

Interview mit Klaus Edling:

# Standard und Exklusives

**Naturstein** sprach mit DESTAG-Geschäftsführer Klaus Edling über neue Grabmalmodelle, Friedhofskultur und Perspektiven. Nach der erfolgreichen Hausmesse ist man sehr zuversichtlich.

**Naturstein:** Sie haben im Februar Ihre 26. Hausmesse veranstaltet, mit welcher Resonanz?

**Klaus Edling:** Unsere Erwartungen an die Zahl der Besucher sowie der Direktaufträge wurden weit übertroffen. Die 26. Hausmesse war die beste, die das Unternehmen je hatte. Unser Angebot wird lobend angenommen.

**Naturstein:** Zusammen mit der Firma Strassacker haben Sie einige Neuheiten präsentiert. Welche?

**Klaus Edling:** Die Firma Strassacker als Mitaussteller zu haben, ist für uns eine Ehre. Ihre Aktivitäten und ihr Angebot für die deutsche Friedhofskultur sind unübertroffen. Auf der Hausmesse haben wir neue Urnengrabanlagen vorgestellt – entworfen und handwerklich gestaltet von Donald Klein (siehe Bericht ab ► S. 73) und Stephan Dressler sowie hervorragend dekoriert von Karin Klein. Außerdem haben wir in diesem Jahr erstmals exklusive, von Schmelter & Heine entworfene Modelle präsentiert. Sie zeigen neue Wege der Formgebung auf. Mit diesen Neuheiten wollen wir – die neue DESTAG – uns weiter als Vorreiter in Sachen Design engagieren.



DESTAG-Geschäftsführer Klaus Edling

An neuen Materialien präsentierten wir MATRIX und BLACK LACTEA aus Brasilien, u. a. mit sandgestrahlter und gebürsteter Oberfläche, sowie ORIENTAL GRÜN aus Indien, PANNONIA GRÜN aus Österreich und VIRGINIA GRÜN aus China.

**Naturstein:** Lag der Ausstellungsschwerpunkt auf selbst produzierten Grabzeichen oder auf Handelsware?

**Klaus Edling:** Wir haben als Komplettanbieter sowohl selbst als auch von Partnern in Indien und China produzierte Grabmale im Sortiment. Wir glauben, dass wir keinen Vergleich scheuen müssen, weder, was handwerkliche Ausführung noch, was die Breite unseres Angebots betrifft. Unsere Leistungsfähigkeit ist in unseren Katalogen 2006 und, ganz neu!, 2007 dokumentiert.

**Naturstein:** Welche Formen und Materialien kamen auf der Hausmesse besonders gut an? Wohin geht der Trend?

**Klaus Edling:** Große Aufmerksamkeit und Lob bekamen und bekommen wir für die präsentierten handwerklichen Urnenanlagen sowie für unsere neuen Exklusivmodelle, mit denen wir der Nachfrage nach dem indi-

viduellen und würdevollen Grabdenkmal entsprechen. Der Zahl verkaufter Stücke und dem Umsatzvolumen nach geht der Trend jedoch eindeutig zur Standardware aus Eigen- und Fremdproduktion. Auch das decken wir ab – aber im DESTAG-Design.

**Naturstein:** Wie viele Mitarbeiter beschäftigt die DESTAG heute?

**Klaus Edling:** Zur Zeit beschäftigt die DESTAG 40 Mitarbeiter. Neueinstellungen stehen an.

**Naturstein:** Zu welchen Umsatzanteilen fertigen Sie selbst / treiben Sie Handel?

**Klaus Edling:** Der Umsatzanteil der Fremdproduktion liegt etwas über dem Anteil der Eigenproduktion. In der Stückzahl ist der Anteil der Fremdproduktion aber fast doppelt so hoch. Die Gesamtstückzahl hat sich seit der Zunahme von Fremdproduktion mehr als verdoppelt.

**Naturstein:** Wird sich die Relation Eigenproduktion / Handel verschieben, und wenn Ja, wohin?

**Klaus Edling:** Handel im eigentlichen Sinn betreiben wir nicht. Unsere Produktgestaltung und unsere Produktentwicklung finden ausschließlich in Deutschland statt. Allerdings lassen wir diese teilweise von speziell ausgewählten indischen/chinesischen Partnern in deren Ländern produzieren. Nur so sind wir in der Lage, mit unseren Wettbewerbern Schritt zu halten und unsere ehrgeizigen Ziele zu erreichen.

**Naturstein:** Wo sehen Sie die Stärken Ihres Unternehmens?

**Klaus Edling:** Unsere Stärken liegen in jahrzehntelanger Erfahrung in der Denkmalproduktion und in der Kompetenz unserer Mitarbeiter. Jeder Mitarbeiter hat sein Handwerk erlernt. Die



Besucher auf der DESTAG-Hausmesse

Verkäufer bieten dem Steinmetzkunden fachliche Unterstützung und Beratung – wo und wann immer gewünscht. Unsere Produktionspartner unterweisen wir gezielt. Unsere eigene Produktionsmannschaft ist schlagkräftig; Unmögliches wird möglich gemacht. Dazu bieten wir mit unserer DESTAG-Akademie Seminare und Training auf hohem Niveau.

**Naturstein: Hat sich die unmittelbare Nachbarschaft zum Aldimarkt positiv ausgewirkt?**

**Klaus Edling:** Die positive Auswirkung ist, dass wir am Wochenende der Hausmesse ein riesiges Parkplatzangebot haben. In diesem Jahr war aber auch dieses irgendwann erschöpft.

**Naturstein: Sie haben vor zwei Jahren mit Strassacker Kunstobjekte aus Bronze und Stein präsentiert. Wie beurteilen Sie aus heutiger Sicht die Resonanz?**

**Klaus Edling:** Diese Objekte sind hauptsächlich für den Privatkunden bestimmt. Von Zeit zu Zeit laden wir potenzielle Interessenten zu speziellen Ausstellungen ein. Mit diesem Angebot wollen wir einen Beitrag zur Gestaltung von Garten, Wohn- und Geschäftsräumen leisten.

**Naturstein: Waren und sind auch Ihre Mitaussteller zufrieden?**

**Klaus Edling:** Einer, der erstmals dabei war, sagte: »So etwas haben wir noch nie erlebt.« Er war von der Besucherzahl überwältigt. Auch die anderen waren wieder sehr zufrieden.

Interview: Bärbel Holländer



Exklusivmodell, allseitig poliert, Ausschnitt gesägt



Breitstein, allseitig poliert, Bronze von Strassacker



Urnengrabmal, allseitig geschliffen

Um sich greifende  
Zerstörungswut macht  
selbst vor Grabsteinen  
nicht halt!

**Exklusiv für Innungsmitglieder:** Die Ausstellungsversicherung für Steinmetzbetriebe. Absicherung zu attraktiven Konditionen auf Ausstellungsflächen und dem Transport. Informieren Sie sich direkt beim:

Bundesinnungsverband des Deutschen Steinmetz-, Stein- und Holzbildhauerhandwerks, Tel. 0 69/57 60 98, Fax 0 69/ 57 60 90 oder [www.biv-steinmetz.de](http://www.biv-steinmetz.de)

**SIGNAL IDUNA**   
Versicherungen und Finanzen

Gut zu wissen, dass es SIGNAL IDUNA gibt.