



Exklusives Natursteinbad in Taj Mahal und Rainforest Brown, ausgeführt von der Firma Horst Zentgraf, Laufach
Fotos: Dieter Drossel, SBK Europe GmbH

Stoneguide Naturstein, Kunststein und Keramik

Redaktionssitzung im Ebner Verlag: Dieter Drossel präsentiert sein neues Buchprojekt »BAD SPEZIAL – Stoneguide Naturstein, Kunststein und Keramik.« Nach seinem ersten Bucherfolg »Naturstein – Leben mit sieben Sinnen«, das in Deutschland bisher über 5000 Mal vertrieben wurde, konzentriert er sich in seinem neuen Buchprojekt auf den Badbereich – als Autor und Fotograf.

Über 100 Bäder sind bereits dokumentiert. Jetzt findet die redaktionelle Feinarbeit und Selektion der Objekte statt, denn Bücher müssen in erster Linie dem Leser gefallen, und das sollen in diesem Falle Architekten und Badplaner aus allen Gewerken sein«, so Buchautor und Fotograf Dieter Drossel. Im ersten Buch habe er den Fokus auf die Präsentation unterschiedlicher Natursteine und Stilrichtungen ge-

legt, im zweiten stehe der Wert und die Wertigkeit von Bädern mit den verwendeten Materialien im Mittelpunkt. Als weiteren Schwerpunkt des Buchs nennt er den Trend zum Großformat bei Naturstein, Kunststein und Keramik. »Der Planer kann heute die Wünsche des Kunden in den Mittelpunkt stellen. Er muss die Raumgestaltung nicht länger an vorgegebenen Maßeinheiten orientieren, erklärt er. Vorbei seien die Zeiten, in denen sich

der Kunde einzelne Artikel zusammenstellte, um sich dann auf die Suche nach geeigneten Handwerkern zu machen. Die Bauherren von heute wünschten sich überwiegend eine ganzheitliche Raumberatung und eine abgestimmte gewerkeübergreifende Umsetzung der Arbeiten.

Pflichtlektüre für Raumgestalter

Was vor zwei Jahren noch von vielen Betrieben aus der Natursteinbranche unterschätzt wurde, spiegelt sich im Stoneguide von Dieter Drossel wider: Naturstein, Kunststein und Keramik stehen auch im Großformat im direkten Wettbewerb um die Gunst der Kunden. Aufgrund der Vielzahl der neuen Anbieter und Produkte haben Planer und Bauherren die Qual der Wahl, wenn es darum geht, sich für das Original aus der Natur oder für die Kopie zu entscheiden, wobei

die Unterschiede für den Laien kaum erkenntlich sind. Das Buch wird aufgrund der Aktualität des Themas zu einer Pflichtlektüre für jeden Raumgestalter, ist sich Dieter Drossel sicher. Wie bei seinem ersten Buch achtet der Autor auch beim zweiten besonders auf die Bildrechte, die, wie er betont, weltweit immer beim Hausherrn und Fotografen liegen, sofern nicht ausdrücklich schriftlich etwas anderes vereinbart wurde. Warum er das tut und warum er die Bäder aus Sicht des Bauherrn präsentiert, begründet er wie folgt:

- Bucherscheinungen haben nicht nur emotional bei Lesern, sondern auch für Internetsuchmaschinen einen höheren Stellenwert als andere Veröffentlichungen.
- Als unabhängiger Autor und Fotograf kann man schnell und effektiv agieren und unkompliziert neue Türen für den Verarbeiter öffnen.
- Die eigentliche Story ist in vielen Fällen nicht das Material, sondern die Aussagen des Bauherrn zu den Gründen, aus denen er sich für eine bestimmte Gestaltung und für das jeweilige Material entschieden hat.
- Bei Promotion- und Messeinsätzen kann man Firmen sicherer und selbstbewusster empfehlen, wenn man sich selbst von der Qualität der von dieser Firma ausgeführten Arbeit überzeugt hat und weiß, dass die Bauherren sehr zufrieden damit sind.
- Bei allen Publikationen konnte Dieter Drossel gegenüber den Verlagsgesellschaften durchsetzen, dass nicht nur der Architekt oder Bauträger genannt wird, sondern immer auch der Steinverarbeiter.
- Für einige Objekte liegt nur die ausdrückliche Bildfreigabe des Hausherrn für das benannte Buchprojekt und z. B. nicht für Internetdarstellungen vor.
- Im Zeitalter des Internets kommt es schnell heraus, wenn sich jemand mit fremden Federn schmückt, was für alle Beteiligten peinlich und teuer werden kann.
- Internet Suchmaschinen strafen im Ranking Mehrfachnennung bzw. gleiche Bilder ab, und so kann es sein, dass der Verarbeiter, der das Projekt gefertigt

hat, überhaupt nicht die Chance bekommt, mit seiner Referenz zu glänzen und sogar suchmaschinentechnisch abgestraft wird (Bilder werden i. d. R. nur einmal angezeigt).

- Manche Verlage und Zeitschriften achten darauf, dass ihre Objektstories noch nicht publiziert wurden. So manche vorschnelle Publikation hatte zur Folge, dass wichtige Magazine das Interesse verlieren.

Dieter Drossel ist seit 2000 selbstständig. Er übernimmt auf Honorarbasis festgelegte Aufgaben. Seine Ausrüstung und Weiterbildung hat er ebenso selbst finanziert wie die Umsetzung von Visionen, für die er keinen Auftraggeber fand. In der Grafik und Internetprogrammierung wird er in seiner Firma SBK Europe von zwei Mitarbeitern unterstützt.

Bewerbungen bis zum 25. Mai

Auf Wunsch des Ebner Verlags können sich Firmen, die mit von ihnen ausgeführten Bädern in dem neuen Buch erscheinen möchten, bis zum 25. Mai 2014 direkt bei Dieter Drossel melden, der das Buch bis zur nächsten BAU in München fertigstellen will. Das Konzept steht und kann nur noch in Teilbereichen aktualisiert werden, so Drossel gegenüber unserer Redaktion.

Bärbel Holländer

SBK Europe GmbH

Geschäftsführer Dieter Drossel

mail@sbk-europe.com



Exotisches Gästebad in Stonewood, ausgeführt von der Firma Huber, Markt Schwaben