

Ganz konkret:

Tipps für morgen

Ihr Verhältnis zu Naturwerkstein und ihre Erwartungen an die Natursteinbranche beschreiben ein Architekt, eine Denkmalpflegerin, ein Unternehmensberater, ein Galabauer und ein Experte für Friedhofskultur. Es gibt viel zu tun; packen Sie's an!

Bitte kein »Geplättel«!

Ich schätze Natursteine als Baumaterial wegen ihrer Dauerhaftigkeit, ihrer Alterungsfähigkeit und Stabilität. Es ist ein zeitloses Material mit ausgeprägter haptischer Wirkung – sofern es handwerklich richtig eingesetzt wird. Natursteine haben einen ureigenen Charakter: Naturstein ist kräftig, stark und roh oder zierlich, leicht und elegant; er ist tragend oder schmückend. Keineswegs lebt sein Charakter nur durch die Farbe. Er bildet sich vielmehr aus vielen Einzelqualitäten, wie der Struktur und der Maserung. Ich wähle einen Naturstein aber nicht



**Architekt
Prof.
Christoph
Mäckler**

nur nach seiner Maserung, seiner Farbe und Struktur, sondern vor allem auch nach seiner Stimmigkeit mit den anderen verwendeten Materialien. Granite sind in ihrem Gefüge sehr einheitlich. Sie werden häufig poliert verwendet und können ziemlich künstlich wirken. Kalksteine haben mehr Eigenleben – etwa durch ihre Porosität – und wirken dadurch lebendiger. Letztendlich kommt es aber immer darauf an, wofür ein Stein verwendet wird, damit er sich auch konstruktiv sinnvoll im Ganzen einfügt.

Heute zeichnet sich ein Trend zur Verwendung von Sand- und Kalkstein ab. Das steht im Zusammenhang mit der

Wiederentdeckung der handwerklichen Oberflächenbearbeitung und damit des Ornaments. Man versteht Naturstein nicht länger nur als reine Verkleidung, wie es sich im unschönen »Geplättel« manifestiert. Das heißt, Naturstein wird immer weniger als »Spanplattenverkleidung« verwendet.

Die Steinindustrie versucht sich heute darin, immer dünnere Steine herzustellen, den Stein sozusagen zu Aluminium werden zu lassen. In meinen Augen ist das der völlig falsche Weg. Die Steinindustrie sollte unbedingt Abstand davon nehmen, den Stein zu einem Furnier verkommen zu lassen. Vielmehr sollte sie sich wieder bewusst werden, mit was für einem Material sie es zu tun hat. Mit einem Stein lässt sich eine funktionstüchtige Fassade verkleiden, die es nicht nur würdig ist, so genannt zu werden, sondern zugleich auch dauerhafter ist und in Würde zu altern vermag. Wir richten unser Wohnzimmer schließlich auch nicht alle paar Jahre neu ein.

Die Aufgabe des Händlers ist es, den Architekten mit Mustern zu bedienen, ihm beratend zur Seite zu stehen und realistische Angebote zu machen.

Prof. Christoph Mäckler, Architekt

Ausbildung, Fortbildung, Qualität!

Steinmetzen müssen meiner Meinung nach heutzutage nicht nur gute, sachkundige Arbeit leisten, sondern auch den Markt der unzähligen chemischen Mittel überblicken. Es ist wichtig, dass sie in der Lage sind, z. B. bei Steinfestigern nur wirklich gute Produkte auszuwählen und diese dann auch korrekt anzuwenden. Deshalb



**Dombaumeisterin
Prof. Dr.
Barbara
Schock-
Werner**

müssen sich Steinmetzen ständig weiterbilden und dafür sorgen, dass sie alle wichtigen Informationen, die sie brauchen, bekommen.

Wenn sich junge Menschen dazu entscheiden, Steinmetz zu werden, kann ich ihnen nur raten, sich um eine qualifizierte Ausbildung zu bemühen. Ganz wichtig ist es, vor dem Abschluss eines Ausbildungsvertrags ein mindestens zweiwöchiges Praktikum in einem entsprechenden Betrieb zu absolvieren. So können sie zwei Dinge prüfen: Ist das der richtige Beruf für mich? Und: Ist das der richtige Ausbildungsbetrieb für mich? Im Zweifelsfall sollte man sich für einen anderen Beruf entscheiden.

Den Steinmetzen rate ich, bei allen Arbeiten, die sie anbieten, auf Qualität zu achten und auch entsprechend zu kalkulieren.

Von Auftraggebern erwarte ich, dass sie den ausgewählten Betrieb sorgfältig prüfen und sich nicht durch Billigangebote blenden lassen.

*Barbara Schock-Werner,
Dombaumeisterin zu Köln*

Handwerk am Scheideweg

Ich habe beobachtet, dass das Steinmetzhandwerk an einem Scheideweg steht. Eine gewisse Anzahl kleinerer und mittelgroßer Unternehmen wird über kurz oder lang vom Markt verschwinden. Bereits heute wird vielen Steinmetzen klar, dass das, was noch vor zehn Jahren funktioniert hat, nicht mehr so selbstverständlich klappt. Das betrifft vor allem den Umgang mit dem Kunden. Wenn ich mit Steinmetzen über dieses Thema rede, sage ich



**Berater
Jörg-
Burkhard
Wagner**

ihnen immer: »Sie müssen sich auf den Stuhl ihres Kunden setzen«. Ich meine damit, dass es wichtig ist, sich auf das Gegenüber einzulassen und sich ehrlich die Frage zu beantworten: Warum soll ein Kunde zu mir kommen? Steinmetzen müssen heute versuchen, sich von ihrer Konkurrenz abzuheben. Das wird oft über das Angebot oder das Preis-Leistungsverhältnis versucht. Hier kann der Konkurrent aber ohne weiteres mitziehen oder vielleicht auch unterbieten.

Wichtiger sind die so genannten »weichen Faktoren«: der erste Eindruck, den der Kunde vom Betrieb bekommt, die Ausstellung, die Atmosphäre im Verkaufsraum, das Auftreten der Mitarbeiter, aber auch des Chefs. Das sind oft Kleinigkeiten, die aber einen großen Unterschied machen. Denn Kaufentscheidungen werden eben auch emotional getroffen. Kann hier ein Steinmetz punkten, werden seine Kunden ihn auch weiterempfehlen und dann hat er schon viel gewonnen. Wer sich bei diesen »weichen Faktoren« unsicher ist, sollte nicht zögern, einen Berater heranzuziehen und mit diesem die Punkte durchzugehen.

Jörg-Burkhard-Wagner, Geschäftsführer der Firma SteinGestalter in Göppingen

Handwerklich und gestalterisch viel Nachholbedarf

Vor dem Hintergrund der vielfältigen Möglichkeiten, Verstorbenen zu gedenken, ist die Grabsteinbranche mit ihren Angeboten in die Defensive geraten. Einen Grabstein aufzustellen, ist für viele Menschen keinesfalls mehr selbstverständlich. Umso wichtiger ist es deshalb, die Sinnhaftigkeit dieses signifikanten Gegenstandes unserer Bestattungskultur deutlich zu machen.

Die Steinmetzen müssen sich qualifizieren – handwerklich und gestalterisch. Die Ausführungsqualität vieler

Grabsteine lässt immer häufiger zu wünschen übrig. Und von wenigen Ausnahmen abgesehen, ist die gestalterische Qualität katastrophal. Ästhetische Mängel sollen an dieser Stelle außen vor bleiben. Denn neben den formalen Kriterien ist vor allem die inhaltliche Auseinandersetzung mit dem Gegenstand, der gestaltet werden soll, eine Voraussetzung für gute Gestaltung. In diesem Bereich stellt man inzwischen eklatante Defizite fest. Wenn christliche Symbole und Anagramme, die in den meisten Steinmetzfachbüchern nachzuschlagen sind, falsch abgewandelt in Stein gehauen werden, dann entzieht sich der Steinmetz selbst die Legitimation, Grabzeichen zu gestalten. Mittlerweile fehlen Grundlagen – Grundlagen, die die Beratungsqualität, die vom Steinmetzen immer öfter gefordert wird, entscheidend beeinflussen.



**Gestaltungsfachmann
Gerold
Eppler**

Einen jungen Steinmetzen würde ich davor warnen, darauf zu vertrauen, dass das Repertoire, das ihm in vielen Fällen während der Ausbildung vermittelt wurde, in Zukunft ausreichen wird, sich im Wettbewerb zu behaupten. Er sollte deshalb die Maßstäbe, die branchenintern an ihn gestellt werden, kritisch überdenken sowie vergleichen, welche Ansprüche in früheren Epochen an den gestaltenden Handwerker gestellt wurden und welche unausgesprochenen Erwartungen heute an ihn herangetragen werden. Ganz praktisch würde ich ihm empfehlen – falls er es sich finanziell leisten kann – eine Weiterbildung in der Steinmetzfachschule in Laas zu absolvieren. Geboten werden eine beeindruckende Landschaft, engagierte Fachlehrer, die offen sind für Neues, und mit dem LAASER MARMOR ein faszinierendes Material, das man im Steinmetzalltag nur selten unter den Meißel bekommt. Und er sollte Berufserfahrung in einem Betrieb sammeln, der von einem gestaltenden

Handwerker geleitet wird. Die Mehrzahl dieser Handwerker sind Mitglieder der Arbeitsgemeinschaft Friedhof und Denkmal; Interessenten können sich gern von der Geschäftsstelle in Kassel beraten lassen.

Gerold Eppler, stellv. Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Friedhof und Denkmal (AFD)

Mit offenen Karten spielen!

Von unseren Natursteinlieferanten erwarten wir, dass sie mit offenen Karten spielen, was die technischen Werte und die Qualität, sprich: Präzision der Verarbeitung betrifft. Manche sagen: Alles kein Problem! Dabei sind die Probleme oft schon vorprogrammiert, weil für die geplante Anwendung nicht der geeignete Stein ausgesucht wird. Wir haben gelernt, nicht gleich alles zu glauben, was mancher Lieferant verspricht.

Außerdem erwarten wir konkrete Verarbeitungshinweise; schließlich müssen wir dem Kunden gegenüber dafür gerade stehen, dass das, was wir liefern, nachhaltig »funktioniert«.



**Galabauer
Thomas
Heumann**

Schließlich wollen wir, auch wenn wir nicht Tausende von Quadratmetern bestellen, freundlich beraten und bedient werden; das ist leider manchmal nicht der Fall. Mich erstaunt, dass die Natursteinproduzenten so gut wie nie um ein Feedback bitten. Für uns sind solche Rückfragen selbstverständlich. Wir haben aber auch Lieferanten, die unsere Erwartungen ganz erfüllen, beispielsweise TRACO. Diese Firma ist auf dem richtigen Weg.

Thomas Heumann, Unternehmer im Galabau, plant seit 16 Jahren individuelle Gärten. Dabei setzt er fast immer Naturstein ein.

Interviews:

**Ann-Katrin Haußmann
Bärbel Holländer (nur Heumann)**