

Swissbau 2007 in Basel:

# Im Aufwind

Die diesjährige Swissbau vom 23. bis 27. Januar in Basel stand im Zeichen der guten Baukonjunktur. Auch die wenigen Naturstein verarbeitenden Betriebe unter den Ausstellern gehen mit positiven Erwartungen ins neue Geschäftsjahr.

**N**irgendwo ist die Chance größer, Kunden und Neukunden zu treffen, Ideen zu sammeln und sich innerhalb der Branche besser zu positionieren, als auf einer Fachmesse. Doch ein gelungener Messeauftritt kostet viel Zeit und Geld. Vielen Betrieben ist das finanzielle Risiko zu groß. Sie verzichten lieber auf eine Messebeteiligung.

## Kooperation mit Gewinn

Wie ein wirkungsvoller Messeauftritt ohne große Risiken gelingen kann, zeigten fünf Schweizer Firmen: Die Firmen Bärlocher, Kuster, Alfredo Polti, Toscano und Antonini kooperieren und präsentieren sich gemeinsam auf Messen wie der diesjährigen Stone+tec (siehe auch Interview). Drei von ihnen stellten gemeinsam auf der Swissbau aus: Bärlocher aus Staad ([www.baerlocher-natursteine.ch](http://www.baerlocher-natursteine.ch)),



Peter Burger (links) und Martin Hess

Alfredo Polti aus Grono ([www.alfredopolti.ch](http://www.alfredopolti.ch)) und Toscano aus Andeer ([www.toscanoag.ch](http://www.toscanoag.ch)). Sie präsentierten sich auf einem ansprechenden Stand mit firmeneigenen Spezialitäten. Bei Bärlocher ist das der RORSCHACHER SANDSTEIN, bei Toscano der Orthogneis ANDEER und bei Alfredo Polti der CALANCA-GNEIS. Mit ihrem Gemeinschaftsstand wollen die Firmen Architekten

für Naturstein gewinnen und Kunden betreuen. Aber auch private »Häuslebauer« fühlen sich laut Hans-Jakob Bärlocher von den gezeigten Steinen angesprochen. Insgesamt sei die Stimmung besser als vor zwei Jahren, stellte Bärlocher fest. Auch das Geschäft mit Deutschland habe im letzten Jahr wieder angezogen. Nachdem der Umsatz mit Aufträgen aus Deutschland in den vergangenen Jahren von rund 20% auf 1 bis 2% abgesackt sei, erziele seine Firma nun wieder geschätzte 10 bis 15%. Die Präsenz auf der Swissbau ist Bärlocher wichtig: »Schön an dieser Messe ist, dass fast nur hochwertige Produkte gezeigt werden.« Wohl fühlen dürfte sich deshalb auch die Firma Ongaro aus Cresciano ([www.ongaro-graniti.ch](http://www.ongaro-graniti.ch)) auf der Swissbau, die sich auf Massivprodukte aus dem Paragneis CRESCIANO spezialisiert hat. Ein paar Rohblöcke dieses schönen Steins präsentierten Francesca und Giuseppe Ongaro wie bereits zwei Jahre zuvor in Halle 1.

## Pro Naturstein: Krise überwunden

Die Arbeitsgemeinschaft Pro Naturstein zeigte sich dagegen diesmal eher am Rande. Die Werbepattform der Schweizer Natursteinbranche hat mit finanziellen Schwierigkeiten zu kämpfen, nachdem sie in den vergangenen Jahren offensichtlich auf »viel zu großem Fuß« gelebt hat, wie Pro-Naturstein-Präsident Martin Hess auf der Generalversammlung im November bekannt gab. Am Ende des Geschäftsjahres 2005/2006 verbuchte die Arbeitsgemeinschaft ein Defizit von rund 200 000 Franken. Pro Naturstein zog die Konsequenzen und kündigte bereits Anfang Juli 2006 dem Geschäftsführer Dr. Alex Mojon. »Jetzt richten wir unseren Blick in die Zukunft«, sagte Martin Hess auf der Swissbau. Die neue Geschäftsstelle nehme zum 1. April in Bern ihre Tätigkeit auf. Damit steht die Arbeitsgemeinschaft, der mehrere Trägerverbände der schweizerischen Natursteinbranche und 158 Fachfirmen und Einzelpersonen angehören, am Ende ihrer bisher schwersten Krise. Vor über 20 Jahren gegründet, hat sie bisher recht erfolgreich vielfältige Aufgaben bewältigt, insbesondere die Basiswerbung für Naturstein. Auf der diesjährigen Stone+tec in Nürnberg wird sie mit einem Stand vertreten sein.



(Fotos: C. Weishaupt)

**Machten aus der Not eine Tugend: Die Firmen Stecher, Staudt, Schmitt sowie Schär + Trojahn bauten den Stand, auf dem die Arbeitsgemeinschaft Pro Naturstein aus finanziellen Gründen diesmal nur als Informant vertreten war.**

## INTERVIEW:

## Gemeinsam stärker

**Interview mit Hans-Jakob Bärlocher und Titus Toscano****Naturstein: Seit wann und in welcher Form kooperieren Sie? Wie kam es dazu?**

**Hans-Jakob Bärlocher:** Die Idee einer SWISS STONE GROUP hat mir gleich gefallen. Leider hat sich diese Gruppe aufgrund interner Probleme bald wieder aufgelöst. Daraufhin bildete sich eine lose, finanziell ungebundene Gemeinschaft, die verschiedene Fachmessen gemeinsam bestückt. Mit Toscano und Kuster kooperieren wir seit der Stone+tec 2003, mit den Firmen Polti und Antonini seit der Marmomacc 2004.

**Titus Toscano:** Auf der Stone+tec 2003 waren wir zufällig Standnachbar der Firmen Bärlocher und Kuster. Schon die ersten Kontakte zeigten, dass die Chemie zwischen den »Konkurrenten« stimmt. So stießen wir über die Firma Bärlocher zur SWISS STONE GROUP, die es damals schon gab. Die damaligen Mitglieder der Gruppe waren allesamt Kunden von uns und die beiden in Misox beheimateten Familien Toscano und Polti sind schon lang befreundet.

**Naturstein: Welche Vorteile bringt die Kooperation?**

**Hans-Jakob Bärlocher:** Da wir alle Steinbrüche betreiben, ergänzen wir uns sehr gut. Unsere Gemeinschaftspräsentationen werden von den Kunden sehr gut akzeptiert. Da jeder das Material des anderen kennt, können wir uns auch in der Standbetreuung und Beratung gut ergänzen. Die Fiorini AG, eine Tochterfirma der Bärlocher AG, führt alle Produkte der Gemeinschaft in ihrem Handelssortiment; sie ist für alle ein wichtiger Partner im Vertrieb.

**Titus Toscano:** Unsere Kooperation gründet sich nicht auf einen Vertrag, sondern allein auf unseren Willen, die eigenen Steine gemeinsam

**»Gemeinsam sind wir stärker«, finden Titus Toscano, Giovanni Polti, Carmen Toscano, Hans-Jakob Bärlocher und Anna Polti (von links)**



zu vermarkten. Unseren Firmen erwachsen daraus folgende Vorteile: geteilte Messekosten, weniger Standpersonal (Backoffice), Messepartner als Sparringpartner (Ideen austausch), Synergieeffekte mit den anderen Natursteinen, mehr Kunden am Stand, wirkungsvollerer Messeauftritt. Kundenvorteile sind: mehr qualifiziertes Standpersonal (in Spitzenzeiten), mehr Zeit für individuelle Auskünfte, Kunde spart Zeit (alles auf einem Stand), größere Kontaktmöglichkeiten zu anderen Messebesuchern.

**Naturstein: Ist eine Vergrößerung der Gruppe vorgesehen?**

**Hans-Jakob Bärlocher:** Mit fünf Firmen ist die derzeitige Größe gerade richtig. Wir können Entscheidungen schnell fällen und die Administration auf einem Minimum halten. Übrigens ist nicht jeder auf jeder Messe dabei. Die Firma Kuster stellt zum Beispiel nur in Nürnberg mit uns aus.

**Naturstein: Welche Perspektiven hat die Natursteinbranche aus Ihrer Sicht?**

**Hans-Jakob Bärlocher:** Die Schweizer Natursteinbranche kämpft gegen die Billigimporte aus

Asien. Unsere Steine haben aber sicher auch in der Zukunft Chancen, wenn sie richtig positioniert werden. Wir können und dürfen nicht gegen billige Massenware antreten. Diesen Kampf können wir nicht gewinnen. Unsere Produkte gehören zu den Architekten, die im gehobenen Innenausbau und im gehobenen Garten- und Landschaftsbau Projekte machen. Dass auf den großen Messen meist nur wenige Steine aus Schweizer Brüchen zu sehen sind, ist bedauerlich. Wer nicht ausstellt, verpasst die Chance, Trends zu setzen.

**Titus Toscano:** Unser Material hat grundsätzlich eine gute Perspektive. Naturstein ist ein emotionales Produkt und in der modernen Hightechwelt ein echter Gegenpol. Auch dieser natürliche Baustoff ist erklärungsbedürftig. Naturstein hat im Leben des Menschen einen ebenso wichtigen Platz wie der Computer. In einer Umwelt, die immer stärker besiedelt wird, trägt der Naturstein zur ästhetischen Verbesserung unserer Wohnlandschaft und unseres Städtebilds bei.

*Interview: Bärbel Holländer*

Die wichtigste Werbepattform für Pro Naturstein ist jedoch die Swissbau, größte Messe der Schweizer Bauindustrie. In früheren Jahren investierte Pro Naturstein etwa 300 000 Franken in einen rund 200 m<sup>2</sup> großen Messestand. Auch für die diesjährige Swissbau war der Stand bereits gebucht. Wegen der finanziellen Probleme übernahmen die vier Mitgliedsbetriebe Schär + Trojahn, Schmitt Natursteinwerke, Emilio Stecher und Robert Staudt den Standbau in eigener Regie; Pro Naturstein beteiligte

sich an der Finanzierung der Standfläche, die mit 150 m<sup>2</sup> etwas kleiner ausfiel (siehe auch Kasten »Gemeinsam für Naturstein«). Den Rest der ursprünglich gebuchten Fläche belegten die beiden Mitgliedsunternehmen Ferronato aus Eggenwil und Stone Clear aus Inwil. Die Firma Ferronato AG beliefert seit 1952 den Schweizer Natursteinmarkt mit Werkzeugen und Maschinen für die Steinbearbeitung. Das Lager umfasst über 3 000 Artikel ([www.ferronato.ch](http://www.ferronato.ch)).

Die Stone Clear GmbH bietet ein umfassendes Programm an Spezialprodukten zum Reinigen, Schützen und Pflegen rund um den Stein. Ihre Produkte, die ausschließlich in der Schweiz hergestellt werden, wurden in Zusammenarbeit mit der steinverarbeitenden und keramischen Industrie entwickelt ([www.stoneclear.ch](http://www.stoneclear.ch)). Ausgestellt war eine Vielfalt schweizerischer und ausländischer Natursteine, größtenteils in Form von im Trend liegenden Anwendungen für den Innenausbau sowie für den Fas-

saden- und Belagsbau. Pro Naturstein selbst war mit einem Infostand vertreten und präsentierte technische Merkblätter, eine attraktive Broschüre zum Thema »Natürlich Naturstein«, den bewährten Schweizer Naturstein-Musterordner und als Highlight die Sammlung »Swiss Rock Compact« – eine Kollektion mit 30 kleinen Musterplatten der bekanntesten Schweizer Natursteinsorten.

### Konjunktur unter gutem Stern

In einem Pressegespräch informierte Pro-Naturstein-Präsident Martin Hess über die aktuelle Situation der rund 400 Betriebe umfassenden Schweizer Natursteinbranche (siehe Tabelle). »Der Baubereich läuft gut«, so Hess. Die Konjunktur stehe unter einem guten Stern, so dass es den Baubetrieben derzeit besser gehe als in den vergangenen Jahren. Allerdings sei die Branche sehr exportorientiert und daher abhängig von Billiglohnanbietern, Globalisierung und Kurschwankungen. Hauptexportland sei Deutschland, dessen Markt sich nach eher mageren Jahren erfreulicherweise wiederbelebe. Sorgen bereite den Baubetrieben die Gewinnspanne, die sich nach den wirtschaftlich schlechten Jahren nur langsam erhole. »Ungenügende Margen sind in der Natursteinbranche besonders fatal, da wir materialbedingt größeren Risiken ausgesetzt sind«, erklärte Hess. Mit einem drastischen Rückgang der Aufträge hätten die Grabstein produzierenden Betriebe zu kämpfen, obwohl die Zahl der Bestattungen steige, bedauerte Hess. Er erklärte dies mit dem Wandel der Bestattungskultur – weg von der klassischen Erdbestattung, hin zu Gemeinschaftsgräbern und Urnennischen.

Roland Schmitt beschrieb den Wandel der Zeit aus seiner jahrzehntelangen Erfahrung als Natursteinfachmann. Die Arbeitswelt habe sich »dramatisch« geändert. Früher habe man handwerklich sehr intensiv gearbeitet. »Am Abend war man echt müd' von der Arbeit, aber es war lustiger«, erinnert sich der 61-Jährige. »Heute ist alles viel hektischer.« Die Globalisierung zwingt, immer schneller und rationeller zu arbeiten. Es gebe nur noch ganz kleine Nischen, wo der Steinmetz weiterhin traditionell arbeiten könne.

### Wiedersehen in Nürnberg

Als Repräsentant der NürnbergMesse in der Schweiz nutzte Peter Burger von der Handelskammer Deutschland-Schweiz die Gelegenheit, um für die Teilnahme an der Stone+tec vom 6. bis 9. Juni 2007 in Nürnberg zu werben. Die Messe sei auch für die schweizerischen Natursteinbetriebe eine ausgezeichnete Plattform, zumal der Import von Naturstein nach Deutschland steige. Er hoffe deshalb auf ein Wiedersehen in Nürnberg. Die nächste Swissbau findet dagegen

erst wieder in drei Jahren statt. Aus »marketingstrategischen Überlegungen« werde die Messe vom ungeraden ins gerade Jahr verschoben, heißt es in einer Pressemitteilung der Veranstalter. Wem die Wartezeit zu lange ist, dem steht im Januar 2008 die Messe »Umbau / Neubau« offen, die sich an Bauherren, Architekten und Planer aus der Nordwestschweiz und dem süddeutschen Raum richtet.

**Christiane Weishaupt**

## KURZPORTRÄTS:

### Gemeinsam für Naturstein

**Vier schweizerische Natursteinbetriebe haben auf der Swissbau gemeinsam mit Pro Naturstein für Naturwerkstein geworben. Sie werden im Folgenden kurz porträtiert.**

Die traditionsreiche **Schär + Trojahn AG** aus Niederwangen bei Bern ist in drei Bereichen tätig. Als Zulieferer von Küchenbauern, Möbelhändlern, Kaminbauern und Designern fertigt sie Einzelteile aus Naturstein wie Küchenarbeits- und Tischplatten, Theken- und Kaminverkleidungen. Im Baubereich lässt sie bei Partnerfirmen Bodenbeläge, Treppen und Fassadenverkleidungen anfertigen, die sie anschließend versetzt. Außerdem beliefert Schär + Trojahn Großhändler und Plattenleger mit Fertigwaren und Sonderanfertigungen aus Naturstein. [www.schaer-trojahn-ag.ch](http://www.schaer-trojahn-ag.ch)

Die **Schmitt Natursteinwerk AG** aus Herisau ist ein Allroundbetrieb, der nicht nur in der Restaurierung, im Fassaden- und Innenausbau, im Garten- und Landschaftsbau tätig ist, sondern auch Bildhauerarbeiten ausführt, ein Natursteinwerk und einen Steinbruch unterhält. In der Lochmüli bei Teufen im Aargau baut die Firma den Teufener Sandstein ab. Mit Korfmann-Schrämmsägen werden 10 bis 15 t schwere Rohblöcke aus dem Fels geschnitten. Teufener

Sandstein ist ein qualitativ hochwertiger Molassesandstein und eignet sich ausgezeichnet als Baumaterial, besitzt eine schöne Struktur und einen warmen Farbton. [www.schmitt-naturstein.ch](http://www.schmitt-naturstein.ch)

Die **Emilio Stecher AG** aus Root kann auf eine über 60-jährige Geschichte zurückblicken, beschäftigt rund 50 Mitarbeiter und verfügt über ein umfassendes Angebot rund um den Naturstein. Die Firma unterhält ein Natursteinlager mit mehr als 420 Sorten und besitzt hochmoderne Produktionsanlagen. Sie ist aktiv im Fassaden- und Innenausbau, Garten- und Landschaftsbau, in der Bauplanung und bietet Pflegemittel, Beratung, Expertisen und Gutachten an. [www.stecher.ch](http://www.stecher.ch)

Als relativ junges Unternehmen hat sich die **Staudt AG** aus Zwingen vor allem in der Nordwestschweiz einen Namen gemacht. Mit 18 Mitarbeitern übernimmt sie Natursteinarbeiten von höchster handwerklicher und technischer Präzision für den hochwertigen Innenausbau. Aus verschiedensten Natursteinen entstehen Bodenbeläge, Fensterbänke, Küchenabdeckungen und Treppenanlagen, aber auch ausgefallene Natursteinarbeiten für den Ladenbau und den exklusiven Küchen- und Badbereich. [www.staudt.ch](http://www.staudt.ch)

## SCHWEIZER NATURSTEINBRANCHE IN ZAHLEN:

Jahr	2003	2004	2005
Abbau von Naturstein in Schweizer Steinbrüchen	400 000 t	400 000 t	400 000 t
Importe Rohmaterial (Blöcke, Rohplatten)	273 000 t	332 000 t	274 000 t
Exporte Rohmaterial (Blöcke, Rohplatten)	50 000 t	53 000 t	66 000 t
Produktion von Fertigwaren	368 000 t	401 000 t	358 000 t
Import von Fertigwaren	196 000 t	197 000 t	265 000 t
Export von Fertigwaren	9 000 t	10 000 t	9 000 t
Inlandverbrauch Fertigwaren	555 000 t	588 000 t	614 000 t

Quelle: Carlo Montani, Stone 2006, World Marketing Handbuch