. Über regen Zuspruch und gute Geschäfte freute man sich am Stand von Ceresit. Laut Bezirksleiter Marcel Schinabeck wird derzeit vieles schlechter geredet, als es eigentlich ist. »Etwas mehr Optimismus wäre angebracht«. Von der Krise habe er auf der BAU nichts gespürt. Ceresit setzt jetzt auf Produkte mit staubarmer Rezeptur.

Auf der BAU sammelte sie 10 000 € für die Forschungsarbeit der deutschen Lungenstiftung. So funktionale wie elegante Entwässerungslösungen präsentierte die Firma Hauraton aus Rastatt. Naturwerksteinbeläge oder -pflasterflächen können durch ansprechend gestaltete Schlitzabdeckungen und Gitterroste aus Edelstahl aufgewertet werden. Natursteinanbieter können Projektplaner auf solche Produkte hinweisen und so zusätzliche Kompetenz zeigen. Hauraton-GF Marcus Reuter: »Wir sind sehr gut ausgelastet und zuversichtlich.« Das spektakulärste Projekt ist derzeit die Entwässerung der Formel 1-Rennstrecke in Abu Dhabi. Ein Riesenerfolg war der Messeauftritt von Palette CAD. Viele Handwerker erkannten, wie man die Planungssoftware für die Kundenberatung nutzen kann. Besonderen Anklang fand die Darstellungsmöglichkeit in Form von Zeichnungen mit künstlerischer Anmutung für anspruchsvolle Kunden.



Hauraton-GF Marcus Reuter bietet elegante Entwässerungslösungen.



Hochbetrieb bei Palette CAD, 3. v. r. GF Walter Zinser



Erwarten Investitionen in Immobilien:
Alfred Haug (l.) und Rolf Ester, PCI.



Werkzeuge auch für Steinmetze: Stefan Müllner, Vertriebsleiter von Karl Dahm



Stand der BWM GmbH, die auf Fassadentechnik spezialisiert ist.

Palette CAD bietet u. a. eine Natursteinbibliothek an, die derzeit über 400 Sorten umfasst und kontinuierlich erweitert wird.

»Zusammenreißen, weitermachen und die Krise durchstehen« lautet das Credo von Steffen Bendix von der BWM GmbH, einem Anbieter von Fassadentechnik aus Leinfelden-Echterdingen. »Bereits geplante Projekte werden trotz

Krise ausgeführt«, so Bendix. Gut wirtschaftende Unternehmen werden die Krise meistern, ist er überzeugt. Durch Konjunkturmaßnahmen seitens der Regierung könne der Bau sogar in gewisser Weise zum Konjunkturmotor werden.

Bärbel Holländer, Dr. Wolfgang Wagner, Sebastian Hemmer

Systemlösungen für die Verlegung und Befestigung von Fliesen und Naturstein präsentierten u. a. die Firmen Schlüter-Systeme, Proline, Halfen-Deha, Fischer und Keil. Einige Neuheiten zur BAU haben wir bereits in Naturstein 12/2008 vorgestellt. Weitere finden Sie in dieser und der nächsten Ausgabe unter »Firmen und Produkte«.



Gesteinskunde

Friedrich Müller

Die 7. Auflage des begehrten Lehr- und Nachschlagewerks berücksichtigt die jüngsten Erkenntnisse in der Natursteingewinnung, -bearbeitung, -anwendung und -erhaltung. Im deutschsprachigen Raum bietet kein Buch Theorie und Praxis didaktisch so effizient aufbereitet.

7. Auflage, 276 Seiten.

EUR 86,- / CHF 138,-

Best.-Nr.: 912007, ISBN 978-3-87188-122-0

NATURSTEIN Leserservice
Heuriedweg 19 · D-88131 Lindau

Tel. 01 80 / 5 26 01 11* · Fax 01 80 / 5 26 01 01*

E-Mail: abo.naturstein@guell.de

(* 0,14 €/Min. aus dem Festnetz der deutschen Telekom)

Ebner Verlag GmbH & Co KG, Karlstr. 41, 89073 Ulm

„Ich dicke 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
Internet: www.otto-chemie.de



Dichtstoffe · Klebstoffe