

# baustoff

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN  
FÜR DIE BAUSTOFFBRANCHE

15. FEBRUAR 2006

# markt

AUSGABE **2**

K 2578 E

zugleich offizielles Organ des Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel e. V. und seiner Landesverbände



*Auch 2006 gilt: Auf eine starke Familie ist Verlass!*

||| **ACO** *drain  
passavant*

||| **ACO** *markant*

||| **ACO** *passavant*



**Schützen, gestalten und entwässern –  
mit innovativen Lösungen der ACO Gruppe.**

Mit neuen Ideen, Systemlösungen und Produkten wollen wir den Markt auch im neuen Jahr bewegen. Das Fundament hierfür bleibt jedoch unverändert: Das konsequente Leistungs- und Qualitätsversprechen der Marke ACO. Und wir wissen, was darüber hinaus zählt, um gemeinsam in einem immer noch schwierigen nationalen Markt erfolgreich zu sein: Vertrauen, das auf Verlässlichkeit basiert.



[www.aco.com](http://www.aco.com)

# „Alles aus einer Hand“

## Schlüter stellt neue Verbundabdichtung vor

gr.- „Alles aus einer Hand“ – Dieses Versprechen bedeutet mehr als nur eine Vereinfachung bei Planung und Durchführung.

Es signalisiert zugleich die Bereitschaft des Anbieters, alleine Verantwortung zu übernehmen. „Alles aus einer Hand“ bietet nun Schlüter-Systeme für die Erstellung von Verbundabdichtungen im Innen- und Außenbereich: mit „Kerdi-Coll“ ergänzt das Iserlohner Unternehmen seine bewährte „Kerdi“-Produktfamilie um einen auf das System abgestimmten Dichtkleber zum Verkleben von Überlappungen und Anschlüssen, der auf der Deubau dem Fachpublikum vorgestellt wurde. „Kerdi-Keba“ habe sich in der Vergangen-



heit als Dichtband zur Abdichtung von Bahnstößen oder Anschlüssen von Verbundabdichtungen bewährt“, so Marketingleiter **Christian Brunsmann** (Foto) in Essen. Mit dem neuen Dichtkleber gehe

man den konsequenten Schritt und übernehme die alleinige Verantwortung für die komplette Verbundabdichtung mit „Kerdi“ und „Ditra“. Abschließend verwies Brunsmann auf die positive Entwicklung des Unternehmens nicht nur im Osten Deutschlands, sondern auch auf den Exportmärkten. Vor allem in

den USA haben die Iserlohner deutliche Zuwächse erzielen können, und auch in den Benelux-Ländern sei man sehr stark vertreten, so Brunsmann. Derzeit beschäftigt das Unternehmen weltweit knapp 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 150 am Hauptsitz in Iserlohn. ■

## Lux Elements

### „Wir geben Gas“

gr.- Für das Produktprogramm 2006 hat Lux Elements viel Zeit in die Entwicklung neuer, designorientierter Produkte gesteckt. „Die bewährten Produkte werden durch komplett neue Produktgruppen ergänzt. Dabei legen wir den Schwerpunkt auf die Badgestaltung und die Ausstattung von Wellness-Anlagen“, erläuterte Geschäftsführer **Rolf Longrée** in Essen. Dass die Geschäfte bei Lux gut laufen, belege allein schon die Tatsache, dass das Unternehmen im vergangenen Jahr 15 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt hat, außerdem befinden sich neue Hallen sowie ein Bürogebäude im Bau. „Wir geben Gas in einem jammernden Markt“, so Longrée. Lux sei zwar vom deutschen Markt nicht abhängig, aber auch hier zu Lande werde es wieder vorangehen, zeigte sich der

Geschäftsführer sehr zuversichtlich. Und auch der Handel arbeite an sich selbst und stelle sich auf die Veränderungen ein. „Da ist Bewegung drin“, so Longrée. Die Stimmung auf der Deubau sei hervorragend, und in den Januar sei das Unternehmen Lux gut gestartet. ■



Lux-Verkaufsleiter für Deutschland, Schweiz und Österreich, Marco Lutz (M.), Petra Kegel (Innendienst Verkauf, rechts), Jessica Ley, Vertriebsassistentin (l.).



## Sie liegen richtig!

78% haben sich für das rechte Motiv entschieden.

Warum?

Die Aufmachung entscheidet!

Wir helfen Ihrem Kunden sich für Sie zu entscheiden!

Hauff bietet Konzepte für die optimale Warenpräsentation.

Sie möchten mehr infos, dann besuchen Sie uns im Internet unter:

[www.wie-wuerden-sie-entscheiden.de](http://www.wie-wuerden-sie-entscheiden.de)

**HAUFF**

Ein Unternehmen der HAUFF-Gruppe