

Neuwieder Natursteintag:

Neue Trends, neue Chancen!

Um Einrichtungstrends, Kriterien für die Gesteinsauswahl, Möglichkeiten und Grenzen der Steinbehandlung sowie um Reinigung, Pflege und Rutsicherheit ging es am 22. Februar beim »Natursteintag« der Materialprüfungs- und Versuchsanstalt Neuwied (MPVA). Die Veranstaltung fand Resonanz.

Dr. Karl-Uwe Voß begrüßte die Seminarteilnehmer. Durch das Programm führte Dipl.-Min. Henning Rohowski, Sachverständiger für Natursteine.

Einrichtungstrends 2006

Ingeborg Burggaller, Journalistin, Consultant für kreative Kommunikation & Presse-Management und Erfolgstrainerin, lud zu einem »Spaziergang durch die Wünsche, Träume und Bedürfnisse der Kunden« ein. Speziell Naturwerkstein lässt sich laut Burggaller nur dann gut vermarkten, wenn es dem Steinfachmann gelingt, der für ihn interessanten Zielgruppe die Einmaligkeit und die Vorzüge dieses Werkstoffs klar zu machen, und zwar nicht nur mit technischen Fakten, sondern auch emotional. »Ihre Argumentation und Ihre Bildsprache müssen genau die Wunschvorstellungen ihrer Zielgruppe treffen!«, erklärte sie. »Wir müssen unsere Kunden genau analysieren, Bedürfnisse wecken bzw. Träu-



»Verführen Sie Ihre Kunden zum Wohnen mit Naturwerkstein!«
Ingeborg Burggaller



»Neue Gesteine muss man prüfen. Beugen Sie Reklamationen vor!«
Dipl.-Min. Henning Rohowski

me in konkrete Wünsche umwandeln!«, so die sehr optimistisch in die Zukunft blickende Referentin. Es geht darum, den Kunden dazu zu verführen, Geld für Naturstein auszugeben. Burggaller unterteilte die Kunden in Typen und schilderte deren Konsumverhalten, auch in Bezug auf Naturwerkstein: die Traditionellen (wenig Konsumneigung), die Konservativ-Kultivierten (überdurchschnittliche Ausgabebereitschaft, z. B. für mediterrane Wohnwelten, cremige Farbtöne, strukturierte Oberflächen), die Stimmungsvoll-Konventionellen (vielfältige Konsumwünsche, Faible für Beertöne und strukturierte Oberflächen), die Modern-Ambitionierten (hohe Konsumneigung, Faible für Schwarz-Weiß und Materialmix), die Authentischen (Neigung zu Hochwertigem) und die Experimentellen (Konsumbereitschaft für Lebensgefühl). 80 % der Verkaufentscheidungen werden von Frauen getroffen, betonte

Burggaller. Werbung, Produktpräsentation, Kundenansprache und Events müssten sich daher an der emotionalen Befindlichkeit von Frauen orientieren.

Zur Gesteinsauswahl

Herbert Flöck aus Koblenz zeigte anhand von Bildern eine Auswahl von Gesteinen, die seiner Einschätzung nach im Trend liegen. Kalksteine wie SUNNY CREME, ISIS CREME und JERUSALEM GOLD vermittelten ein südländisches Lebensgefühl. Flöck präsentierte beispielhafte Anwendungen: SCABAS BRAUN im Ladenlokal, TRAVERTIN WHITE in modernem Wohnambiente, VOLKAS MARON LIGHT in gehobenen Wohnambiente und im Bad sowie HIMALAYA BLUE kombiniert mit IMPERIAL WHITE – alles tolle Objekte einer zahlungsbereiten Kundschaft!

Neue Gesteinsorten gut prüfen!

Dipl.-Min. Henning Rohowski erläuterte, worauf man beim Einsatz neuer Gesteinsorten achten muss, und stellte verschiedene Prüfmöglichkeiten vor. Kalksteine seien nicht polierfähig und neigten zu Ausblühungen. GUATEMALA INDIA und andere Serpentine wiesen eine hohe Verformungsempfindlichkeit auf und



»Ihren Eigenschaften gemäß eingesetzte Natursteine muss man nicht behandeln.«
Diplom-Geologe Martin Sauder



»Es gibt tolle Natursteinobjekte und eine zahlungsbereite Kundschaft!«

Herbert Flöck

seien sehr säureempfindlich. »Bei genauer Kenntnis der Materialeigenschaften lassen sich Anwendungsgrenzen erkennen«, sagte Rohowski. Möglichkeiten und Grenzen der Steinbehandlung zeigte Diplom-Geologe Martin Sauder auf. Es sei wichtig, das evtl. zu behandelnde Gestein und die Wirkungsweise der geplanten Anwendung genau zu ken-

nen. Silikatisch gebundene Gesteine (Granit, Labradorit, kalkfreie Sandsteine) könne man beispielsweise nicht kristallisieren. »Man sollte Gesteine so auswählen, dass sie zu der geplanten Anwendung passen. Dann müssen sie auch nicht behandelt werden«, sagte Sauder. Durch eine Behandlung die optische Wirkung eines Gesteins verändern zu wollen, sei gefährlich. »So werden Schäden vorprogrammiert«, warnte der Referent.

Herbert Fahrenkrog (MAGNA.Beratungsservice) definierte Schmutz als »Materie zur falschen Zeit am falschen Ort«. Lebhaft wie immer berichtete er zum Thema Reinigung und Pflege und gab den Seminarteilnehmern gute Unterlagen an die Hand.

Henning Rohowski informierte über die verschiedenen Möglichkeiten, den Gleit- und Rutschwiderstand von Bodenbelägen zu prüfen. Anzustreben sei ein Optimum zwischen Reinigungsfähigkeit und Rutschhemmung.

Dipl.-Ing. Harald Zahn

KURZINFO:

MPVA Neuwied

Die MPVA Neuwied bietet im Bereich »Natursteine« u. a. folgende Leistungen an:

- Petrographische Untersuchung von Gewinnungsstätten
- Beurteilung der Verwitterungsbeständigkeit sowie der Reinigungs- und Verfärbungsempfindlichkeit von Natursteinen
- Beurteilung von Rissen in Natursteinen
- Bewertung der Qualität von Natursteinverlegungen
- Bewertung des Rutschwiderstands von Bodenbelägen
- Qualitätsbeurteilung von Natursteinen
- Beurteilung von Natursteinen in historischen Bauwerken

Materialprüfungs- und Versuchsanstalt Neuwied

Sandkauler Weg 1
56564 Neuwied

Tel.: 0 26 31 / 39 93 - 0

Fax: 0 26 31 / 39 93 - 40

Internet: www.MPVA.de

faktisch & unentbehrlich

Rainer Weber, Detlev Hill

Naturstein für Anwender beurteilen – verkaufen – verlegen

3. aktualisierte und erweiterte Auflage, 228 Seiten,

Format DIN A4, 70 farbige Gesteinsdarstellungen, zahlreiche Abbildungen und Tabellen, Broschur.

ISBN 3-87188-111-2

EUR 49,80 / CHF 75,80

Best.-Nr.: 912039

Bestellungen unter:

Naturstein-Bestellservice
Heuriedweg 19, 88131 Lindau

Tel.: 01 80 / 5 26 01 11*

Fax: 01 80 / 5 26 01 01*

e-mail: abo.naturstein@guell.de

(0,12 €/Min. aus dem Festnetz der deutschen Telekom)

Ebner Verlag GmbH & Co.
KG, Karlstr. 41, 89073 Ulm

► Naturstein für Anwender

Naturstein für Anwender

Das Standardwerk. Unverzichtbar für Verarbeiter, Händler, Verleger, Architekten. Umfangreiches Gesteinskundekapitel mit einzigartiger Naturstein-Bewertungsskala (informiert über chemische und mechanische Resistenz, Verfärbungsrisiko, Farbschwankungen, sichtbaren Mineralbestand mit Lupenfunktion, Preisniveau).

Erstmalig in einem Naturstein-Fachbuch: Mängelrügen betreffend Verfärbungen (Biotit-Flecken, Farbschwankungen, Politurverlust, Preller, Poren und Lunker, Rissbildungen usw.)

Desweiteren: Gesteine mit hinweispflichtigen Eigenschaften; verkaufsfördernde Argumente; Gewinnung und Verarbeitung; nachträgliche Oberflächenbearbeitung; Produktübersicht: Boden-, Wand- und Treppenbeläge; Schadensfreie Verlegung im Innen- und Außenbereich; Verfärbungen und Ausblühungen (Ursachen und Beseitigung): Reinigung, Imprägnierung, Versiegelung; technische Regelwerke.



Neues Kapitel:
Typische Mängelrügen und deren Bewertung

- Mängelrügenliste
- Sachverständige
- Gutachten