

BAU 2011: Ausstellerstimmen zum Messeverlauf

„Unsere hohen Erwartungen zur BAU 2011 hinsichtlich Nachfrage und Resonanz auf unserem Stand haben sich mehr als erfüllt. Hinzu kommt, dass die Qualität der Gespräche wieder hervorragend war. Nachhaltiges Bauen und Planungsoptimierung sowie neue Oberflächenlösungen standen im Interesse der Fachbesucher. Die zunehmend internationale Ausrichtung zeigt auch, dass sich Architekten bei uns über Landesgrenzen hinaus informieren. Also: Die BAU bleibt für uns ein wichtiger Bestandteil in der Kommunikation, denn nur hier können wir alle Facetten von Beton zeigen.“

Thomas Kaczmarek, Geschäftsführer BetonMarketing Deutschland GmbH



„Die erwartete Besucherresonanz am Messestand von UNIKA® wurde übertroffen. Zukunftssichere energetische sowie wirtschaftliche Lösungen in massiver Bauweise standen im Mittelpunkt. Nachhaltigkeit, Gesundheit und Behaglichkeit haben heute den gleichen Stellenwert, wie Sicherheit, Schutz, Stabilität und Werterhalt. Unser Motto ‚Ein Dutzend guter Gründe für einen Stein‘ und das Angebot des fachlichen Dialogs mit qualifizierten Fachberatern sprach ein breites Kundenspektrum an, die hervorragenden Eigenschaften unserer Produkte sowie die Dienstleistungen und Services unseres Unternehmens fanden großes Interesse - besonders auch unsere Produktentwicklung UNIKA® Light 6.1.“

Henry Thierschmidt, Vertriebsleiter, Bauberater, UNIKA® GmbH



„Die BAU 2011 hat unsere Erwartungen weit übertroffen. Wir haben zum ersten Mal den Baustoff Stahl auf einem Gemeinschaftsstand präsentiert, gemeinsam mit Stahlproduktherstellern, dem Stahlhandel und dem Stahlbau. Der attraktive, offene Stand und das inhaltliche Konzept kamen sehr gut an, weil unsere Kunden von der herstellerneutralen Beratung durch >>bauforumstahl bis zur kompletten Liefer- und Verarbeitungskette alle Informationen einholen konnten. Wir waren quasi ein spezifischer Marktplatz auf dieser Weltleitmesse. Unser Vortragscampus fand bei Zuhörern und Referenten großen Zuspruch.“

Dr. Bernhard Hauke, Geschäftsführer >>bauforumstahl e.V.

„Wir haben uns zum ersten Mal auf der BAU präsentiert. Mit dabei war ein Modell der - mit 225 m - wohl längsten Holz-Spannband-Brücke Europas. Sie wurde anlässlich der Bundesgartenschau in Gera-Ronneburg gebaut. Für sie haben wir 2007 den deutschen Holzbaupreis erhalten. Es war viel internationales Publikum hier, auch aus Asien. Wir haben die BAU gezielt als Plattform genutzt, um unsere Produktinnovationen wie die Holz-Betonverbund-Bauweise im Bereich Straßenbrücken oder das acetylierte Accoya-Holz vorzustellen.“

Frank Miebach, Geschäftsführer, Schaffitzel + Miebach Faszination Brücken GmbH

BAU 2013

14.01. bis 19.01.13, Messegelände München

„Wir hatten 30 % mehr Besucher an unserem Stand als auf der BAU 2009 und konnten viele neue Kunden gewinnen. Den Erfolg führen wir vor allem auf die komplett unter ..NET neu entwickelte Premium-Software California.pro, eine modular aufgebaute Lösung für AVA und Kostenplanung, als auch auf die bei den Kunden überwiegend positive Geschäftsentwicklung zurück.““

Dr. Achim Warkotsch, Geschäftsführender Gesellschafter, G&W Software Entwicklung GmbH



„Für die SAINT-GOBAIN ISOVER G+H ist die diesjährigen BAU in München ein überaus großer Erfolg. Unser Messestand zeigte mit dem zukunftsweisenden Multi-Komfort-Haus Konzept und entsprechenden Systemlösungen eindrucksvoll die hohe Kompetenz der Saint-Gobain Marken ISOVER, Rigips und Weber. Der Anteil der Fachbesucher war erfreulicherweise in diesem Jahr noch deutlich stärker auf dem Messestand vertreten als vor zwei Jahren. Im Fokus unseres Messeauftritts standen auch zahlreiche innovative ISOVER Produktentwicklungen, wie beispielsweise die neue ISOVER Mineralwolle G3 touch. Sie bietet eine hautfreundlichere, weiche Oberfläche und hat keine störenden Gerüche mehr.“

Alexander Geißels, ISOVER Marketingleiter, SAINT-GOBAIN ISOVER G+H AG



„Die BAU 2011 war für GEZE sehr erfolgreich, wir konnten eine deutliche Steigerung der Besucherzahlen – insbesondere aus dem Ausland – verzeichnen. Unsere innovativen Produktneuheiten aus den Bereichen der Tür-, Fenster- und Sicherheitstechnik stießen bei den Messebesuchern auf großes Interesse. Die ganze Messe verlief äußerst erfolgreich und wurde ihrem Ruf, die wichtigste Branchenmesse zu sein, auch in diesem Jahr wieder gerecht. Wir freuen uns schon jetzt auf die nächste BAU 2013.“

Joachim Schulz, Geschäftsführer Vertrieb, GEZE GmbH



„Wir sind sehr zufrieden mit der Resonanz auf unseren Messeauftritt bei der diesjährigen BAU. Unser erklärtes Messeziel, den neuen Solar-Pufferspeicher und die Erdspeicher zur Lagerung von Holzpellets und Hackschnitzeln bei Planern, im Handwerk und im Handel bekannt zu machen, haben wir durch die sehr gute Frequenz und die Qualität der Besucher voll erreicht. Der Gesamttrend der BAU zu Nachhaltigkeit und umweltbewusstem Umgang mit Energie passt genau zu Mall und seinen Produkten. Deshalb sind wir sicher auch 2013 wieder in München vertreten.“

Markus Böll, Leiter Vertrieb/Marketing, Mall GmbH



„Leitz GmbH & Co. KG, Hersteller von Werkzeugen für die Holz- und Kunststoffverarbeitung, war erstmalig mit einem eigenen Messestand, auf der Bau 2011 vertreten. Der Messestand diente als Kommunikationsplattform für viele Kunden, die mit eigenen Messeständen als Aussteller vertreten waren sowie für Besucher aus dem Bereich der Holz- und Kunststoffverarbeitung. Die Kontaktpflege zu Stammkunden sowie viele neue Kontakte, vor allem im internationalen Bereich, standen im Vordergrund der Messebeteiligung. Die Erwartungen von Leitz an die Messe Bau wurden voll und ganz erfüllt.“

Anton Balle, Vertrieb Deutschland, Leitz GmbH & Co. KG

BAU 2013

14.01. bis 19.01.13, Messegelände München



„Unser Fazit ist sehr positiv. Wir hatten eine durchweg hohe Besucherfrequenz und qualitativ hochwertige Gespräche. Wir konnten mit unserer Produktvielfalt sowie zahlreichen Neuheiten unser gesamtes Kundenspektrum informieren – Händler, Handwerker sowie Planer und Architekten. Speziell für Planer und Architekten entwickeln wir unter dem Titel „VELUX Model Home 2020“ europaweit inspirierende Bauprojekte, nämlich sechs Konzepthäuser der Zukunft. Neben Nachhaltigkeit und Energieeffizienz ist auch der Wohnwert ein starkes Thema für uns. Die BAU war ein sehr guter Start ins Jahr, die Stimmung unserer Kundschaft ist äußerst positiv.“

Dr. Sebastian Dresse, Geschäftsführer, VELUX Deutschland GmbH



„Das internationale Interesse hat unsere Erwartungen übertroffen. Wir haben zahlreiche Kunden- und Pressekontakte geknüpft und wer weiß, vielleicht liefern wir bald nach Griechenland oder sind in einem Filmbeitrag des britischen Magazins Monocle auf deren Homepage zu sehen. Mit Fotos von außergewöhnlichen Referenzobjekten haben wir unsere Premiumlinie JH und die Linie Hebrok Klinker vorgestellt. Der geführte Rundgang, der auf unserem Stand Station machte, war eine gute Gelegenheit, Architekten unsere Produkte, insbesondere die Original Wasserstrich Backstein Klinker, vorzustellen. Viele kamen nach dem Rundgang zurück – für ein vertiefendes Einzelgespräch.“

Dipl.-Ing. Jörn Hebrok, Ziegler, Ziegel- und Klinkerwerk Natrup-Hagen



„Wir werten den Messeauftritt als vollen Erfolg. Die BAU ist längst keine lokale Messe mehr, sondern überregional und auch international von großer Bedeutung. Die Bau hat sich als Leitmesse etabliert und ist aus unserer Sicht bereits fest für 2013 eingeplant“.

Roberto Jacono, Marketingleiter, Tarkett Holding GmbH



„Unter dem Messemotto ‚Die Zukunft des Bauens‘ wurden unsere Erwartungen voll erfüllt. Neben unseren Partnern konnten wir dort auch die Zielgruppe Architekten und Planer erreichen. WAREMA hat sich auf der BAU als führender Sonnenschutzhersteller mit optimalen Lösungen zur Energieeffizienz von Gebäuden und Nachhaltigkeit vorgestellt. Die Besucher zeigten sich gegenüber diesen Themen offen und haben unsere innovativen Lösungen mit Begeisterung aufgenommen.“

Jürgen Kuhn - Marketingleiter, WAREMA Renkhoff SE

BAU 2013

14.01. bis 19.01.13, Messegelände München



„MACO hat in diesem Jahr zum 4. Mal auf der BAU ausgestellt, weil uns Konzept, Zielgruppen und Publikumsinteresse der letzten BAU-Teilnahmen überzeugt haben. Was wir allerdings in diesem Jahr erleben durften, haben wir so nicht erwartet. Über 50 % Besucherzuwachs an unserem Stand, Fachbesucher aus vier Kontinenten. Wir sind mehr als zufrieden. Energiesparen mit MACO-Beschlägen, unser Messethema, ist sehr gut angekommen. Jetzt freuen wir uns darauf, den in München mit interessierten Herstellern und Architekten begonnenen Dialog fortzusetzen.“

Helmut Lang, Vertriebsleiter, MACO Beschläge GmbH

„Die BAU 2011 war ein gewaltiger Erfolg. Die erneute Steigerung des Rekords auf 235.000 Besucher entspricht einem Plus von ca. 10 % und damit dem stärksten Anstieg in der fast 50-jährigen Geschichte dieser Messe. Auch wir können einen erfolgreichen Verlauf für unsere beiden Marken AGROB BUCHTAL und JASBA konstatieren: Nicht nur die Quantität, sondern auch die Qualität der Gespräche war extrem hoch und zeitweise wurden wir regelrecht überrannt. Diese exzellente Resonanz und andere Frühindikatoren lassen darauf hoffen, dass es mit der Baukonjunktur in Deutschland endlich wieder aufwärts geht.“

Werner Ziegelmeier, Leiter Public Relations, Deutsche Steinzeug Cremer & Breuer AG



„Der erfolgreiche Messeauftritt mit sehr guten Kontakten und Gesprächen lässt uns ausgesprochen optimistisch in das Jahr 2011 schauen.“

Susanne Hain, Geschäftsführerin, Hain Parkett

„Die BAU hat unsere Erwartungen deutlich übertroffen. Mit 20% mehr Kontaktgesprächen gegenüber der letzten BAU 2009 starten wir gut in das Jahr 2011. Die Messebesucher sind spürbar internationaler geworden. Die Resonanz auf unseren Messestand war überwältigend, die neuen Produkte – insbesondere die Akustiktür - sind mit Begeisterung aufgenommen worden. Neben den westeuropäischen Fachbesuchern konnten wir besonders starke Anstiege auch aus Osteuropa, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Asien verzeichnen.“

Klaus-Michael Feederle, Geschäftsführer, feco Innenausbausysteme GmbH



„Auf der BAU 2011 war die TAIFUN® Software AG erstmalig vertreten. Im Fokus unserer Premiere stand die Produktinnovation TAIFUN® Mobile Aufträge. Diese neue Auftragsabwicklung für mobile Endgeräte optimiert die Kommunikation zwischen Fachbetrieb und den Mitarbeitern auf der Baustelle. Dabei ist die mobile Windows-Software lückenlos kompatibel zu den Branchenlösungen TAIFUN® Handwerk und TAIFUN® openBusiness. Das Interesse beim Fachpublikum war groß, und wir erhielten viel Lob für diese Produktkombination ‚aus einem Guss‘. Auf der nächsten BAU ist die TAIFUN Software AG sicher wieder mit von der Partie.“

Walter Heinzmann, Vertrieb, TAIFUN Software AG

BAU 2013

14.01. bis 19.01.13, Messegelände München