

Große Umfrage:

# Das will der deutsche Markt

**Naturstein** hat 18 Werksteinunternehmen aus den Bereichen Handwerk, Industrie und Handel zu Branchentrends befragt. Die Antworten zeigen Probleme und Perspektiven auf.



**Mirko Adam, Prokurist der Firma Just Naturstein, Hartha**

## **Zweite und dritte Wahl will keiner mehr!**

**Naturstein:** Herr Adam, die Firma Just hat zugelegt, als andere noch in der Krise steckten. Geht es so weiter?

**Mirko Adam:** Absolut! Der Markt braucht fast alles, es brennt geradezu an allen Ecken und Enden; sowohl bei Grabmalen als auch Bauprodukten. Erst hatten wir ein wenig befürchtet, der milde Winter würde das Frühjahrsgeschäft nur vorziehen. Doch nun zeigt sich, dass es so weitergeht. Wir können wirklich nicht klagen.

## **Was liegt am Bau im Trend?**

Kräftige, bunte, exotische Granite vor allem aus Indien, wie SHIVA KASHI, STAR GALAXY oder KASHMIR GOLD. Solche Baugeschichten gehen derzeit besonders gut.

## **Nimmt der Kunde alles, wenn die Nachfrage so groß ist?**

Das Gegenteil ist der Fall. Zweite und dritte Wahl sucht definitiv keiner mehr. Vor allem hält die Entwicklung hin zu hochwertigem Innenausbau an. Nur Treppenbeläge und Fensterbänke – das ist auch hier im Osten vorbei.

## **Sie gehören zu den Stammasstellungen in Nürnberg. Ihr Messeziel?**

Wir wollen sowohl unsere Kunden treffen als auch neue, überregionale Kontakte knüpfen, da wir unser Vertriebsgebiet z. B. auf Thüringen erweitert haben. Wir erwarten uns auch Begegnungen mit potenziellen Exportpartnern.

**Stone+tec Halle 2, Stand 313**



**Herbert Geiger, GF der Geiger Gruppe, Kinding / Pfraundorf, Inhaber der Firmen Zeidler & Wimmel und Max Balz**

## **Wir denken darüber nach, mehr zu exportieren**

**Naturstein:** Herr Geiger, in der Branche atmet man hörbar auf und durch – wie sieht es bei Ihnen aus?

**Herbert Geiger:** Es läuft nicht wirklich schlecht, vor allem im Bereich Garten- und Landschaftsbau. Aber es ist nicht so, dass wir rundum zufrieden wären. Aufträge kann man immer gebrauchen. Vor allem aber ist das Preisniveau noch deutlich zu niedrig, auch im Fassadengeschäft. Wegen des milden Winters hat außerdem das Jahr zeitig begonnen, so dass wir bereits viel wegearbeitet haben.

## **Gibt aus Ihrer Sicht der Binnenmarkt zu wenig her?**

Ja, so würde ich das sehen. Deshalb überlegen wir gegenwärtig, stärker auf den Export zu setzen. Natürlich ist das mit Risiken verbunden, denn man muss klären: Wer verlegt die Produkte dann vor Ort in der nötigen Qualität, wie arrangiert man sich mit den unterschiedlichen Mentalitäten und Rechtsvorschriften? usw. Aber das werden wir lösen.

## **Zu ihrem Firmenverbund gehören sechs Unternehmen, darunter Schotter- und Natursteinwerke. Finden Sie hierfür ausreichend gutes Personal?**

Leider nicht. Im Gegenteil, jahrelang haben viele Betriebe wegen der schlechten Auftragslage nicht mehr ausgebildet und nun fehlen langsam die Fachleute, speziell im Werksteinbereich. Wir merken das schon deutlich.



**Roland Gramenz, GF der Gramenz GmbH, Garten- und Landschaftsbaubetrieb, Wiesbaden**

## **Deutlich mehr Naturstein im Landschaftsbau**

**Naturstein:** Herr Gramenz, wie gefragt ist Naturstein im Garten- und Landschaftsbau?

**Roland Gramenz:** Sehr! Die Nachfrage steigt stetig und sie betrifft alle Bereiche, alle Materialien, alle Produkte. Weichgestein geht ebenso wie Granit oder Basalt. Gegenüber Betonwerksteinprodukten hat sich der Natursteinanteil bei unseren Aufträgen in den letzten Jahren um wenigstens 30 Prozent erhöht.

## **Haben Sie mehr öffentliche oder mehr private Auftraggeber?**

Deutlich mehr öffentliche. Das liegt an den sehr günstigen Preisen für Granit aus China, Vietnam oder auch Indien. Sie liegen oft kaum noch über denen von Kunststein, weshalb man nun verstärkt hierauf zurückgreift. Und wenn man dann bei vergleichbaren Kosten die Wahl hat, wählt man natürlich Naturstein. Granit hat doch einen ganz anderen Namen, ist attraktiver in der Optik, beispielsweise mit sandgestrahlter Oberfläche. Da kann kein Beton mithalten. Das zeigt sich gegenwärtig sehr deutlich. Wir haben mit Naturstein gut zu tun.

## **Und private Kunden?**

Sie bevorzugen hochwertiges Material. Chinesische Produkte – so höre ich es oft – sind ihnen nicht qualitativ gut genug und verarbeitet oder sie treffen zu spät ein. Wenn zehn Wochen Lieferzeit avisiert sind, müssen es auch zehn Wochen sein. Doch das ist leider nicht immer der Fall.



**Martin Graser, GF des Bamberger Natursteinwerks Hermann Graser GmbH & Co. KG**

**Pure Qualität für wenig Geld**

**Naturstein: Herr Graser, der Markt zieht an – auch im Restaurierungsmetier?**

**Martin Graser:** Ja, auch wir, die wir zu 90 Prozent öffentliche Aufträge ausführen, merken die wachsende Nachfrage in allen Richtungen, beim Neubau ebenso wie in der Restaurierung. Allerdings ist nach wie vor der Kostengünstigste gefragt. Exklusivität spielt leider nicht die erste Rolle. Man will pure Qualität für möglichst wenig Geld. Die geforderte Qualität führt aber auch mehr und mehr zu Ausschlüssen in öffentlichen Vergabeverfahren, weil in der Vergangenheit aufgrund des enormen Preisdrucks doch viele Mängel auftraten. Hier kommen wir heute als erfahrener und renommierter Anbieter manchmal auch dann zum Zug, wenn wir nicht an erster Stelle liegen. Ich hoffe, dass sich mit der Marktbelebung die Preise langsam erholen.

**Sie leben stark von Restaurierungsaufträgen, und Denkmalpflege ist in Deutschland Sache der Länder und Kommunen. Welche regionalen Unterschiede erleben Sie?**

Es gibt ein spürbares West-Ost-Gefälle, was sich natürlich auch in den Preisen niederschlägt, auch deutliche Unterschiede zwischen den Altbundesländern. In Bayern sieht die Situation bei Denkmalaufträgen viel schlechter aus als etwa in Hessen, Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg. Zum Glück besinnt man sich beim Neubau wieder verstärkt auf Sandsteinfassaden. Die sehen, wenn richtig ausgeführt, nach zehn oder 15 Jahren noch wie neu aus – im Gegensatz zu mancher Fassade aus anderen Materialien.

**In den letzten Jahren haben Sie nicht auf der Stone+tec ausgestellt, weil ...?**

... weil die Erfahrung gezeigt hat, dass eine Firma, die so stark von Ausschreibungen lebt wie wir, dort kaum neue Kunden findet. Aber diesmal sind wir dabei als einer von acht Ausstellern am Stand des DNV. Unter dem Motto »Natursteine made in Germany« wollen wir gemeinsam für unsere guten heimischen Produkte werben.

**Ston+tec Halle 1, Stand 203**



**Harald Holz, Inhaber der Natursteinwerke Harald Holz, Eppingen-Mühlbach**

**Aufschwung erst in drei Jahren**

**Naturstein: Herr Holz, wie viel Auftragsvorlauf schieben Sie im Moment vor sich her?**

**Harald Holz:** Arbeit für etwa ein Vierteljahr. Das ist nicht viel. Früher haben wir als ein Betrieb, der den Schwerpunkt auf Restaurierung sowie Werksteinarbeiten in Sandstein legt, den Winter durchgearbeitet. Heute reicht die Arbeit eines Jahres oft nur noch für sechs, sieben Monate. Die Ursache ist nicht zuletzt bei der öffentlichen Hand zu sehen. Das was in Baden-Württemberg im Moment noch in die Denkmalpflege fließt, ist nur noch ein Drittel der Summe von vor sechs, sieben Jahren. Erschwerend wirkt sich auch fragwürdige Konkurrenz aus.

**Wie meinen Sie das?**

Wenn ein Einzelkämpfer z.B. eine ganze Polizeiwache restaurieren will, hat er möglicherweise allerlei billige Leute aus Osteuropa in der Hinterhand. Offiziell darf der Anteil, den ausländische Subs er-

bringen, zwar nicht über 30 Prozent liegen – aber wer kontrolliert das schon?! Der allseits begrüßte Aufschwung ist in unserem Metier, das nun einmal mit einem teils jahrelangen Vorlauf arbeitet, noch nicht angekommen. Vielleicht in drei Jahren ...

**Fahren Sie zur Nürnberger Messe?**

Natürlich, man will ja auf dem Laufenden bleiben. Und irgendetwas Neues findet sich immer.



**Franz Killing, GF der akn Albert Killing Natursteine, Anröchte**

**Der Markt ist verwöhnt**

**Naturstein: Herr Killing, aus welchen Lieferländern verkaufen Sie momentan die meisten Materialien?**

**Franz Killing:** Tonnagemäßig ganz klar aus China – leider, möchte ich fast sagen, denn die Preisspannen sind hier bekanntlich nicht sehr hoch. Dann folgen Indien, Italien und Skandinavien. Zunehmend stärker wird auch die Türkei.

**Chinesischen Lieferanten sagt mancher Probleme in Sachen Qualität und Logistik nach ...**

Das kann ich absolut nicht bestätigen. Unsere Lieferanten sind sehr zuverlässig, sowohl in der Qualität als auch bei den Lieferzeiten. Wir haben hier wirklich keine Probleme. Noch über Nacht können wir einen Container nachordern. Schwieriger ist es da zuweilen mit Indien, weil hier bestimmte besprochene Preise schon nach wenigen Wochen nicht mehr gelten. Man kann dann nicht so kalkulieren, wie man sich das wünscht.

GEGRÜNDET  
**1819**  
IN SCHLESSEN

THUST  
STEIN

**THUST STEIN GmbH**  
Werk-1-Balduinstein  
Am Bahnhof  
D-65558 Balduinstein/Lahn  
Tel: 064 32 / 98 32-0  
Fax: 064 32 / 98 32-99  
Mail: balduinstein@thust-stein.de

**THUST STEIN GmbH**  
Werk-2-Merseburg  
Schokholtzstr. 2  
D-06217 Merseburg  
Tel: 03461 / 73 78 - 0  
Fax: 03461 / 73 78 - 77  
Mail: merseburg@thust-stein.de

**GRABMALE aus MARMOR, KALKSTEIN und Granit. Bildhauerarbeiten. NATURSTEIN für Haus und Garten**

ts

**IDEEN, TECHNOLOGIEN  
UND LEISTUNGEN  
FÜR DAS SPALTEN VON STEIN**

**TECHNO SPLIT**

38050 OSPEDALETTO - TRENTO - ITALY - Via Barricata 2/B  
Tel. 0039 0461 770027 - fax 0039 0461 770026  
e-mail: info@technosplit.com

**Die Materialvielfalt am Weltmarkt ist enorm. Wird diese Palette von den Kunden auch so breit abgefragt?**

Ja, durchaus. Man muss als Händler immer mehr vorhalten und immer neue Steine einkaufen. Ich finde, der Markt ist verwöhnt. Das liegt auch am Internet, über das auch neue Materialien schnell publik gemacht werden. Insbesondere Privatkunden heben sich außerdem gern mit besonderen Dingen von anderen ab, z.B. auch mit handwerklich gearbeiteten Oberflächen.

**Was erwarten Sie von der Stone+tec?**

Kontakte zu neuen Steinlieferanten aus dem Ausland und viele angenehme Gespräche mit unseren Kunden. Neue Steine wollen wir diesmal nicht vorstellen.

**Stone+tec  
Halle 2, Stand 201**



**Jan Kleihues, Architekt im Büro Kleihues & Kleihues, Berlin**

**Nachfrage bleibt konstant hoch**

**Naturstein:** Herr Kleihues, wie beurteilen Sie aus Architektensicht die Nachfrage nach Naturstein?

**Jan Kleihues:** Sie wächst im Moment nicht, sondern bleibt konstant – allerdings konstant hoch. Das trifft für den Innenbereich ebenso zu wie für Fassaden. Wir konkret bevorzugen für unsere Projekte weichere Materialien, also Kalk- und Sandsteine. Unsere beiden jüngsten großen Bauvorhaben haben wir in KIRCHHEIMER MUSCHELKALK bzw. RÖMISCHEM TRAVERTIN ausgeführt. Im Badbereich verwenden wir dort, wo es sich anbietet, gern auch Steine wie VERDE GUATEMALA.

**Sehen sie spezielle architektonische Trends beim Hochbau, was Naturstein an der Fassade betrifft?**

Ja, es gibt eine Tendenz zu großen Platten, großen Leibungssteinen, großen Gesimssteinen. Bei den Oberflächen verschwindet zunehmend das Polierte. Sie werden häufiger gestockt oder geschliffen. Das ist auch ein Grund, weshalb wir lieber Kalksteine verwenden.

**In der Branche beklagt man häufig eine gewisse Ignoranz unter den Architekten gegenüber Naturstein. Wie erklären Sie sich das?**

Das beruht vor allem auf Unwissenheit. Ich habe einmal mit einer Gruppe junger Architekten ein Natursteinwerk und den

dazugehörigen Steinbruch besucht. Die jungen Kollegen waren völlig überrascht und fasziniert von der Natürlichkeit, Schönheit und Urwüchsigkeit dieses Materials. Drei Viertel von ihnen waren noch nie in einem Bruch gewesen. Anschließend begannen viele von ihnen, sich diesen Baustoffen stärker zu widmen. Wir selbst haben in unseren Büros bereits eine recht breite Musterauswahl an Natursteinvarietäten aufgebaut, auf die wir zurückgreifen können.

**Werden Sie die Stone+tec besuchen?**

Ja, schon um unseren Preis abzuholen. Denn für unsere Umbau- und Erweiterungsarbeiten des Warenhauses Galeria Kaufhof am Berliner Alexanderplatz erhalten wir den Deutschen Natursteinpreis 2007. Die neue Fassade besteht aus hellem Travertin. Wie die Jury befand, »zieht sie – handwerklich perfekt – ein feines Relief als zweite Haut über den Baukörper und verleiht ihm damit klassische Eleganz« (▷ S. 58 und Naturstein 2 / 2007, ▷ S. 20).

Herzlichen Glückwunsch!



**Tobias Neubert, Steinmetzmeister und GF der Steinrestaurierung Tobias Neubert, Halsbrücke (Sachsen)**

**Mehr individuelle Gestaltung**

**Naturstein:** Herr Neubert, als Restaurierungsbetrieb hängt Ihr Geschäft auch davon ab, dass Fördermittel fließen. Schlägt sich auch hier der gegenwärtige Aufschwung nieder?

**Tobias Neubert:** Eher sprunghaft. Die Fördergelder, ohne die eine Denkmalsanierung oft nicht möglich ist, müssten kontinuierlicher fließen. Denn Arbeit ist reichlich da, gerade im Osten Deutschlands. Doch der Aufschwung, den die Branche gegenwärtig erlebt, macht sich in den neuen Ländern noch zu wenig bemerkbar. So übernehmen auch wir zum Teil Aufträge in den Altbundesländern.

**Wie steht es mit privaten Denkmalkunden?**

Das ist ein schwieriges Feld, da es eben auch mit der Vergabe von Fördermitteln zusammenhängt. Was aber zunimmt, ist der Wunsch vieler Kunden, sich mit individuell gestalteten Steinmetzarbeiten von der Massenware der Baumärkte abzuheben. Man möchte zum Beispiel einen Wasserlauf für seinen Garten, den es so kein zweites Mal gibt. Auch im Grabmalbereich lässt sich dieser Trend zu mehr Exklusivem beobachten.

**Und wie steht es mit massiven Bauprodukten?**

Hier müssen wir noch mehr Aufklärung leisten. Es spricht sich nur langsam herum, dass dünne Fliesenbeläge auf Treppen nicht wirklich preiswerter sind als Massivstufen, zumindest auf längere Sicht. Ohnehin scheinen mir manche Qualitätsprobleme mit dünnen Natursteinbelägen hausgemacht. Wenn man Stein immer dünner schneidet, ist das eben irgendwann nicht mehr materialgerecht.

**Mit welchen Erwartungen werden Sie die Stone+tec besuchen?**

Mich interessieren vor allem neueste technische Entwicklungen im Maschinenbereich, etwa bei Seilsägen. Außerdem findet man jedes Mal kleine originelle Innovationen, die einem im Betrieb spürbar die Arbeit erleichtern können.



**Ludwig Niefnecker, GF des Marmorwerks Ludwig Niefnecker GmbH & Co. KG, Eichstätt**

**Raue Oberflächen im Trend**

**Naturstein:** Herr Niefnecker, die Jura-Industrie kommt aus der Auftragsdelle heraus – können Sie das auch für Ihre Firma bestätigen?

**Ludwig Niefnecker:** Ja, Juramarmor und Solnhofener Platten werden generell wieder stärker nachgefragt, besonders im Ausland, wie den USA sowie im Mittleren und Fernen Osten. Das betrifft sowohl Bodenplatten, beispielsweise in den Formaten 30 x 30 und 40 x 40 cm, als auch zunehmend Fassadenplatten. Im Inland wächst auch wieder verstärkt der Bedarf an Jura-Rohplatten. Die Lage ist wirklich zufriedenstellend.

**Sind spezielle Ausfertigungen oder Bearbeitungen besonders gefragt?**

Eigentlich verzeichnen wir einen wachsenden Bedarf bei allen bekannten Oberflächenbearbeitungen. Fußbodenmaterial wird zum Beispiel zurzeit gern im sandgestrahlten und gebürsteten Zustand bestellt. Auch bei den Fliesenstärken gehen die üblichen Ausführungen gut, also 2 cm, 3 cm und 4 cm. Ich hoffe sehr, dass diese gute Nachfrage jetzt lange anhält. Nur der Preis muss sich wieder stabilisieren. Er steigt zwar langsam, aber eben von einem sehr niedrigen Level aus. Unsere moderaten Aufschläge nimmt der Markt aber an.

**Erhoffen Sie sich von der Stone+tec Zugang zu neuen Märkten?**

Ja, beispielsweise in den neuen EU-Staaten im Osten. Teils scheiterte das bisher noch an unterschiedlichen Preisvorstel-

lungen. Man wird sehen müssen. Mancher sagt sich derzeit auch, was brauche ich eine Messe, wenn ich die Hütte sowieso voll habe? Aber das ist kurzsichtig. Man muss über den Tag hinaus denken!

**Stone+tec  
Halle 1, Stand 507**



**Michael Risse, GF der Firma Naturstein Risse, Anröchte**

**Der Küchenarbeitsplattenmarkt verlangt nach neuen Steinen**

**Naturstein: Herr Risse, wie fällt Ihr Rückblick auf das erste Quartal aus?**

**Michael Risse:** Sehr gut, wenn ich auf unsere Zahlen schaue. Auch die Stimmung unter unseren Kunden ist, wie mir unsere Außendienstmitarbeiter berichten, sehr positiv; selbst im Grabmalbereich. Als ein Hauptgeschäftsfeld kristallisieren sich derzeit für viele unserer Kunden Küchenarbeitsplatten heraus. Ohne diese fiel es manchen wohl schwer, im Baugeschäft zu überleben, denn Treppenbeläge und Fensterbänke allein bringen es nicht.

**Welche Materialien sind im Moment besonders in der Küche populär?**

Die Geschmäcker tendieren stark in Richtung schwarz und uni. Offenkundig setzt man auch auf höherwertige Materialien. Zudem beobachte ich, dass der Markt bei Küchenarbeitsplatten verstärkt nach neuen Produkten verlangt. Manches Küchenstudio hat seit zehn Jahren seine Muster im Regal stehen und möchte nun etwas Neues bieten. Große Küchenhersteller wollen sich zudem mit exklusiven Steinen vom Standard abheben. Neben Graniten sind auch Kalksteine gefragt.

**Nicht jeder Steinmetz kann sich mit allen neuen Materialien eindecken.**

Deshalb kommen sie immer häufiger mit ihren Kunden direkt zu uns, wo diese sich dann ihre Rohplatte selbst aussuchen. Das ist für die Leute dann schon eine Art

Event, und zu Hause können sie dann zur Familienfeier sagen: Diese Platte hat kein zweiter, ich habe sie mir im Werk selbst ausgesucht!

**Was läuft sonst im Baugeschäft?**

Ein gutes Gebiet für Steinmetzen bilden derzeit Hausrenovierungen. Viele Leute haben ihr Eigenheim abbezahlt, sind also schuldenfrei und tauschen nun die in die Jahre gekommenen Hauseingangsstufen aus Beton oder Terrazzoplatten auf der Terrasse gegen Naturstein aus.

**Was erwarten Sie von der Stone+tec?**

Viel. Wir haben diesmal unsere Standfläche verdoppelt und werden einige Neuheiten und auch neue Oberflächenbearbeitungen präsentieren (siehe ▷ S. 160).

**Stone+tec  
Halle 1, Stand 429**



**Thomas Rossittis, GF der Rossittis Naturstein-Import GmbH, Holzwickede**

**Der Kunde sucht nicht das Billigste, sondern die Erfüllung seiner Wünsche**

**Naturstein: Herr Rossittis, was kommt derzeit in Deutschland an Materialien besonders gut an?**

**Thomas Rossittis:** Nicht einzelnen Materialien, sondern fein abgestimmten Produktsortimenten gehört die Zukunft. Neben den drei großen Trends – Purismus, Mediterran und Klassik – steht die Individualität der einzelnen Kunden im Mittelpunkt der ROSSITTIS-Markenstrategie. Die grobe Trendzuordnung dient lediglich dazu, die Stilrichtung des Kunden schneller zu erfassen und unter den Tausenden Möglichkeiten eine Orientierungshilfe zu geben. Kunden möchten weder den gleichen Fußboden noch die gleiche Küchenarbeitsplatte wie ihre Nachbarn haben. Die persönliche Beratung gewinnt

eine immer größere Rolle. Hier spielen wir mit unserem einzigartigen Produktsortiment und schnellen Verfügbarkeit unsere Stärke aus.

**Bestätigen Sie den Trend zu größeren Fliesenformaten?**

Ja, hier geht es derzeit in Richtung großer Formate, damit die natürlichen Strukturen besser zur Geltung kommen. Neben dem 60 / 40er Format wird die Fliese 59,8 x 59,8 x 1,3 cm ein Präsentationsschwerpunkt auf der Stone+tec 2007 sein.

**Spüren auch Sie einen Aufwind auf dem deutschen Natursteinmarkt, und wenn ja, wird deshalb weniger kritisch eingekauft?**

Naturstein ist und bleibt im Aufwärtstrend. Die meisten Firmen schöpfen noch gar nicht das komplette Spektrum aus. Bei aller Euphorie darf jedoch nicht darüber hinweggetäuscht werden, dass der Verbraucher immer aufgeklärter und kritischer wird. Im Beratungsgespräch kommt es darauf an, glaubhaft das eigene Preis-/Leistungsverhältnis definieren zu können. Natursteinkunden suchen generell nicht das billigste Produkt, sondern die Erfüllung Ihrer Wünsche zum fairen Preis. Verarbeiter und Fliesenleger, die sich nicht genau positionieren und auf Qualität achten, werden in einem immer härteren Markt keine Chance haben.

**Was erwarten Sie als Aussteller von der Stone+tec?**

Als Marktführer setzen wir für unsere Kunden die Trends auf der Stone+tec, da die Messe nach wie vor das Sprachrohr für den deutschsprachigen Natursteinmarkt ist. Während wir mit unseren bestehenden Markenpartnern bereits die zweite Stufe unserer Markenoffensive einläuten, suchen wir auf der Messe insbesondere den Dialog mit Firmen aus Süddeutschland und dem angrenzenden Ausland zur Stärkung unserer Gemeinschaft (siehe auch ▷ S. 44).

**Stone+tec  
Halle 1, Stand 119)**

Wir sind für Sie auf der StoneTec in Nürnberg, Halle 3, Stand 331! [www.MEIN-GRABMAL-KATALOG.DE](http://www.MEIN-GRABMAL-KATALOG.DE) Oder schauen Sie in den beiliegenden Messeplaner des Natursteins!

**Kirchheimer Kalksteinwerke**  
97268 Kirchheim/Würzburg  
Telefon (0 93 66) 90 66-0, Telefax (0 93 66) 90 66 66  
Verkauf (0 93 66) 90 66 20, [www.kkw-stein.de](http://www.kkw-stein.de)

Die Einkaufsquelle für **Muschelkalk** und **Sandsteine** auch für Rohplatten, Fertig- und Steinmetzarbeiten, sowie alles für den GaLa-Bau

**Muschelkalk-Steinbrüche**  
Kirchheim · Kleinrinderfeld · Krenshiem  
Moos · Eibelstadt

**Main-Sandstein**  
Farbe: rot, gelb, grün, violett



**Norbert Schlick, Steinmetzmeister, Steinmetzbetrieb Gebr. Schlick, Zell**

### **Wir setzen auf Kreativität**

**Naturstein: Herr Schlick, hat der neue Naturstein-Boom in Deutschland bereits Oberfranken erreicht?**

**Norbert Schlick:** Das kann ich leider nicht bestätigen. Die Konjunktur entwickelt sich nur sehr verhalten. Selbst das Friedhofsgeschäft kann nicht zufriedenstellen. Denn der Anteil der Feuerbestattungen in der Region stieg in den letzten Jahren von 25 auf 75 Prozent. Das bleibt nicht ohne Folgen für unser Handwerk.

**Wie kompensieren Sie diese Verluste?**

Durch handwerkliche Qualität und Unverwechselbarkeit. Die Chance für kleinere Steinmetzbetriebe, die wie wir vier, fünf Mitarbeiter haben, besteht meines Erachtens künftig allein darin, auf Originalität, Kreativität und künstlerische Fertigkeiten zu setzen. Unser Feld ist der individuelle Grabstein. Wir müssen uns auf Stärken besinnen, die uns auch gegenüber kleinen und wendigen Natursteinwerken konkurrenzfähig machen. Das Durchschnittsgrabmal wird weiterhin in Serie gefertigt; wir hingegen schaffen Unikate.

**Sie engagieren sich seit langem für heimische bayrische Materialien wie KÖSSEINE und WALDSTEIN Granit. Mit Erfolg?**

Unsere aufwändige Öffentlichkeitsarbeit gelingt Stück für Stück – beim Grabmal, im Galabau, auch im Innenausbau. Es gibt hier schon einen gewissen Kundenkreis, der sehr bewusst heimische Steine an und in seinem Haus haben und auch die Außenbereiche damit gestalten will. Im Zuge von Privathaus-Renovierungen werden verschlissene Betonelemente an den Eingängen oft durch Naturstein ersetzt. Das ist gegenwärtig ein wichtiges Arbeitsfeld für uns.



**Rudi Stocker, Steinmetzmeister, Lam**

### **Poliert ist nicht mehr »in«**

**Naturstein: Herr Stocker, was macht Sie zurzeit zufrieden – und was nicht?**

**Rudi Stocker:** Nun, die Auftragslage hier im Bayerischen Wald könnte besser sein. Ich meine, die Leute haben schon Geld, doch sie halten es zurück. Vor allem der

zunehmende Trend zu Urnenbestattungen macht uns zu schaffen, denn mit Urnensteinen lässt sich kein Gewinn machen. Erfreulich ist, dass skandinavische Materialien wieder stärker gefragt sind. Die Nachfrage nach Fertigsteinen aus Indien hat offenbar ihren Zenit überschritten. Auch die runden indischen Formen gehen immer weniger. Man will wieder verstärkt handwerklich gearbeitete Denkmale – gestockt, überschleifen, scharriert. Poliert ist nicht mehr »in«.

**Aber am Bau hält sich weiterhin China-Granit?**

Ja, leider. Wegen der niedrigen Preise greifen Bauträger, Architekten, Kommunen kräftig zu. Selbst in Deggendorf, das ja inmitten bayrischer Granitbrüche liegt, wird im öffentlichen Raum großflächig chinesischer Granit verlegt. Für uns als Steinmetzbetrieb ist da am Material wenig zu verdienen.

**Sie haben die tschechische Grenze vor der Nase. Ein neuer Markt?**

Ja, verhalten zwar, aber es gibt schon Aufträge aus Tschechien. Offenbar sind unsere Preise zum Teil günstiger als die der böhmischen Kollegen, oder wir arbeiten besser – wer weiß? Jedenfalls arbeite ich auch drüben. Und es gibt dort mittlerweile auch einen Mittelstand, der Geld hat.

**Was wird Sie auf der Stone+tec besonders interessieren?**

Ich werde nach neuen Materialien und Fertigprodukten schauen, Preise vergleichen und beobachten, was sich am Markt tut.



**Steinmetzmeister Hanno Tasch, Inhaber der Naturstein Tasch GmbH, Worbis**

### **Es wird komfortabler gebaut**

**Naturstein: Herr Tasch, bislang hatte der Osten weniger von der anziehenden Natursteinkonjunktur als der Westen. Ändert sich das?**

**Hanno Tasch:** Noch wenig. Wir merken in Thüringen noch nicht viel vom Aufschwung, aber ich bin zuversichtlich, dass er auch uns erreicht. Die ersten Signale am Bau sind da. Aber als Handwerk für den Innenausbau stehen wir ja sowieso am Ende der Kette.

**Bemerken Sie spezielle Trends in Bad und Küche?**

Es wird generell komfortabler gebaut. Man merkt, die Leute legen mehr Wert auf die Qualität des Materials wie auch der Ausführung und sind bereit, hierfür Geld

auszugeben. Was Farben betrifft, sind helle Steine in Mode, etwa SHIVA KASHI, sowie Granite generell. Marmor geht bei uns eher weniger. Und antike Oberflächen lassen sich überhaupt nicht verkaufen. Gut laufen dagegen gestrahlte und überbürstete Flächen.

**Neben Bauprodukten haben Sie ein starkes Standbein im Grabmalbereich. Was tut sich hier?**

Der Geschmack der Leute wird moderner. Auch in unserer katholischen Gegend hat man mehr Mut zu Stelen, auch zu zweiteiligen Denkmälern und zu hellen Sand-, Kalksteinen und Travertinen. Selbst RAINBOW versetzen wir auf den Friedhöfen.

**Die Stone+tec werden Sie sicher nicht verpassen?**

Natürlich nicht. Ich will vor allem nach Fräsen, Brückensägen, Kantautomaten und Diamantseilsägen schauen.



**Jochen Thumm, GF der Firma Magna, Loitsche**

### **Was dunkel ist, läuft gut**

**Naturstein: Herr Thumm, wie sieht im Moment die deutsche Trendküche im Natursteinbereich aus?**

**Thumm:** Schwarz! Alles was dunkel ist, läuft gut. IMPALA oder NERO ASSU-LOTO sind hier die Hauptsorten. Im Wohnbereich dominieren weiterhin Gelbtöne, etwa KASHMIR GOLD oder SHIVA KASHI. In Architektenkreisen liegt auch Braun ganz klar im Trend. Wer das hat – teils auch mit Weiß als Kontrast – ist der König! Und dann gibt es den Kundenkreis, der es ausgefallen liebt, der unbedingt wilde Sachen möchte, um aufzufallen, sich abzuheben. Hier kommt dann verstärkt Rot zur Geltung. Viele Abnehmer wollen heute ‚Naturstein pur‘. Da stört dann auch keine große Wolke im Stein.

**Und was ist mittlerweile »out«?**

Kleine Fliesenformate wie 30,5 x 30,5 cm. Ein Standardformat ist zurzeit 61 x 30,5 x 1 cm, wobei öfters noch größere Formate gefragt sind. Insgesamt zeigt sich der Markt aber vielgestaltig. Auch Antikfliesen haben einen erstaunlich großen Anteil erobert. Ich schätze ihn auf 5 bis 10 Prozent. Größer wird er aber wohl nicht werden.

**Naturstein: Zur Stone+tec wird man Sie wieder im familiären Firmenverbund erleben. Was bringen Sie Neues mit?**

Zum Beispiel unser Glaskeramikmaterial. Durch seine Lichtdurchlässigkeit ist es sehr interessant und wird derzeit ungenügend angenommen. Außerdem hoffe ich sehr, dass wir in Nürnberg und darüber hinaus wieder mehr Lobby für deutsche oder zumindest europäische Steine aufbauen. Denn jedes Land hat seine eigenen Stärken, die es wieder zu betonen gilt. Man bekommt damit etwas Exklusives und zahlt doch nicht unbedingt mehr dafür (siehe auch ▷ S. 142).

**Stone+tec  
Halle 1, Stand 211**



**Sebastian Wolff, GF der Naturstein Vetter GmbH, Eitmann / Main**

**Man baut wieder monumentaler**

**Naturstein: Herr Wolff, teilen Sie den Optimismus, der seit einigen Monaten verstärkt wieder die Natursteinbranche erfasst hat?**

**Sebastian Wolff:** Durchaus. Wir stellen eine steigende Nachfrage vom Markt fest. Dieser teilt sich jedoch in einen Bereich, in dem die Kunden Wert auf qualitativ hochwertige Produkte und eine fundierte technische Beratung legen und auch gewillt sind, diesen Mehrwert zu honorieren, sowie den anderen Bereich, in dem über den Preis eingekauft wird. Dort werden die bekannten Nachteile bei Lieferzeiten und Qualität in Kauf genommen.

**Welche Steine, Techniken oder Farben liegen derzeit besonders im Trend?**

Bei Fassaden beispielsweise helle Kalksteine. Hier ist die Nachfrage sehr hoch. Deutlich im Kommen sind auch wieder handwerklich bearbeitete Oberflächen. Poliert ist absolut out. Die Steine müssen mindestens grob geschliffen sein. Außerdem erleben wir wieder stärker gegliederte Fassaden, die oft schon den Eindruck eines Massivbaus erwecken. Der Trend geht weg von 3 cm-Platten. Man will stärkere Platten, die 6 oder 7 cm stark sind und die auch schon einmal eine ganze Geschosshöhe einnehmen. Es wird also wieder monumentaler gebaut, vor allem im Berliner Raum.

**Was erwarten Sie sich von der diesjährigen Stone+tec?**

Ein gesteigertes Interesse an Natursteinprodukten und Nachfrage von neuen Kunden. Immerhin können wir ein sehr breites Leistungsspektrum anbieten, vom eigenen Bruch bis zum fertigen Produkt. Wenn vom Bruch bis zum Abschluss des Projektes alles aus einer Hand kommt, können wir für den Kunden den größten Mehrwert schaffen.

**Stone+tec  
Halle 4, Stand 530**



**Rudolf Völkl, Architekturbüro Brückner & Brückner, Tirschenreuth**

**Naturstein liegt im Trend**

**Naturstein: Herr Völkl, braucht der deutsche Baumarkt Naturstein?**

**Rudolf Völkl:** Ja, unbedingt! Er braucht Naturstein zum einen, weil heimische Produkte zunehmend gefragt sind, und zum anderen, weil die Kombination aus Holz, Glas, Metall und Granit oder anderen Natursteinmaterialien architektonisch sehr im Trend liegt. Dies finden wir gegenwärtig bei mehreren unserer Projekte vor, beispielsweise beim Bayrisch-Böhmischen Kulturzentrum CEBB im ehemaligen Kommunbräuhaus in Schönsee. Hier wurde die dominierende vorhandene Bruchsteinfassade mit modernen Glas-, Holz- und Metallteilen ergänzt. Es kristallisiert sich im Moment immer mehr heraus, dass Bauherren bewusst auf Natursteinelemente Wert legen.

**Müssen Sie hierzu erst Überzeugungsarbeit leisten?**

Ja, ein wenig schon. Aber das Interesse ist dann in der Regel schnell geweckt, vor allem das nach regionalen Materialien wie Granit aus dem Pfälzer Wald oder dem Bayrischen Wald. Wir sitzen hier ja mitten im Granit und nutzen dies auch gezielt. Denn er ist langlebiger und hochwertiger als andere Materialien. So werden zum Beispiel auch im früheren Kloster in Waldsassen, das ebenfalls zu einem Begegnungszentrum ausgebaut wird, für die Bäder und Duschen Granit- statt Keramikfliesen verwendet. Auch andere Natursteine kommen zum Einsatz bei unseren Projekten, etwa Donaukalkstein.

**Und wie sieht es im Außenbereich aus?**

Auch hier erobern sich Natursteine neue Marktanteile. Bei unseren Aufträgen werden zum Beispiel immer häufiger Pflasterbeläge in Granit statt Betonsteinelemente eingebaut.



**Dr. Birger Wolske, GF in der Solnhofen Stone Group GmbH**

**Interesse an ausgefallenen Oberflächen und Kanten**

**Naturstein: Wie beurteilen Sie die momentane Lage am deutschen Natursteinmarkt? Teilen Sie den um sich greifenden Optimismus?**

**Dr. Birger Wolske:** Erhöhte Nachfragen und eilige Lieferwünsche gehen oft mit einer hektischen Abwicklung einher. Den Branchenoptimismus teile ich in Bezug auf das Interesse, aber es hapert nach wie vor, was die erforderlichen und angemessenen Preise für Naturwerkstein betrifft.

**Was kommt derzeit an Produkten, Farben, Materialien und Oberflächenbearbeitungen besonders gut an? Gibt es bestimmte Nachfragetrends?**

Kundeninteresse gibt es für sämtliche Natursteinprodukte mit ausgefallenen Oberflächen- und Kantenbearbeitungen. Der Nachfragetrend geht zu einem anderen Erscheinungsbild, durchaus auch herkömmlicher Produkte.

**Werden die Kunden kritischer oder anspruchsvoller?**

Im Kalksteinbereich haben und hatten wir es immer, vor allem im Hinblick auf die Anwendungen dieser Steine, mit einem anspruchsvollen und kritischen Interessentenkreis zu tun.

**Was erwarten Sie von der Stone+tec?**

Möglichst eine Akzeptanz unseres Stands mit der Darstellung unserer Natursteinartikel.

**Stone+tec 2007  
Halle 1, Stand 323**

Interviews: Harald Lachmann

**Werksteine**  
**Bodenbeläge**  
**Treppen**  
**Fassaden**  
**Rohplatten**  
**Grabmale**  
**Massivstücke**  
**auch profiliert**

**... aus Flossenbürger Granit ...**  
und verschiedene in- und ausländische Materialien  
Steinbrüche • Sägerei • Schleiferei  
Arbeitsgemeinschaft Natursteinwerke Rosner & Schedl K.F. OHG  
92696 Flossenbürg-Altenhammer • Tel. (09603) 1091 • Telefax (09603) 2575  
e-mail: info@natursteinwerke.de – Internet: http://www.natursteinwerke.de