

Ausstellerstimmen Deubau 2010

Lutz Pollmann, Hauptgeschäftsführer, Baugewerbliche Verbände:

„Weit über 500 Teilnehmer informierten sich zum Thema „Energieeffizientes und nachhaltiges Bauen mit Holz“ auf dem überregionalen Holzbau-Kongress. Eine vergleichbare Veranstaltung dieser Größenordnung gibt es in Deutschland in diesem Jahr nicht. Die Deubau in Essen hat sich damit für uns, insbesondere die Stuckateure und Zimmerer, erneut als kompetent-zuverlässiger Partner erwiesen.“

Matthias Habedank, Projektleiter Vertrieb, Bauking:

„Bei unserem Messeauftritt lagen die Schwerpunkte auf den Themen Kommunikation und Bekanntmachung der Marke. Unser Stand war konstant gut besucht, wir hatten sehr gutes Fachpublikum. Hier konnten wir auch unsere Ansprechpartner aus der Industrie treffen. Außerdem hatten wir zahlreiche interessante Kontakte zur Wohnungswirtschaft.“

Günter König, Technischer Berater, Buderus Essen:

„Buderus hat zum ersten Mal auf der Deubau ausgestellt. Wir haben hier Heizungssysteme gezeigt. Die Qualität der Gespräche war durchweg gut und unsere Positionierung in der Halle 6 optimal.“

Dr.-Ing. Wolfgang Berger, Geschäftsführer, FITR – Forschungsinstitut für Tief- und Rohrleitungsbau gGmbH:

„Mit dem Tiefbau-Kongress hat sich die Deubau auch diesem wichtigen Thema geöffnet. Auf dem Tiefbaukongress konnte man Kontakte knüpfen, die man so sonst nicht findet. Das Thema Tiefbau sollte zukünftig auf der DEUBAU weiter ausgebaut werden.“

Markus Pöllen, Gebietsverkaufsleiter, Gaulhof:

„Wir sind begeistert von der Qualität der Besucher. Das Niveau hat sich gesteigert, wir hatten viele sehr konkrete Fragen bei uns am Stand. Das war echtes Fachpublikum, vor allem Architekten und Wiederverkäufer konnten wir begrüßen. Gefragt waren vor allem energetisch effiziente Systeme sowie Fenster aus Holz und Aluminium.“

Franz Josef Ramsel, Prokurist und Verkaufsleiter, Jacobi Tonwerke:

„Wir haben uns kurzfristig entschieden, an der Deubau 2010 teilzunehmen. Diese Entscheidung hat sich gelohnt. Denn hier konnten wir unsere neuen Produkte wie gedämpfte Ziegel und Ziegel mit Mattglasur dem Fachpublikum vorstellen. Wir haben viele neue Kontakte gewonnen, wertvolle Marktinformationen erhalten und alte Kontakte gepflegt.“

Dipl.-Ing. Andreas Krechting, Geschäftsführer, KLB Klimaleichtblock GmbH:

„Die Messe ist sehr positiv verlaufen. Ich bin angenehm überrascht und zufrieden mit der Resonanz auf unserem Messestand.“

Barbara Brückl, Produktmanagerin, Mapei:

„Die Deubau ist für uns eine wichtige Messe. Sie liegt im Ruhrgebiet, einem für uns bedeutenden Markt. Großes Interesse gab es an unseren Vorführungen zum Verlegen von großformatigen Fliesen. Gerne haben unsere Experten danach die Fragen der Besucher beantwortet und sie beraten. Von Architekten nachgefragt wurde unser neues Planungshandbuch.“

Manfred Grundmann, Geschäftsführer, PCI:

„Die Deubau ist für uns wichtig. Wir sind zufrieden mit der Frequenz auf unserem Stand, können die Baustoff-Fachhändler ebenso wie deren Kunden hier begrüßen und informieren. Neben der Bau in München ist die Deubau die einzige Messe, an der wir uns als Aussteller beteiligen.“

Michael Rüter, Niederlassungsleiter, Roto Dach- und Solartechnologie:

„Für uns war die Deubau erfolgreich, wir sind sehr zufrieden. Uns haben viele Architekten, Planer und Vertreter von Wohnungsgesellschaften besucht, wir konnten viele gute Kontakte herstellen. Besonderes Interesse galt den Niedrigenergiefenstern und unserem Panorama-Dachfenster Azuro.“

Christian Poprawa, Leiter Marketing, Saint-Gobin Weber GmbH:

„Unser Stand war sehr gut besucht, die Kommunikation mit unseren Gästen ausgezeichnet. Stuckateure, Fliesenleger, Architekten, Bautenschützer und die Wohnungswirtschaft - wir haben unsere Zielgruppen erreicht. Wir nutzen die Messe, um mit den Zielgruppen am Bau ins Gespräch zu kommen. Nur so kann man Trends und Entwicklungen frühzeitig erkennen, den Anforderungen von heute und morgen begegnen und mit den richtigen Produkten und Dienstleistungen zur richtigen Zeit am Markt sein.“

Peter Baumgarten, Schomburg Ics GmbH:

„Der 1. Tiefbaukongress zeichnete sich durch eine große Themenvielfalt aus. Insbesondere die Verknüpfung von Hintergrundinformationen aus Politik und Kommunen und praxisrelevanten Themen bewerte ich positiv. Es gab gute Kontakte mit Fachbesuchern aus den verschiedensten Kernbereichen des Tiefbaus.“

Horst Thierfelder, Leiter Marketing-Service, Sopro Bauchemie:

„Der zweite und der dritte Messtag waren sehr stark besucht. Wir sind zufrieden, da wir unsere Zielgruppen erreicht haben. Architekten, Planer und Handwerker haben sich bei uns informiert. Besonders gut angekommen sind unsere Produktvorführungen, da hatten wir im Durchschnitt 50 bis 60 Zuschauer.“

Dr. Reinhard Winkelgrund, Geschäftsführer, Stahl-Informations-Zentrum:

„Der Gemeinschaftsstand des Stahl-Informations-Zentrums, auf dem sich auch die Unternehmen ArcelorMittal, Salzgitter und ThyssenKrupp Steel Europe als Mitaussteller präsentierten, war gut besucht. Das Informationsangebot, insbesondere zu dem Thema „Dach und Fassade“, stieß bei dem Fachpublikum auf anhaltend großes Interesse.“

Zum fünften Mal hat das Stahl-Informations-Zentrum im Rahmen der Deubau den Internationalen Architektur-Kongress durchgeführt. Sechs Architekten aus vier Ländern stellten ihre Konzepte für nachhaltiges Bauen mit Stahl vor. Mit mehr als 1.000 begeisterten Architekten und Bauingenieuren war die Veranstaltung ausgebucht.“

Wolfgang Marker und Rolf Haferkamp, Leiter des Vertriebszentrums West, Stiebel Eltron:

„Insgesamt können wir von Stiebel Eltron ein positives Fazit zur Deubau ziehen. Die Besucherzahlen an unserem Stand waren zwar wechselhaft, zeitweise aber ganz hervorragend. Eine starke Frequenz stellten wir seitens der Planer und der Wohnungswirtschaft fest. Im Fokus des Interesses standen unsere Produkte zur Nutzung erneuerbarer Energien, insbesondere Wärmepumpen und Lüftungsgeräte. Das bewies auch der Besuch des neuen Bundesbauministers Peter Ramsauer an unserem Stand, der sich sehr interessiert und bereits gut informiert in diesem Produktbereich zeigte. Wir sind mit der Messe durchaus zufrieden sind – neben der Pflege bestehender konnten auch zahlreiche neue Kontakte geknüpft werden.“

Lars Meeß-Olsohn, Organisator des Gemeinschaftsstandes „Textiles Bauen“:

„Auf unserem Stand haben sich alle Zweige beteiligt, die mit Textilem Bauen zu tun haben: vom Ingenieur über den Hersteller und den Stahlproduzenten bis hin zum verarbeitenden Gewerbe. Daher gab es für alle Fragen der Besucher hier den richtigen Ansprechpartner. Das Bauen mit Textilien liegt im Trend, da es leicht und kostengünstig ist. Auf der Deubau konnten wir viele Architekten erreichen. Das sind wertvolle Kontakte, da Architekten unsere Verteiler sind.“

Dietmar Dunker, Gebietsverkauffleiter, Velux:

„Die Messe bietet Velux für zahlreiche Kunden des Handwerks wie auch erfreulich vielen Architekten und Planern der einzugsstarken Region eine gute Plattform, sich umfassend über die Produktpalette sowie Neuheiten wie das neue Sensorsystem Sonnenschutz zu informieren. Die Messetage verliefen sehr zufriedenstellend und fast durchweg gut frequentiert. Das winterliche Wetter dürfte sich für alle Aussteller eher positiv bemerkbar gemacht haben, da die Arbeit auf Baustellen meist höhere Temperaturen benötigt.“