

3.2012

# FLIESEN & PLATTEN

www.fliesenundplatten.de

Technik, Gestaltung und Trends für Fliesenfachbetriebe

TITELTHEMA

## Estrich

SCHWIMMBADBAU  
**Neues Beckenkopfsystem**

KONJUNKTURBAROMETER  
**Positiver Trend**

 Rudolf Müller



Use your smartphone

**fliesenundplatten.de**

Technik und Produkte für Fliesenleger



# Ein voller Erfolg

**FLIESEN & PLATTEN-FORUM** ■ Anfang Februar trafen sich rund 350 Branchenteilnehmer auf dem FLIESEN & PLATTEN-FORUM in Köln. Neben neun Vorträgen und Diskussionsrunden lockte auch die Fachschau mit ihren 26 Ausstellern. Hinzu kam die erstmalige Auszeichnung der „Produkte des Jahres“. **Sabina Grafen, Uwe Leppert, Michael Schmidt-Driedger**

■ Zwei Tage Fachprogramm mit begleitender Ausstellung, 17 Referenten und Diskussionsteilnehmer, ein sehr breites Themenspektrum, Erfahrungsaustausch über alle Vertriebsstufen hinweg, strahlende Gewinner bei der Preisübergabe der Leserwahl „Produkte des Jahres“, ein VIP-Vortrag von Reiner Calmund und eine Menge Spaß beim 1. FLIESEN & PLATTEN-Kickerturnier: Das ist die kurze Zusammenfassung des 3. FLIESEN & PLATTEN-FORUMs in Köln.

Noten für das Ganze gab es von den Teilnehmern: Viele lobten das „gute

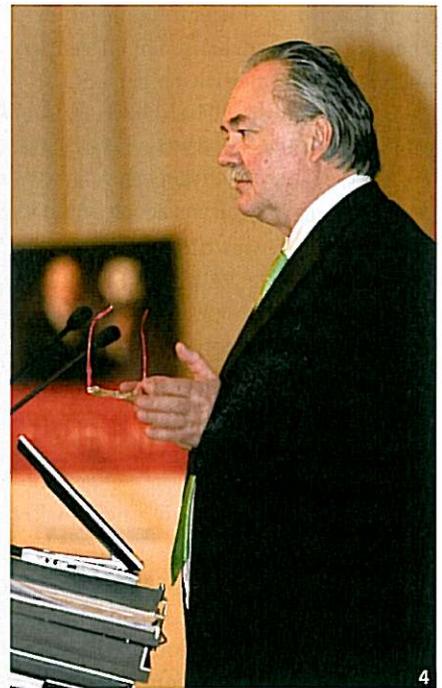
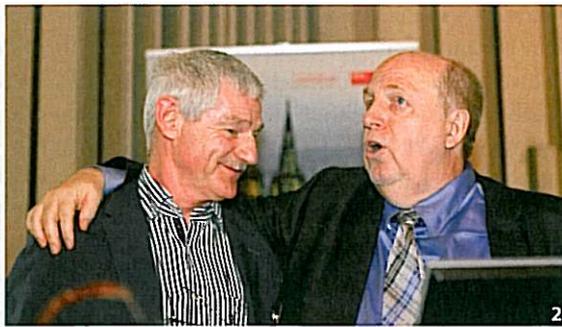
Gemisch“ aus Technik- und Marketingvorträgen und die hohe Qualität der Referenten. Dieses Kompliment geben wir gern weiter: Alle Referenten bekamen die Noten „gut“ oder „sehr gut“ in der Sachkenntnis. Einzige Ausnahme war Reiner Calmund, der auf die Frage, ob er selbst schon einmal Fliesen verlegt habe, antwortete: „Nein, bei meinen handwerklichen Fähigkeiten gäbe das ein Fiasko!“

## VIP-Vortrag zur Eröffnung

Dass er „sein Handwerk“ sehr wohl versteht, zeigte der Fußballmanager in einem

engagierten Vortrag mit dem Thema „Mit Kompetenz und Leidenschaft zum Erfolg!“. Darin verband er Sport und Wirtschaft und machte deutlich, dass Teamgeist, Technik, Disziplin, Durchsetzungsvermögen und Respekt immer die Hauptsache sind: sowohl am Ball als auch bei der Arbeit.

Der ehemalige Macher des Bundesligaklubs Bayer Leverkusen redete den Unternehmern ins Gewissen: „Im Sport ist wie in der Wirtschaft das Ergebnis entscheidend. Wenn das stimmt, fragt nachher keiner danach, was vorher investiert wurde.“



Calmund lieferte den Anwesenden auch einen kleinen Einblick in sein „Nähkästchen“, indem er beispielsweise als Insider seine Sicht der Dinge zur derzeitigen Situation Michael Ballacks bei Bayer Leverkusen schilderte.

### Außenbeläge – Was in der Praxis wirklich funktioniert

Diesem schwungvollen Einstieg folgte eine Podiumsdiskussion zum Thema „Außenbeläge“. Hierzu hatte die Redaktion fünf Experten eingeladen, die einzelne Methoden vorstellten, mit denen erfolgreich Fliesen im Außenbereich verlegt werden können.

Im Mittelpunkt des Interesses stand dabei vor allen Dingen das Fliese-auf-Folie-System, das Rudolf Münkel selbst entwickelt hat und den Anwesenden vorstellte (FLIESEN & PLATTEN berichtete darüber in Ausgabe 03/2010, S. 10–13). Eine Vielzahl an Rückfragen aus den Reihen des Fachpublikums unterstrich das große Interesse an dieser innovativen Verlegungsmethode.

Ergänzt wurden die Erfahrungen der Praktiker durch die Vorstellung der Ergebnisse einer Langzeitstudie zum Thema Außenbeläge, die Dr. Zurbriggen,

in der Forschungs- und Entwicklungsabteilung der Schweizer Elotex AG tätiger Mineraloge, präsentierte. (Lesen Sie hierzu auch die Beiträge in FLIESEN & PLATTEN 10/2009, S. 26–31, sowie FLIESEN & PLATTEN 02/2011, S. 18–21). Dr. Zurbriggen stellte hier vor allen Dingen die Vorteile des kombinierten Buttering-Floating-Verfahrens heraus, die Sie noch einmal detailliert in diesem Heft ab Seite 22 nachlesen können.

### Produkte zum Anfassen in der Fachschau

Außenbeläge zum Anfassen gab es dann in der Fachausstellung und im Außenbereich des Maternushauses. 26 Lieferanten der Branche zeigten ihre Neuheiten, bewährte Produkte und Lösungsbeispiele aus unterschiedlichen Bereichen: von Fliese bis Kleber, von Bauplatte bis Fugenmörtel und von Profil bis CAD-System.

Aus der Fliesenindustrie waren Casalgrande Padana, Atlas Concorde, Imola, Powergres und Tuscan aus Italien ange-reist. Casalgrande Padana nutzte die Veranstaltung zur Vorstellung der antibakteriellen Bios-Technologie, die im Rahmen des Wettbewerbs „Produkt des Jahres“ in der Kategorie Fliese mit dem dritten

**1** Leidenschaftliches Engagement: Reiner Calmund vor rund 350 Teilnehmern

**2** Gutes Team: Teilnehmer Georg Jäger aus Herges-Hallenberg (links) und VIP-Gast Reiner Calmund

**3** FLIESEN & PLATTEN-Redakteur Michael Schmidt-Driedger (links) sprach während der Podiumsdiskussion zum Thema Außenbeläge unter anderem mit dem Fliesenlegermeister Frieder Berger.

**4** Unterhaltsam und kompetent informierte Rechtsanwalt Andreas Hanfland über juristische Herausforderungen im Zusammenhang mit Sonderkonstruktionen.

Preis ausgezeichnet wurde. Vertreter Michael Brenner nahm den Preis entgegen. Die Cooperativa Ceramica D'Imola stellte unter anderem die neue Serie „Concrete“ sowie die Linie „Cliptile“ in den Mittelpunkt ihres Auftritts. Auch der Anbieter Powergres suchte in diesem Jahr in der Fachausstellung wieder das Gespräch mit den Fliesenlegern. Die Unternehmen berichteten von einer angenehmen Gesprächsatmosphäre, die in interessanten Neukontakten zum verlegenden Handwerk mündete.

Von den hiesigen Werken nutzten Ströher und Villeroy & Boch die Chance, so viele Fliesenleger an einem Ort zu treffen. Die Handwerker vermissten allerdings

einen Teil „ihrer“ Lieferanten: Nach dem einen oder anderen deutschen Fliesenhersteller wurde immer wieder gefragt.

Auch mehr Auswahl bei den Werkzeuganbietern hätte vielen der Besucher gefallen, die sich so auf das Angebot von Karl Dahm konzentrierten.

Gut vertreten war die Bauchemie auf dem FLIESEN & PLATTEN-FORUM. Sie zeigte Anwendungen und Lösungen für alle denkbaren Herausforderungen beim Fliesenlegen. Ceresit, Codex, Mapei und die Moeller-Chemie waren mit von der Partie, genauso wie Patina-Fala, die PCI Augsburg, Saint-Gobain Weber, Schönönox, die Sopro Bauchemie und Wacker Chemie.

Auch die Zubehörspezialisten zeigten sich – bis auf wenige Ausnahmen – gewohnt stark: Blanke zum Beispiel oder Dallmer, DNS Denzel oder Dural. Aus dem Softwarebereich stellte Palette CAD in Köln aus und auch die CARO-Badplaner waren mit einem Stand in der Ausstellung vertreten: Die Architekten von Insiderwerk zeigten, wie man Fliesenausstellungen geschickt gestalten kann.

Erstmals mit einem eigenen Stand auf dem Forum war der Bundesverband des Deutschen Fliesenfachhandels (VDF) und zeigte sich in der abschließenden Beurteilung sehr zufrieden. „Es war eine sehr gelungene Veranstaltung. Wir haben die relevanten Zielgruppen erreicht“, erklärte Geschäftsführer Wilm Kittelmann mit Blick auf die Verarbeiter. „Für uns war die Teilnahme sehr nützlich. Wir empfehlen das FLIESEN & PLATTEN-FORUM uneingeschränkt weiter.“

### Facebook: Auf neuen Wegen zum Kunden

Kurz und kompakt stand das Thema „Facebook, Twitter & Co. – Praxiserfahrungen aus dem Handwerk“ auf dem Programm. Auch wenn die meisten Teilnehmer sicher (noch) nicht zu den Facebook-Fans zählten, war es spannend, einen Blick in die neuen Medien zu werfen. Wie hatte Reiner Calmund formuliert? – „Tradition schießt keine Tore und sichert keinen Umsatz.“

Der Architekt und Geschäftsführer des Kölner Gerüstbauunternehmens Oden-

dahl und Feldbusch, Uwe Odendahl, informierte die Zuhörer im Dialog mit Social-Media-Expertin Christina Diehl über seine persönlichen Erfahrungen mit dem Internet und dem sozialen Netzwerk Facebook.

Odendahl berichtete, dass er den seit acht Jahren bestehenden Onlineauftritt seines Unternehmens vor allen Dingen dazu nutzt, um über die Firma allgemein zu informieren und gleichzeitig Projekte vorzustellen. Dass er dieses Medium ernst nimmt, unterstrich seine Aussage, dass die Seite regelmäßig gepflegt werde, wozu auch ein häufiger Wechsel des Startbilds zähle.

Mit Facebook befasste er sich seit März 2011, erklärte der Unternehmer, und seitdem habe er dieses soziale Netzwerk als Möglichkeit schätzen gelernt, kostenfrei Informationen über seinen Betrieb nach außen tragen zu können. Auch wenn man wie bei klassischer Werbung kein direktes Feedback erhalte, haben sich die Aktivitäten beispielsweise bei der Suche nach neuen Mitarbeitern oder der Ansprache von potenziellen Kunden bereits gelohnt.



Den zeitlichen Aufwand bezifferte Oden Dahl mit ungefähr 30 Minuten pro Woche, um zwei- bis dreimal etwas auf der Unternehmensseite zu posten.

### Rechtstipps: Bei Sonderkonstruktionen auf Nummer sicher gehen

Zu den rechtlichen Auswirkungen von Sonderkonstruktionen informierte Rechtsanwalt Andreas Hanfland. Der Jurist wies in seinem launigen Referat darauf hin, dass im Vorfeld zunächst geklärt werden müsse „Was ist geschuldet?“. Entscheidend sei nämlich stets die vertraglich vereinbarte Beschaffenheit. Wichtig sei, möglichst alles schriftlich zu beschreiben und zu fixieren. „Aufklärung im Vorfeld ist wichtig“, erklärte Hanfland, denn dies spare im Nachhinein allen Beteiligten Nerven, Zeit und Geld.

Der Rechtsanwalt räumte zudem mit einem häufig auftretenden Missverständnis auf, nämlich dass DIN-Vorschriften immer und automatisch den allgemein anerkannten Regeln der Technik entsprechen: Es bestehe durchaus die Möglichkeit, dass der Inhalt einzelner DIN-Nor-

### CrossMedia-Tipps für Sie

Gefragt war auf dem FLIESEN & PLATTEN-FORUM auch unsere Social-Media-Expertin. Christina Diehl berichtete „live“ von der Veranstaltung und gab Tipps, wie man sein eigenes Unternehmen in den sozialen Medien positionieren kann.

Immer mehr Betriebe gehen mit eigenen Profilen bei Facebook und Co. online, doch bei einigen bleibt die

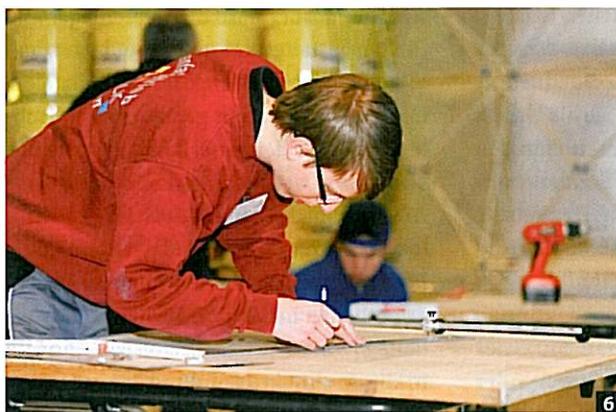
Unsicherheit: Gibt es Dinge, die ich bei der Erstellung von Unternehmensprofilen beachten muss? Kann dabei etwas schief laufen? Und macht so ein Auftritt wirklich Sinn?

Antworten darauf gab es natürlich während des Forums, aber auch jetzt jederzeit auf Anfrage: Christina Diehl (im Bild rechts)

ist als Projektmanagerin bei der Rudolf Müller Medienholding GmbH angestellt und dort für den Bereich Cross Media verantwortlich.

Für die Redaktion FLIESEN & PLATTEN betreut sie unter anderem die Facebook- und Twitter-Auftritte und kümmert sich um eine optimale Vernetzung der einzelnen Informationskanäle. Seit dem Forum mit besonderem Erfolg: Die Zugriffszahlen sind so gut wie nie zuvor und unser „Fan-Club“ wächst beständig.

Haben Sie Fragen? – Sie erreichen Christina Diehl unter [c.diehl@rudolf-mueller.de](mailto:c.diehl@rudolf-mueller.de)



5 An den Ständen im Foyer des Maternushauses gab es während des FLIESEN & PLATTEN-FORUMs zahlreiche Fachgespräche.

6 Auf einer Live-Baustelle zeigten die Deutschen Meister während des FORUMs in Köln ihr Können.

7 Spaß, Spannung und sportlicher Ehrgeiz beim 1. FLIESEN & PLATTEN-Kickerturnier





8 Bei Sopro freute man sich gleich über zwei Urkunden aus dem Wettbewerb „Produkte des Jahres“.

9 Verlegung aus Meisterhand: Bundestrainer Günther Kropf (Mitte) plant mit seinen Deutschen Meistern die nächsten Schritte.

10 PaletteCAD gewann bei der FLIESEN & PLATTEN-Leserwahl und stellte die Urkunde gleich in der Fachschau aus.

11 Auch beim Kickerturnier mit vollem Einsatz dabei: Carolin Heuckmann von der Firma Karl Dahm

12 Uwe Odendahl sprach über seine Erfahrungen mit Facebook.

13 Michael Schmidt-Driedger führte die Diskussion zu Qualitätsstufen im Fliesengewerbe mit Klaus Arbeiter, Sopro-Geschäftsführer Andreas Wilbrand und Hans-Willibert Ramrath, Vorsitzender des Technischen Ausschusses im Fachverband Fliesen und Naturstein

men von der technischen Entwicklung überholt werde.

Auch wies Andreas Hanfland auf die Änderungen bezüglich der VOB hin: Mittlerweile dürfe diese nicht mehr gegenüber privaten Kunden vereinbart werden, es sei denn, der Kunde bestimme ausdrücklich darauf.

Abschließend redete Hanfland bezüglich der Hinweispflicht bei Sonderkonstruktionen den Anwesenden ins Gewissen: „Bei Abweichungen vom Standard müssen Sie Ihre Kunden darauf hinweisen und aufklären.“

### Individuelle Fähigkeiten statt „behindertengerecht“

Zum Thema „Barrierefreiheit: Zukunft mit Komfort und Sicherheit“ zeigte die Frankfurter Architektin Ursula Fuss etlichen Zuhörern völlig neue Perspektiven. Die Hochschuldozentin ist seit 18 Jahren Rollstuhlnutzerin und hat gerade ihr Bad umgebaut: ein Erfahrungsschatz, von dem sie die Forumsteilnehmer reichlich profitieren ließ.

„Wir alle wollen Freude am Bad“, erklärte sie an vielen praktischen Beispielen. „Hilfestellungen“ und alles, was ans „Alt sein“ erinnert, macht keinem Kunden Freude. „Das heißt für Sie als Unternehmer: Stellen Sie den Menschen in den Mittelpunkt! Entwickeln Sie Sonderlösungen für den speziellen Bedarf. Denken Sie dabei immer an Sicherheit: Abstützen und Sich-Festhalten sind wesentlich.“

Zu den Lösungsvorschlägen können gemütlich große Sitzflächen an einer Kopfseite der Badewanne gehören oder kleine Podeste, auf denen man sich beim Aufstehen von der Toilette abstützen kann. Griffmulden an der Stirnseite sind ebenfalls sehr hilfreich. Duschen werden bevorzugt in Ecken platziert, weil man über Eck leicht eine stabile Sitzmöglichkeit einbauen kann. Das alles schafft Sicherheit, und dass die Hersteller der Branche entsprechendes Material für die Aufbauten und Verkleidungen aus Keramik und Naturstein bieten, steht außer Frage. „Reden Sie mit den Bauherren. Schauen Sie sich ganz genau an, welche Bedürfnisse

sie haben, und machen Sie passende Vorschläge“, forderte sie die Fliesenleger auf. Ein gut gestaltetes Komfortbad bietet dem Fliesenleger eine Menge Gewinnchancen. Dazu kann auch ein gemauerter Waschtisch zählen, der unterfahrbar ist. Dabei kann eine seitlich angebrachte solide Armatur auch als stabiler Griff dienen.

Neben dem Privatbad stellte Ursula Fuss auch verschiedene Projekte aus dem öffentlichen Leben vor. Sie machten deutlich, wie man barrierefreie Gestaltungen in die Architektur einbinden kann. Und spätestens da dachte keiner mehr an „behindertengerecht“.

### Qualitätsstufen im Fliesengewerbe: Argumente für wahre Meister?

Wenn man aus Erfahrungen anderer lernen kann, ist das in aller Regel hilfreich. So stellte Klaus Arbeiter, Geschäftsführer des Trockenbau- und Akustikunternehmens Troka, Qualitätsstufen für Oberflächengütern vor. Vier genau definierte Qualitätsstufen von Q1 bis Q4 führen dabei zu einheitlichen und klaren vertraglichen



11



12



13

Vereinbarungen. Die Einteilung in „einfach“, „Standard“, „erhöhte“ und „höchste Anforderungen“ beugt bei den Trockenbauern Meinungsverschiedenheiten zwischen Auftraggeber und -nehmer bei der Abnahme vor.

Damit hat das Stuckateurhandwerk mittlerweile mehr als zehn Jahre Erfahrung, und das im besten Sinne. „Die Zahl der Reklamationen hat sich seit der Einführung der Qualitätsstufen halbiert“, erklärte Klaus Arbeiter, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für das Stuckateur-Handwerk.

Ob Qualitätsstufen sich auch für das Fliesengewerbe eignen, stellten auf dem FLIESEN & PLATTEN-FORUM zwei Männer mit umfangreicher Branchenerfahrung auf den Prüfstand: Fliesenlegermeister Hans-Willibert Ramrath, Vorsitzender des Technischen Ausschusses im Fachverband Fliesen und Naturstein, und stellvertretend für Teile der Industrie Andreas Wilbrand, Geschäftsführer der Sopro Bauchemie. „Der Fachverband Fliesen und Naturstein hat sich eindeutig posi-

tioniert“, führte Hans-Willibert Ramrath aus. „Wir fördern keine Qualitätsstufen. Das führt nur zu Reibereien auf der Baustelle. Unsere Forderung ist die übliche Art und Güte der Ausführung. Wer mehr will, muss das vorher sagen und gesondert vereinbaren. Das ist wie die Extra-Chromleiste beim Auto.“

Für eine differenzierte Betrachtungsweise plädierte Andreas Wilbrand. Schließlich gebe es bei einer mangelhaften Fliesenoberfläche nur noch den Rückbau, das sei deutlich schwieriger als bei den Malern. „Oberstes Ziel ist doch, die Fliese nicht zum Problembeleg zu entwickeln. Eigentlich sind sich alle einig, nur der Weg ist schwierig.“ Als sinnvoll erachteten alle Beteiligten einen Qualitätskatalog für das Fliesengewerbe, in dem zusätzliche Leistungen klar definiert werden.

Ein interessantes Ergebnis brachte auch die Vorher-Nachher-Umfrage unter den Teilnehmern zutage: Während vor der Diskussion 40 Fliesenleger für Qualitätsstufen im eigenen Gewerk votierten und 13 dagegen, waren es nach dem Aus-

## Das machte Spaß

Feierlich wurde es während des FLIESEN & PLATTEN-FORUMs bei der Preisübergabe der „Produkte des Jahres“. Rund 50 Produkte in sechs Kategorien standen zur Auswahl und Sie, unsere Leser, hatten im Vorfeld entschieden, wer unter den drei Erstplatzierten sein sollte. Zum Teil konnten wir wirklich überraschende Ergebnisse präsentieren und letztlich 18 Produkte von 15 ausgezeichneten Unternehmen prämiieren! Herzlichen Glückwunsch! Mehr dazu finden Sie auf den Seiten 52 bis 55.

Rasant und immer lauter wurden wir dann alle beim 1. FLIESEN & PLATTEN-Kickerturnier. Die Branche kickte ziemlich professionell und setzte auf großen Spaß mit kleinen Bällen. Sportlich ging's zu und vor allem die ersten drei Plätze waren heiß umkämpft. Eindeutige Sieger: Bernd Lesker aus dem Anwendungstechnischen Büro von Mapei in Bottrop, und Jochen Keil, Laborleiter von Ströher. Sie haben die beiden Reisen für zwei Personen zum DFB-Pokal-Finale nach Berlin gewonnen – An- und Abreise sowie Hotel inklusive. Na denn: Viel Spaß!



14



15



16

14 Boris Ried, Geschäftsführer von Ried + Sohn, stellte im Dialog mit Petra Munzel, Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen, Nachhaltigkeit im Fliesenfachbetrieb vor.

15 Reges Interesse der Handwerker freute die Aussteller in der Fachschau.

16 Fliesenlegermeister Rudolf Münkkel präsentierte sein Balkonsystem „Fliese auf Folie“ im Außenbereich.

tausch der Argumente 34 Befürworter und 22 Ablehner.

### Großformate: Was ist aus den Versprechungen der Industrie geworden?

Bei der vorangegangenen Auflage des FLIESEN & PLATTEN-FORUMs fand unter anderem eine Podiumsdiskussion zum Thema „dünne Großformate“ statt. Im Rahmen dieser Diskussion wurden von Verlegerseite Forderungen nach klaren Angaben der Hersteller laut, wo und wie diese Fliesen zu verlegen sind.

Hans-Willibert Ramrath versprach, einen entsprechenden Forderungskatalog zu formulieren und der Industrie in Person von Thomas Dilli, verantwortlich für den Fliesenvertrieb des spanischen Herstellers Roca, weiterzuleiten. Die Redaktion wiederum versprach auf dem nächsten FORUM nachzuhaken, was aus diesen

Forderungen geworden ist. In Köln nutzte Ramrath die Bühne, um über den Stand der Dinge zu berichten. Er präsentierte seinen Anforderungskatalog und zeigte, welche Punkte abgearbeitet beziehungsweise welche Fragen noch offen sind.

Sein Fazit: Dünne großformatige Fliesen eignen sich einwandfrei für den Einsatz an der Wand, als Bodenbelagsmaterial fehlen nach wie vor wichtige Aussagen der Industrie beispielsweise zu Durchstanzwerten, Eignungen für konkrete Anwendungsbereiche und so weiter. Insofern sei der Einsatz dieses Materials am Boden nach wie vor kritisch zu bewerten.

### Ausstellungsgestaltung: So gewinnen Sie und Ihre Kunden

Die neue Lust am Kaufen stellte Designerin Uta Kurz vor und fasste zusammen: „Auch für Ihre Ausstellungen liegt die

Messlatte unglaublich hoch, weil Ihre potenziellen Kunden von den emotionalen Lifestyle-Szenen in anderen Schaufenstern und Wohnmagazinen sehr verwöhnt sind.“

Eine Fliesenausstellung müsse eine Botschaft transportieren: Ich mache mit meinem Produkt Dein Zuhause so schön, dass Du Dich wohl fühlst!

„Nutzen Sie Trends“, empfahl die Referentin, „und präsentieren Sie Neuheiten in persönlichem Ambiente. Schon mit einer dekorativen Nische im Eingangsbereich vermitteln Sie das Gefühl des Besonderen. Und das Gefühl bleibt!“ Die Ausstellung sei für den Kunden das Spiegelbild der Leistung, und für den ersten Eindruck gebe es bekanntlich keine zweite Chance. Was zählt, sind Beratungserlebnisse, die ganz individuelle Wünsche berücksichtigen, und Wohnqualität.



### Premiere einer Kooperation

Erstmals fanden das FLIESEN & PLATTEN-FORUM und das Fußboden-Technik OBJEKT-FORUM parallel statt. Dahinter stand eine neue Kooperation und das sind die Initiatoren: Rudolf M. Bleser, Geschäftsführender Gesellschafter der Verlagsgesellschaft Rudolf Müller (rechts im Bild), und Michael Steinert, Geschäftsführer des SN-Verlages in Hamburg. Beide betonten den Nutzen der Fachschau mit ihrem breiten Angebot sowohl für die Fliesenleger als auch für die Fußbodentechniker. Einige Hersteller bedienen beide Handwerksbereiche und zeigten sich ebenfalls von der Idee überzeugt. Für die Handwerker boten die beiden Veranstaltungen unter einem Dach die Chance, über den Tellerrand ihres Gewerks zu schauen.

Fazit von Uta Kurz: „Die optimale Ausstellungsgestaltung ist eine Win-win-Situation für alle Beteiligten. Während Sie von guten Margen, Zeitersparnis in der Beratung und zufriedenen Kunden profitieren, genießt Ihr Kunde den schnellen und effizienten Weg zu seinem neuen Bad, der einladenden Terrasse oder dem pflegeleichten Fliesenboden im Flur.“

### Nachhaltigkeit im Fliesenfachbetrieb: Grüner Luxus oder goldene Zukunft?

Dass Nachhaltigkeit ein Zukunftsmarkt ist und die entsprechenden Anforderungen unsere Gesellschaft verändern, hat sich längst herumgesprochen. Aber was bedeutet das für Fliesenfachbetriebe? Antworten darauf gaben Petra Munzel und Boris Ried. Die Architektin aus Bad Homburg wies Verlegebetrieben den zukunfts-sichernden Weg zum nachhaltigen Bauen.

Aus seiner praktischen Erfahrung berichtete dazu Boris Ried, der in vierter Generation die Geschäfte des Fliesenfachbetriebs Ried + Sohn in Frankfurt führt.

„Fliesen und Kleber sind für nachhaltiges Bauen genau die richtigen Produkte“, erklärte der Obermeister der Bauinnung Frankfurt am Main. Auf die emissionsarmen Baustoffe der Industrie sei Verlass und viele Anbieter sind inzwischen Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB).

„Jetzt sind wir als Fachbetriebe gefordert. Wir müssen das Thema frühzeitig angehen. Ich bin fest davon überzeugt, dass die Zertifizierung des nachhaltigen Bauens kommen wird. Die Immobilienwirtschaft sowie die finanzierenden Banken von Baumaßnahmen werden dieses System der Zertifizierung einfordern, um den Wert einer Immobilie besser bestimm-

men zu können. Und dann müssen wir bereit sein. Nur durch Zertifizierung wird Nachhaltigkeit messbar, damit beweisbar und schließlich vermarktbar!“

Als besonders wichtig stellten Petra Munzel und Boris Ried die Präqualifikation der Unternehmen heraus. „Viele, die sich am FLIESEN & PLATTEN-FORUM beteiligen, könnten ganz einfach die Voraussetzungen erfüllen“, fasste Boris Ried zusammen. „Je früher man sich mit dem Thema beschäftigt, desto weniger wird es einen überraschen. Und die Umsetzung ist relativ einfach. Es ist eine Präqualifikation nötig, die von unserer Dachorganisation, dem ZDB in Berlin, gestellt wird. Das alles ist kein Hexenwerk. Alle, die sich hier nicht informieren, werden über kurz oder lang vom Marktgeschehen ausgeschlossen, und das wäre schade, denn hier greifen Alleinstellungsmerkmale, die alle Betriebe dokumentieren könnten.“

Fazit: Das FLIESEN & PLATTEN-FORUM war ein voller Erfolg. Ein Forum zum Wissenstransfer und zur Kommunikation, ein Forum zur Produktschau und zur Wiederholung! Am besten notieren Sie sich gleich den nächsten Termin: 28. Februar/1. März 2013.

#### Weitere Informationen

Mehr Fotos und einen Film zum FLIESEN & PLATTEN-FORUM finden Sie auf unserer Internetseite [www.fliesenundplatten.de/forum](http://www.fliesenundplatten.de/forum)



use your smartphone

[www.fliesenundplatten.de](http://www.fliesenundplatten.de)

#### Schlagworte für das Online-Archiv

**FLIESEN & PLATTEN-FORUM, Außenbereich, Balkon/Terrasse, Verlegung, Cross Media, Barrierefreiheit, Qualitätsstufen, Großformat, Ausstellungsgestaltung, Nachhaltigkeit, Sonderkonstruktionen, Recht**