

Dyckerhoff-Weiss-Tagung „Betonwerkstein“

Neue Perspektiven rund um den Betonwerkstein



Rund 100 Fachleute aus der Betonwerkstein-Industrie sowie dem verarbeitenden Gewerbe trafen sich Mitte Juni in Wiesbaden zur diesjährigen Dyckerhoff-Weiss-Tagung „Betonwerkstein“

Das Themenspektrum der diesjährigen Dyckerhoff-Weiss-Tagung „Betonwerkstein“ in Wiesbaden reichte von Fragen zum richtigen Untergrunds über Erfahrungen mit modernen Bindemitteln und den Oberflächenschutz bis hin zur Rolle der Preispolitik in umkämpften Märkten.

„Nicht jammern, sondern nach vorne blicken und neue Perspektiven erkennen und aufgreifen“ – mit diesem Appell eröffnete Martin Möllmann, Geschäftsführer Dyckerhoff Weiss, Mitte Juni die diesjährige Dyckerhoff-Weiss-Tagung „Betonwerkstein“. Den rund 100 Fachleuten aus der Betonwerkstein-Industrie sowie dem verarbeitenden Gewerbe empfahl er, „sich gerade jetzt vorne aufzustellen“, denn, so Möllmann weiter, „irgendwann ist die Flaute vorbei und wenn der erste Wind kommt, müssen die Schiffe so ausgerichtet sein, dass man ganz vorne mitsegelt“. Neue Ansätze in Form neuer Strategien, Produkte und Lösungen sind daher notwendig.

Der „richtige“ Untergrund

Ein solcher neuer Ansatz ist auch die noch stärkere Einbeziehung des Untergrundes; denn oft ist ein unfachmännisch und mangelhaft ausgeführter Untergrund verantwortlich für Schäden, die dann fälschlicherweise dem Belag angelastet werden. Dr. Karl-Uwe Voß von der MPVA Neuwied sprach daher zunächst über „Estrichmörtel und Estriche als Untergrund für Steinbeläge“. Den Schwerpunkt seines Vortrags bildete die neue, harmonisierte Estrichnorm DIN EN 13813. Sie ist ab August 2004 allein geltende europäische Norm für Estrichmörtel und Estrichmassen. Sein eindringlicher Appell an die Zuhörer lautete daher: „Sie müssen sich mit der neuen Norm befassen!“ Dies gilt auch für die europäischen Betonwerksteinnormen, die Gegenstand des Referats von Dipl.-Ing. Ulrich Neck vom Forschungsinstitut der Zementindustrie in Düsseldorf waren. „Europa findet statt“, so der Referent, und „man muss sich damit beschäftigen und die neuen Normen anwenden.“ Dabei wird es „mehr Ermessens- und Interpretationsspielräume als bisher bei den deutschen Normen geben“, die mehr Entscheidungen erfordern. Aber eines, so Neck, ist sicher: „Die Norm ist nur die Basis. Wir müssen Qualität machen, wenn wir in Zukunft bestehen wollen.“

Die Hochleistungsbetone „nach Kochrezept“ und die Bedeutung der geschützten Oberfläche

Praktische Anwendungen und Beispiele standen auch im Mittelpunkt der Erfahrungsberichte mit „Betonwerkstein aus Hochleistungsbeton“, die Dipl.-Ing. Christian Bechtoldt und Dipl.-Ing. Stefan Heeß vortrugen. Dabei wurde einmal mehr deutlich, dass Dyckerhoff Weiss mit Flowstone dem Markt ein hochmodernes Bindemittel anbietet, das einen Hochleistungsbeton quasi „nach Kochrezept“ ermöglicht. Mit extrem verbesserten Eigenschaften hinsichtlich Festigkeit, Dichtigkeit, Frost-Tausalz-Widerstand, Abriebwiderstand u.v.a.m. eröffnet das innovative Material neue Perspektiven bei der Produktion und dem Einsatz von Betonfertigteilen, Betonwaren und Betonwerksteinen. So werden „Ideen Wirklichkeit“ und Beton auch dort zu einer Alternative, wo heute noch Materialien wie Naturstein und Keramik dominieren.



Martin Möllmann, Geschäftsführer Dyckerhoff Weiss, bei der Begrüßung



Dipl.-Ing. Ulrich Neck, Forschungsinstitut der Zementindustrie, Düsseldorf



Dipl.-Kfm. Michael Busch, Consultant, Berlin

Um mehr Qualität und die Zukunft des Betonwerksteins ging es auch im Vortrag von Dr. Burkhard Standke von der Degussa AG in Rheinfelden; denn „Innovativer Oberflächenschutz von Betonwerksteinoberflächen“ ist mit ein Weg, um die Produkte für den Anwender noch attraktiver zu machen. Der Referent zeigte auf, welche Rolle in diesem Zusammenhang die organofunktionellen Silansysteme von Degussa spielen. Beispielsweise sorgen sie dank ihrer hohen Eindringtiefe dafür, dass die Oberflächen hydrophob, also Wasser abweisend werden – mit der Folge, dass Schädigungen durch eindringendes Wasser und darin gelöste Schadstoffe erst gar nicht entstehen. Eine optimale Ergänzung hierzu sind oleophobe Silansysteme, die auch vor dem Eindringen öligler Flüssigkeiten schützen und so für den „Easy-to-clean“-Effekt sorgen.

Die Preispolitik als Marketinginstrument

Dass zu einer noch so guten Produktpolitik auch eine vernünftige Preispolitik gehört, dies verdeutlichte der Vortrag von

Dipl.-Kfm. Michael Busch zum Thema „Die Bedeutung der Preispolitik in umkämpften Märkten“. Für den ehemaligen Dyckerhoff Vorstand und jetzigen Consultant aus Berlin drückt der Preis aus Marketingsicht in erster Linie die Wertschätzung des Kunden für ein Produkt aus. Folglich, so Busch, „müssen wir an dieser Wertschätzung arbeiten“. Nachhaltige Preispolitik ist daher eine „zeitaufwändige Chefsache“, bei der es auch darum geht, herauszufinden, wo das Unternehmen besser ist als die Konkurrenz. Gute Verkäufer, so Busch, „reden über Werte und nicht über Preise“. ■

Dipl.-Bau-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Martin Möllmann
Geschäftsführer Dyckerhoff Weiss
Biebricher Straße 74
65203 Wiesbaden / Germany
☎ +49 (0) 611 / 60 90 91
Fax: +49 (0) 611 / 60 90 92
E-Mail: Martin.Moellmann@dyckerhoff-weiss.de
www.dyckerhoff-weiss.de