

Unglaubliches Angebot

60 Fachvorträge, 55 Referenten und 70 Stunden Programm: das wurde Ende Januar 2010 von Baumit beim Allgäuer Baufachkongress geboten.

Über die Veranstaltung der Superlative berichtete das Malerblatt bereits in Heft 3/2010 auf Seite 85: wer sich fortbilden, wer seinen Horizont erweitern und wer sich mit kompetenten Menschen aus der Branche austauschen wollte, der war bei der Traditions-Veranstaltung von Baumit ganz genau richtig. Schon im Jahr 2008 hatte dieser gigantische Branchentreff von Bad Hindelang in den wohl bekanntesten deutschen Wintersportort Oberstdorf gewechselt – um der immer größer werdenden Zahl der Teilnehmer gerecht werden zu können. Die angenehm kurzen Wege zwischen den einzelnen Veranstaltungsorten und die damit verbundene Flexibilität schätzten die Besucher. Den Architekten, Verarbeitern, Wissenschaftlern, Vertretern des Handels sowie den vielen Teilnehmern aus dem Handwerk wurden innerhalb von drei Tagen Fachvorträge, Diskussionen und praktische Anwendungsbeispiele aus dem breiten Angebot des Baubereichs geboten.

Ziel des Kongresses war es, alle am Bau Beteiligten an einem Ort



Das Allgäu bot einen wunderbaren Ausblick auf die Berge, der Kongress auf die Zukunft der Baubranche.

zusammenzuführen, um das Miteinander zu ermöglichen und zu fördern – und dabei gleichzeitig neue, intelligente Netzwerke zu knüpfen.

Nachhaltigkeit, das stand als großes Thema wie ein Dach über allem. Und während viele Hersteller um eine Identität zur Nachhaltigkeit ringen, kann das über 100 Jahre alte Familien-Unternehmen Baumit mit Stolz sagen, dass Nachhaltigkeit seit der ersten Stunde praktiziert wurde. Längst ist es Teil der Unternehmens-Kultur. Das Nachhaltigkeits-Prinzip des Allgäuer Baustoffproduzenten basiert auf drei Säulen: Ökologie, Ökonomie und Soziales.

Am ersten Tag ging es verstärkt um besagte Nachhaltigkeit und so auch um die Energie-Einsparung. Am Bau hat die Nachhaltigkeit das Ziel, ressourcenschonende, wohngesunde und ökologische Bauten zu realisieren. Dieser Bereich wurde mit hochkarätigen Referenten abgedeckt, unter anderem mit Prof. Dr. M. Norbert Fisch vom Institut für Gebäude- und Solartechnik, mit Prof. Dr. Michael Braum von der Bundesstiftung Baukultur, von Prof. Dr. Dr. Franz-Josef Radermacher von der Universität Ulm sowie vom Baudirektor Hans-

Dieter Hegner vom Bundesbauministerium.

Der zweite Kongresstag war überschrieben mit „Modernisierung“. Mit dem Rückgang des Neubaus und der Zunahme der Modernisierungen ist innerhalb der Zielgruppe Endverbraucher eine Veränderung feststellbar: der renovierungswillige Endverbraucher geht nicht unbedingt den traditionellen Weg über Architekten und Bauunternehmen. Er informiert sich direkt bei Händlern, bei der Industrie und vor allem bei den Handwerksbetrieben. Den Markt insgesamt umriss Dr. Christian Kaiser, der sich konkret dem immensen Potenzial widmete. Was leisten alle am Bau Beteiligten für den Endverbraucher? Dem gingen Peter Bachmann, Dr. Siegfried Egger, Rainer König, Hartmut Miksch, Stefan Thurn und Baumit-Geschäftsführer Ludwig A. Soukup auf den Grund. Die anschließende Podiumsdiskussion arbeitete heraus, wie die Baubranche auf die veränderten Bedürfnisse des Endverbrauchers reagiert.

Am dritten Tag des Allgäuer Baufachkongresses hieß der Schwerpunkt „Vermarktung“. Wie es erfolgreiche Unternehmen schafften, ihre Spitzenposition zu erreichen, das wurde unter die Lu-

pe genommen. Die fachkundigen Experten hierzu waren unter anderem Prof. Dr. Dr. Ulrich Hemel vom Institut für Sozialstrategie, Marketing- und Verkaufsexperte Klaus J. Fink sowie der Mental- und Managementtrainer Thomas Baschab.

Gleich am ersten Kongresstag hielt ein kompetenter Experte aus dem Malerbereich einen Vortrag zu den Unternehmenswerten als Erfolgsfaktoren: Werner Deck, Malermeister und Gründer des Kooperationsmodells Opti-Maler-Partner. Wie mit außergewöhnlichen Ideen Empfehlungen provoziert und Kundennetzwerke ausgeschöpft werden können, das ist die Spezialdisziplin des kompetenten und offenen Unternehmers, Beraters, Trainers und Buchautors, siehe auch Seite 58.

In bewährter Art und Weise zeigte Baumit mit dem Allgäuer Baufachkongress 2010, mit welchen Strategien, Materialien und Hilfsmitteln der Markt erfolgreich in Angriff genommen werden kann: es war wieder einmal ein unglaubliches Angebot, auf das die Teilnehmer zurückgreifen konnten.

www.baumit.com
www.baufachkongress.com
info@baumit.de



Werner Deck von Opti-Maler-Partner.

Fotos: Baumit