

## Stone+tec 2007: Positive Signale

Zuversicht prägte die Stimmung auf der 15. Stone+tec vom 6. bis 9. Juni in Nürnberg. Über 41 000 (2005: 40 282) Fachbesucher aus Deutschland, Europa und aller Welt informierten sich in neun Hallen bei 961 (2005: 1 058) Ausstellern. Die Nachfrage nach einheimischen Gesteinsarten zieht an.

Der Wirtschaft geht es gut. Die Bundesregierung hat ihre Prognose für das Konjunkturwachstum im laufenden Jahr von 1,7 auf 2,3 % angehoben. 2008 soll die Wirtschaft um 2,4 % wachsen. Die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute stützen diese Annahmen. Auch am Bau geht es aufwärts. Kommunen und Länder investieren wieder deutlich mehr. Im Privatbereich zieht die Nachfrage an.

### Angeregt bis beflügelt

Vom allgemeinen Aufschwung angeregt oder gar beflügelt zeigte sich auch die Mehrheit der Aussteller und Besucher auf der Stone+tec 2007. Knapp 100 Aussteller weniger und rund 800 Besucher mehr kamen vom 6. bis 9. Juni ins Messezentrum Nürnberg. Was

die Aussteller betrifft, ist die Messe internationaler geworden. »Insbesondere im Bereich Grabmal haben wir deutsche Aussteller verloren«, bedauert Roland Kast, Projektleiter der Stone+tec bei der Nürnberg-Messe. Dafür habe man neue Aussteller aus dem Ausland gewinnen können. »Dass es mit der Natursteinbranche wieder aufwärts geht, hat sich seit dem vergangenen Jahr schon angedeutet. Allerdings bleibt der Markt hart umkämpft, und auf Ausstellerseite war das Resultat dieses Prozesses noch deutlich spürbar. Umso mehr freuen wir uns über den großen Besucherzustrom an den vier Messetagen.« Mit 961 Ausstellern und über 41 000 Fachbesuchern habe die Ausgabe 2007 eine hohe Stabilität bewiesen. »Die Stimmung auf



**Rossittis, im Bild Gerhard Rossittis, setzte auf perfekt verlegte Fliesen im Format 59,8 x 59,8 cm.**



**Thomas Rossittis mit »Schutzengel« Kleopatra, passend zum Kalkstein CLEOPATRA CREME**

der Stone+tec 2007 war so gut wie lange nicht mehr und spürbar von großem Tatendrang geprägt«, so Kast weiter. Was die Besucher betrifft, lag zum Zeitpunkt der Drucklegung dieser Ausgabe noch keine Analyse Inland/Ausland vor.

### Gute Präsentationen

Die Messeorganisation und die Qualität der Präsentationen wurden vielfach positiv kommentiert. Größtes Lob erntete

die Firma Rossittis, die in Halle 1 mit ihrem Markenpartnerkonzept auf über 900 m<sup>2</sup> Unmaßplatten und Natursteinanwendungen vom Feinsten in Szene setzte – perfekt bis ins kleinste Detail. »Gute Noten« erhielten aber auch viele andere Aussteller aus Deutschland und aller Welt; selbst viele chinesische Aussteller haben sich diesmal nicht in Messeboxen, sondern größer und besser präsentiert.



**Liebevoll gestaltet: Detailansicht aus dem Präsentationsbereich mit Schwerpunkt Ägypten**



**Von Thomas Rossittis entwickelter Collagetisch für die perfekte Beratung – wieder ein Werkzeug zur Stärkung der Markenpartner**

### KURZINFO:

#### Themen bei Rossittis

Themen auf dem über 900 m<sup>2</sup> großen Rossittis-Stand waren Gesteine, Anwendungen, Marketing-Tools, das Markenpartner-Konzept und die für den Herbst 2007 angekündigte Eröffnung einer neuen Filiale mit 4 000 m<sup>2</sup> Hallenfläche in Walldorf bei Heidelberg. Mit dem Messeergebnis zeigte sich Thomas Rossittis zu 120 % zufrieden (+ 20 % aus Begeisterung über das Funktionieren aller Details).

Alle Erwartungen übertroffen habe die Resonanz auf die Bodenplatten im Format 59,8 x 59,8 cm. Der Senior: »Wenn wir nicht zufrieden wären, hätten wir etwas falsch gemacht.« Einige Zahlen: 3,5 t Technik »fliegend« unter der Decke, 3 700 Fisch-Canapés alleine beim Front-Cooking, 13 Sattelzüge Naturstein- und Messeexponate, Messezeit inkl. Auf- und Abbau: fast vier Wochen.

Seit mehr als 15 Jahren sind wir mit dem Import indischer Fertigware vertraut. Innerhalb kürzester Lieferzeiten bieten wir Ihnen die aktuell beste Qualität von kundenspezifischen und ausgefallenen Grabmalen!





**Blickfang nicht nur für Kinder: das Rossittis-Kamel**



**Messerungang: Begutachtung deutscher Steine beim DNV**

### **Steinmetzhandwerk: Licht am Horizont**

»Für die deutschen Steinmetzen war auch diese Stone+tec die Gelegenheit, sich konzentriert über Neuheiten im Bereich Naturstein und Technik zu informieren und sich auszutauschen«, so Martin Schwieren, Bundesinnungsmeister des deutschen Steinmetz-, Stein- und Holzbildhauerhandwerks, das auf einem großen Kommunikationsstand mit vielen Aktionen Flagge zeigte. Insgesamt bleibe die Ertragslage der Steinmetzen zwar verbesserungswürdig. Zugleich sei aber wieder »Licht am Horizont«.

### **Naturwerksteinindustrie: Steigende Nachfrage**

Auch die Produzenten von Naturstein zeigen wieder Optimismus: »Naturstein hat in den vergangenen Jahren nichts von seiner Faszination verloren, ganz im Gegenteil: Der Verbrauch an Naturstein

steigt weltweit«, weiß Joachim Grüter, Präsident des Deutschen Naturwerkstein-Verbands (DNV). Die Inlands-Produktion von Naturwerksteinen sei 2006 nochmals um 10,9 % (2005: 5,2 %) gesteigert worden. Die Produktionsmengen an Granit und Sandstein seien gleich geblieben, die an Kalksteinen um 23,7 % gestiegen. »Derzeit sind v. a. unifarbene beige bis graue und schwarze Steine gefragt. Kalk- und Sandstein liegen im Trend«, so DNV-Geschäftsführer Reiner Krug. Der Inlandsverbrauch sei 2006 um 5,1 % (2005: 12,2 %) gestiegen. Die einheimische Produktion habe ihren Anteil am Inlandsverbrauch im Wert mit 58 % (2005: 57 %) behauptet; der Anteil in der Menge habe sich mit 41 % (2005: 38 %) sogar leicht vergrößert – trotz der starken Konkurrenz durch Billigimporte. Gute Chancen für die deutsche Naturwerksteinindustrie bestünden im weltbesten Know-how auf

bautechnischem Gebiet und in einer beachtlichen Palette eigener Steinvorkommen. Eine Übersicht der deutschen Natursteine (220 Muster) zeigte der DNV in Halle 1. Daneben präsentierten sich in der Sonderausstellung »Naturstein-Architektur – made in Germany« 13 DNV-Mitgliedsbetriebe: *Bamberger Natursteinwerk, Bell Natursteinwerk, Frankenschotter, Heinrich Quirrenbach, Hofmann Naturstein, Kelheimer Naturstein, Kirchheimer Kalksteinwerke, Kusser Aicha Granitwerke, Lauster Steinbau, Rechtgläub-Wolf Naturstein-*

*werk, Schön + Hippelein Natursteinwerke, TRACO Deutsche Travertin Werke und Zeidler & Wimmel.*

### **Highlights im Programm**

Zwei Auszeichnungen wurden vergeben: Der Peter-Parler-Preis würdigt vorbildliche Leistungen des Steinmetzhandwerks in der Denkmalpflege, der Deutsche Naturstein-Preis den herausragenden Umgang mit Naturstein in der modernen Architektur. Den Peter-Parler-Preis 2007 im Wert von zweimal 7 500 € erhielten Christian Späte aus Zeitz

**Verleihung des Deutschen Naturstein-Preises: Jan Kleihues (3. v. r.) mit DNV-Präsident Joachim Grüter (2. v. r.) und BDA-Präsident Kaspar Kraemer (4. v. l.)**



ENV-ENA GmbH & Co. KG  
Natursteine und Dienstleistungen  
Dechant-Deckers-Str. 11 · 52249 Eschweiler  
Tel. 00 49 24 03 / 8 76 80 · Fax 00 49 24 03 / 87 68 44



**Juma feierte 75-jähriges Bestehen. Auf dem Messestand wurde die Firmengeschichte nachvollzogen, getanz und gezecht. Links: das Ehepaar Schöpfel senior**



**Laut Michael Risse geht der Trend im Bereich Küchenarbeitsplatten hin zu unifarbene Materialien. LUNA GREY aus Indien kam bei den Messebesuchern besonders gut an.**



**Christian Späte, Manfred Kühn und Markus Golter zwischen Prof. Dr. Klaus Troué, stellv. Vorsitzender der Deutschen Stiftung Denkmalschutz (l.) und BIM Martin Schwiere**

(Restaurierung und Konservierung der Maßwerkfenster des Chorpolygon am Franziskanerkloster zu Zeitz) und Marcus Golter aus Potsdam (Anfertigung neuer Schwibbogenreliefs am Stadtgottesacker in Halle a. d. Saale). Einen Sonderpreis in Form einer Skulptur des Ulmer Künstlers Felix Burgel erhielt Manfred Kühn von der Münsterbauhütte Schwäbisch Gmünd für die Restaurierung und Konservierung der Westfassade des Heilig-Kreuz-Münsters. Fünf Belobigungen wurden ausgesprochen (**Naturstein** 5/2007). Preisstifterin ist die Deutsche Stiftung Denkmalschutz. Den Sonderpreis stiftete als Medienpartner der Ebner Verlag / **Naturstein**.

Das Architekturbüro Kleihues + Kleihues, Berlin ([www.kleihues.com](http://www.kleihues.com)), wurde für das Warenhaus Galeria Kaufhof am Alexanderplatz in Berlin mit dem Deutschen Natursteinpreis 2007 ausgezeichnet. Daneben wurden vier Besondere Anerkennungen und elf Lobende Erwähnungen ausgesprochen (**Naturstein** 5/2007).

Die nächste Stone+tec findet turnusgemäß vom 20. bis 23. Mai 2009 im Messezentrum Nürnberg statt.

*Bärbel Holländer*

**KURZINFO:**

**Eröffnung der Stone+tec: Grußworte**



**ZDNW-Präsident Joachim Grüter**  
Die Messe eröffneten Joachim Grüter, Präsident des Zentralverbands der Deutschen Naturwerksteinwirtschaft (ZDNW) und Hans Spitzner, Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie. Grüter stellte die Vorteile des Baustoffs Naturwerkstein dar und sprach sich dafür aus, auf die eigenen Ressourcen



**Hans Spitzner, MdL**  
zurückzugreifen. Deutschland sei steinreich! Spitzner lobte die NürnbergMesse als einen der besten Messeplätze der Welt, die Stone+tec als Leitmesse einer Branche im Aufwind, die deutsche Naturwerksteinwirtschaft als Qualitätsführer und Naturstein als einen besonders umweltfreundlichen Werkstoff mit großem Potenzial.

**KURZINFO:**

**Berichtigung**

In unserem Bericht über die Ergebnisse des Wettbewerbs um den Peter-Parler-Preis 2007 (**Naturstein** 5/2007, S. 67 und 68) ist uns ein Fehler unterlaufen, den wir hier mit der Bitte um Nachsicht richtig stellen: Im Bericht über die belobigten Arbeiten am Pfeifturm Ingolstadt haben wir als ausführende Firma nur die Firma »Stein?« (H.Schmidt und F. Bergmann GbR) benannt. Ausführende Firma war aber Findeisen Naturstein aus Weiler-Simmerberg (Bauvertrag mit der Stadt Ingolstadt) in Zusammenarbeit mit der Firma Martin Wiesenmayer aus Offenbach und der Firma »Stein?«. Die Stadt hatte sich mit ihrer beschränkten Ausschreibung direkt an Tilo Findeisen gewandt, der dann aus Kapazitätsgründen

mit den genannten Firmen eine Bietergemeinschaft bildete. Die gesamte Auftragsabwicklung einschließlich aller erforderlichen Maßnahmen wurde von Findeisen ausgeführt; Wiesenmayer und »Stein?« wurden eingebunden. In einvernehmlicher Absprache wurde die Dokumentation in die Hände von Hartmut Schmidt gelegt; dass die Arbeiten mit Findeisen und Wiesenmayer ausgeführt wurden, geht auch aus der von Schmid eingereichten Bewerbung um den Peter-Parler-Preis hervor, wurde jedoch bei der Bewertung übersehen. Im Rahmen der Preisverleihung wurde dieses Versehen dargestellt; alle drei Firmen erhielten eine Belobigung.

*Bärbel Holländer*

# Rorschacher Sandstein. Innovativ und bauphysikalisch wertvoll. Einer wie der andere.

Technische und bauphysikalische Informationen senden wir Ihnen gerne zu.

Bärlocher  
Steinbruch & Steinhauerei AG  
CH-9422 Staad  
Telefon: 071/8 58 60 10  
Telefax: 071/8 58 60 11  
[www.baerlocher-natursteine.ch](http://www.baerlocher-natursteine.ch)  
[baerlocher@baerlocher-natursteine.ch](mailto:baerlocher@baerlocher-natursteine.ch)

## China auf der Stone+tec

Es muss nicht am Messeplatz Nürnberg liegen, dass sich die Zahl der chinesischen Aussteller trotz allgemeiner Aufbruchsignale in der Branche gegenüber 2005 verringert hat. Vor zwei Jahren waren es noch 172, jetzt »um die 150«, wie Messevorstand Walter Hufnagel etwas verschwommen bekannt gab. Wahrscheinlicher ist es, dass sich auch im (Stein-) Reich der Mitte immer stärker die Spreu vom Weizen trennt, sich zunehmend kapitalstarke Privatfirmen mit eigener Gewinnung und Fertigung durchsetzen, während die staatliche Förderung für kleine Händlerfamilien abnimmt. Außerdem waren die chinesischen Firmen – erneut drittgrößter Aussteller nach Deutschland und Italien – diesmal stärker auf die einzelnen Hallen verteilt worden. Ihr traditionelles Domizil in Halle 9 wirkte damit übersichtlicher und entspannter.

Auffällig ist auch, dass chinesische Firmen zunehmend differenziertere Angebote unterbreiten. Je nachdem, wie zahlungskräftig der deutsche Kunde und wie eilig sein Auftrag ist, bieten sie ihm ihre heimischen Granite in deutscher (eine Woche Wartezeit), italienischer (zwei Wochen) oder chinesischer Fertigung (zehn Wochen) an – alles natürlich zum entsprechenden Preis. Mithin sind die Asiaten – vor allem jene Großhändler, die bereits vor Ort agieren – in der Lage, auch schnelle Aufträge in hoher Qualität zu erfüllen. Dass der Europäer dennoch zuerst aufs Geld schaut, erkennt man daran, dass China nicht nur Rohstofflieferant sondern mittlerweile auch der weltweit größte Importeur und damit Veredler von Rohblöcken aus aller Welt ist. Steine aus aller Welt werden hier mittlerweile in teils modernen Werken verarbeitet. Das Einfuhrvo-

## PREISVERLEIHUNG:

### And the Oscar went to...

Auf der Stone+tec verlieh die Zeitschrift »Stein« mehrere Marketing-Oscars. Der Preis wird alle zwei Jahre an Personen, Firmen und Verbände vergeben, die innovativ für Naturstein werben oder damit arbeiten. In der Kategorie »Leitbild für Stein« wurde Lars Jauer ausgezeichnet. Die Marmor Ströhm GmbH erhielt einen Oscar im Bereich »Ideen für Architekten«. In der Kategorie »Stein als Marke« wurde die anroechter stone group geehrt. In der Sparte »Zeichen mit Zukunft« wurden der Zentralverband der deutschen Naturwerksteinwirtschaft in Person von DNV-Präsident Joachim Grüter, Bundesinnungsmeister Martin Schwieren und EURO-ROC-Generalsekretär Prof. Dr. Gerd Merke sowie Dott. Cesare Bellamoli, Präsi-



**Gerhard Rossittis erhielt für seine Verdienste um die Branche den Marketing-Oscar, rechts Sohn Thomas**

dent des italienischen Verbands Confindustria Marmo ausgezeichnet. Der Oscar in der Kategorie »Leben mit Stein« ging an Gerhard Rossittis, Geschäftsführer der Rossittis GmbH.





Die Stände der chinesischen Aussteller waren größer als auf der Stone+tec 2005.



V. l. n. r.: Katharina Killing, Birgit Fischer und Sebastian Hemmer am Stand der anroechter stone group

lumen macht bereits das Doppelte der von Italiens Natursteinindustrie getätigten Einfuhren aus. Neben Indien ist China damit der weltweit größte Massenproduzent von Naturwerksteinprodukten. Gleichwohl streiften auch wieder reichlich deutsche Steinmetzen und Kleinproduzenten durch die chinesischen Kojen, immer auf der Suche nach den besten, sprich: preiswertesten Konditionen für einen Container aus Fernost. Groß dürften die Differenzen aber kaum noch sein. Denn einerseits sind die Preisspannen langsam ausgereizt und andererseits

gibt es zwischen den Chinesen eine Art Agreement: Keiner verkauft unter den Kosten, auch nicht um damit zunächst ein Bein auf den Markt zu bekommen. Ab Juli steigen zudem die Preise pauschal, da die Reedereien, die die schwergewichtige chinesische Ware in Hamburg oder Rotterdam anlanden, die Transportgebühren anheben. Dem Vernehmen nach verteuern sich damit beispielsweise der Quadratmeter 1-cm-Fliesen um etwa 1 € und Blockstufen je laufenden Meter um 5 €.

Harald Lachmann

### Galabau: Besinnung auf heimische Steine

Die Hersteller deutscher Natursteinprodukte für Gartenbau und Landschaftsgestaltung haben Selbstbewusstsein getankt. »Das Beste seit den Römern!«, wirbt etwa das Glöckel Natursteinwerk im Altmühltal für sein neues »Limes Mauerwerk« – ein Trockenmauer-Verbundsystem aus Jura-Marmor oder Fränkischem Muschelkalk. Die Zufriedenheit der Branche mit dem seit Jahren anziehende Gala-Markt war allenthalben zu spüren. Die Auftragsbücher sind voll und die Projekte werden zuweilen schon so groß, dass sich mehrere Firmen zusammenschließen müssen, um sie zu stemmen. Sowohl im öffentlichen als mehr noch im privaten Bereich haben sich zumindest bei zahlungskräftigen Kunden Naturmaterialien für Terrassen, Wege, Landschaftsgestaltung, Wasserspiele oder Skulpturen durchgesetzt.

Offenkundig setzt man Naturstein in der Landschaft auch mit immer mehr Sinn für Auge und Ästhetik ein. Man errichtet keine Steinwüsten mehr, sondern integriert die Werksteine oder Skulpturen nach einem durchdachten architektonischen Konzept in die Natur. Auch die Plattenformate werden immer größer. Hierbei sind verstärkt gesägte Platten mit sauberen,

gefasten Kanten gefragt. Die Nachfrage nach polygonalen Steinen scheint rückläufig.

Nicht zuletzt »wahnsinnig viel heimische Prominenz« wende sich in ihren Villen wieder heimischen Materialien zu, frohlockt man in der Jura-Ecke. Offenbar setzen die lange verunsicherten Altmühltaler mit ihren Steinen, einschließlich der Solnhofen Platten, auch die Trends für das ganze Metier. Denn helle, beige oder gelbe Weichgesteine sind besonders gefragt. Hinzu kommt eine so noch nie gekannte Vielfalt von 12 bis 15 verschiedenen Oberflächenbearbeitungen, die jedes Mal Charakter und Anmut des eingesetzten Steins sichtbar verändern.

Bei Graniten laufen derzeit eher dunkle Varietäten. Auch antike Gestaltungen haben offenbar noch nicht ihren Zenit überschritten. Und als lohnende Nische offenbaren sich zunehmend auch spaltraue Hausfassaden.

Harald Lachmann

### Promis und Politiker

Spitzensport trifft Stein: Am zweiten Messetag war Birgit Fischer zu Gast am Stand der anroechter stone group. Die Kanufahrerin ist mit 27 Weltmeistertiteln und acht olympischen Goldmedaillen Deutschlands erfolgreichste Sportlerin. In ihrem neuen Domizil in

### STATEMENTS:



**Lin Cheng, Geschäftsführerin, Far East Trading Agency GmbH, Abensberg:**

»Die Kunden treiben uns voran. Alle Produkte, ob Wasserspiele, Figuren oder Baumaterial, sollen von Messe zu Messe noch schöner, noch besser sein, aber möglichst nicht mehr kosten. Zudem sind mehr dunkle Granite gefragt. All das ist eine Herausforderung. Da aber die Reedereien ab Juli die Preise für Containerschiffe aus Fernost heraufsetzen, kommen wir wohl um eine Preiserhöhung nicht herum. Das betrifft aber alle China-Händler oder Importeure. Bleiben wir also erst einmal ruhig.«



**Dr. Anton Helbich-Poschacher, Präsident der Vereinigung Österreichischer Natursteinwerke:**

»Die China- und Indien-Welle scheint abzuebben«, meint Dr. Anton Helbich-Poschacher, Präsident der Vereinigung Österreichischer Natursteinwerke (VÖN) und Geschäftsführer der Poschacher Granit-Marmor GmbH. »Der Trend geht in Richtung einheimischer und CO<sub>2</sub>-freundlicher Materialien, bei denen Gewinnungs- und Verarbeitungsort näher beieinander liegen.«



Nadja Abd El Farrag mit Finalit-Models

Brandenburg wurden Arbeitsflächen, Innenverkleidungen, das Bad und der Fußboden mit dem grünen »anroechter stein« gestaltet. Schon in frühester Kindheit hat Birgit Fischer Steine gesammelt, wie sie im Gespräch mit **Naturstein** verriet. Sie besitze mittlerweile Steine aus vielen Ländern, darunter jede Menge Flusssteine. »Das Material passt gut zu mir, es ist nicht so regelmäßig. Man sieht, wo es herkommt, aus der Natur«, so Fischer, die sich

auch auf der Messe umschaute. Ihr Fazit: »Es ist beeindruckend, was man alles aus Naturstein machen kann«.

**»Naddel« bei Finalit**

Eine Produkt-Modenschau mit Kostümen aus Produktverpackungen aus dem Firmensortiment veranstaltete die österreichische Finalit Komplett-Steinpflege GmbH. Die Moderation übernahm Nadja Abd El Farrag, bekannt als »Naddel« und Ex-Freundin

**KURZINFO:**

**Geteilte Meinung**

Der Iran gehört zu den größten Natursteinproduzenten weltweit. Bei den Ausstellern aus dem nächstlichen Staat war man geteilter Meinung, was den Erfolg auf der Stone+tec betrifft. Zufriedenheit herrschte beispielsweise bei der Salsali Marble Group, die mehrere Brüche und Werke in Isfahan und Teheran betreibt und u. a. Marmor, Travertin und Onyx in verschiedenen Verarbeitungen und Formaten anbietet ([www.salsali-marble.com](http://www.salsali-marble.com)). »Das Interesse für unsere Materialien war größer und die Anfragen waren konkreter als bei der Stone+tec vor zwei Jahren«, freute sich Exportmanager Behrooz Charleghi. Schlechter war die Stimmung dagegen bei Persian Marble Co. Das Unternehmen exportiert laut eigenen Angaben Marmor, Onyx, Travertin und Sandstein in mehr als 40 Länder weltweit. »Dieses Jahr



**Hamid Shushtarian, Manager von Persian Marble Co.**

war weniger internationales Fachpublikum an unserem Stand als bei der letzten Stone+tec«, sagte Hamid Shushtarian, Manager bei dem Teheraner Unternehmen. »Es muss etwas getan werden, sonst verliert die Stone+tec gegenüber der Marmomacc in Verona an Attraktivität.« Allgemein werde der osteuropäische Markt wichtiger für das Unternehmen, während Westeuropa an Bedeutung verliere. ([www.persian-marble.com](http://www.persian-marble.com)).

Sebastian Hemmer

*Naturstein, unser Element*



**• Logistik**

Unsere Logistik funktioniert wie ein Netzwerk: Produktion, Lagerung und Lieferung sind optimal aufeinander abgestimmt.

**• Barcode**

Barcodes auf jeder Unmaßplatte sorgen für perfekte Ordnung im 20.000-m<sup>2</sup>-Ausstellungslager.

**• Bestand**

Unsere Lagerbestandslisten sind immer aktuell und stehen online zur Verfügung.

**• Sicherheit**

Wir haben die LKW-Flotte, Sie die Terminalsicherheit.



| Die logistische Konsequenz |



H. Risse GmbH · Daimlerstraße 3 · D-59609 Anröchte  
Tel.: 0 29 47/97 99-0 · Fax: 0 29 47/97 99-45  
[www.naturstein-risse.de](http://www.naturstein-risse.de) · [info@naturstein-risse.de](mailto:info@naturstein-risse.de)



**V. l. n. r.: EUROROC-Generalsekretär Prof. Dr. Gerd Merke, Ölminister Khaled Mahfouth Bahah, Bernd A. Diederichs, Geschäftsführer der NürnbergMesse GmbH, und Dr. Ismail N. Al-Ganad, Vorsitzender der jemenitischen Fachbehörde GSMRB**

von Dieter Bohlen. Firmen wie Mapei, Ardex und Sopro setzten auf fachliche Produktvorführungen.

**Ölminister in Nürnberg**

Auch der Jemen präsentierte sich in diesem Jahr auf der Stone+tec an einem eigenen Stand. Das Land verfügt über große Gesteinsvorkommen, darunter Marmor, Granite und

**KURZINFO:**

**D-A-CH und EUROROC**

Im Rahmen der Stone+tec tagten die Arbeitsgemeinschaft deutschsprachige Länder (D-A-CH) und der europäische Verband der Steinindustrie EUROROC. Die derzeitige wirtschaftliche Situation in Österreich, Deutschland und der Schweiz wurde auf der D-A-CH-Sitzung grundsätzlich als positiv bewertet. In Deutschland ist der Konjunkturaufschwung in der Naturwerkstein-Industrie stärker zu spüren als im Handwerk. In Zukunft soll noch mehr getan werden, um die Bekanntheit des europäischen Logos NATURSTEIN – Jedes Stück ein Unikat im deutschsprachigen Raum weiter zu steigern. Auf der EUROROC-Generalversammlung prä-

sentierte sich die beiden neuen Mitglieder Bulgarien und Irland. Die Schaffung eines Kompetenzzentrums ist im Gespräch. Vorerst sollen Informationen über Eigenschaften von verschiedenen Natursteinen und über Standards und Probleme mit Normen gesammelt werden. DNV-Geschäftsführer Reiner Krug regte an, ihm Informationen und Daten, beispielsweise über CE-gekennzeichnete Natursteine, zu schicken. Gerade für Architekten seien derartige Informationen sehr interessant. Sie könnten letztendlich sogar den Einsatz von Naturstein fördern.

*Sebastian Hemmer*

Kalksteine. Der jemenitische Ölminister Khaled Mahfouth Bahah, der auch für den Natursteinsektor zuständig ist, besuchte persönlich die Messe. Für die Entwicklung des Natursteinsektors werden Partner und Investoren in Deutschland gesucht ([juergen.heckes@bergbaumuseum.de](http://juergen.heckes@bergbaumuseum.de)).

*Sebastian Hemmer*

**Technik auf der Stone+tec**

Für den Maschinenbau ist die Stone+tec eine Innovationschau technischer Lösungen und Produkte, so Dieter Löffler, Vorsitzender der VDMA-Fachabteilung Natursteinmaschinen. Die Bau- und Baustoffmaschinenhersteller, zu denen die Zulieferer für die Naturwerksteinindustrie zählen, hätten 2006 mit einem Rekordumsatz

(+ 18 % gegenüber 2005) abgeschlossen. Für 2007 erwarte man ein Wachstum von 6 %. Auch bei den Natursteinmaschinenherstellern sei die Auftragslage und Kapazitätsauslastung gut. Die Exportquote liege bei rund 50 %. Aber auch mit den »Inlandorders« gehe es seit einem Jahr wieder bergauf. Ein Problem sei die Produktpiraterie, von der zwei Drittel der deutschen Maschinenbauunternehmen betroffen seien. »Durch unzulässige Nachbauten sehen wir langfristig unsere Wettbewerbsfähigkeit bedroht. Die Nachfrage nach Plagiaten muss deshalb mit aller Macht zurückgedrängt werden«, so Löffler. Deshalb habe der VDMA jetzt unter dem Motto »Choose the original – choose success« eine Kampagne »Pro Original« gestartet.

**Kritisches Messeresümme**

Technik und Werkzeuge vom Feinsten, aber auch Plagiate wurden in den Hallen 6, 7 und 7A präsentiert. Die Niveauunterschiede der Bearbeitungsvorrichtungen, Steinbearbeitungsmaschinen, Bearbeitungszentren und der kompletten er-

**STATEMENTS:**



**Jan Kleihues, Architekt, Kleihues + Kleihues, Berlin:**

»Setzt man als Architekt Naturstein ein, hat dies immer auch mit dem Ort und der Umgebung des Baus zu tun. Aber auch wenn im Moment sehr viel Naturstein verbaut wird, steckt dahinter kein Automatismus. Es gibt jedoch wenig Material, das sich so vielseitig und ästhetisch verwenden lässt. Leider stimmt es aber nicht, dass allein der Einsatz von Naturstein zwangsläufig für Qualität steht. Ich sehe es sogar als gnadenlose Verschwendung dieses schönen Materials, wenn Fassaden schlecht montiert oder Platten unfachgerecht verlegt werden.«



**Hans-Jakob Bärlocher, Bärlocher Steinbruch & Steinhauerei AG, Staad (Schweiz):**

»Nach dem Tiefpunkt von 2005 geht es mit der Stone+tec wieder aufwärts. Wir hatten viele Kundengespräche und auch neue Kontakte. Erfreulich ist es, dass im Außenbereich die Nachfrage nach Naturstein noch weiter zulegt oder zumindest auf einem hohen Niveau bleibt. Hier geht im Moment einfach viel. Von den Farben tendiert der modische Geschmack unter den Kunden derzeit in Richtung Jura und französische Kalksteine. Aber auch schlichtes Grau dürfte langfristig Bestand haben, wie sich zeigt.«



**Hilke Domsch, Geschäftsführerin des LIV Sachsen:**

»Man spürt deutlich die Aufbruchstimmung in der Branche. Auch die China-Dominanz wie auf den vergangenen Messen ist nicht mehr so extrem. Ich habe den Eindruck, dass sich unter den europäischen Steinfirmen ein neues Selbstbewusstsein breit macht. Man ist wieder stolz auf das eigene Material, versucht, es nicht unter Wert zu vermarkten, sondern besinnt sich auf alte Stärken und Potenziale. Ich halte das für den einzigen Weg, um sich auf dem internationalen Natursteinmarkt zu behaupten.«



**Karl Tratz, Verkaufsleiter und Prokurist, Franken-Schotter GmbH:**

»Wir sind sehr zufrieden mit der Auftragslage. Immer größere Vorhaben werden wieder in Jura ausgeführt. Uns erreichten noch nie so viele Fassadenaufträge wie im Moment. Positiv entwickelt sich seit Jahren auch der Gala-Bereich, selbst wenn es noch ein Nord-Süd-Gefälle gibt. Beginnend von der Schweiz über Baden-Württemberg wächst die Nachfrage beständig. Es wird vor allem hochpreisiger geplant. In Österreich haben wir gerade für das Haus von Franz Beckenbauer Platten für Außenfassade und Terrasse geliefert.«



**Qualitätserzeugnisse aus Naturstein lassen sich nur mit Präzisionsmaschinen produzieren.**

zeugnisbezogenen technologischen Linien bezüglich Produktivität und Bearbeitungsqualität werden auf Grund der voranschreitenden Globalisierung immer geringer. Sie sind aber noch vorhanden! In Zukunft werden bei Technikinvestitionen zwei Fragen beantwortet werden müssen:

1. Für welches Erzeugnissortiment soll die Technik angeschafft werden und welchen Kundenkreis will man damit bedienen?

2. Wie ist der After-Sales-Service des Techniklieferanten aufgestellt?

Für den gehobenen Innenausbau beispielsweise werden Qualitätserzeugnisse aus Natur- und Engineeringstone benötigt. Diese wiederum können nur mit Präzisionsmaschinen produziert werden.

Da muss man schon mal genau hinsehen, wie die Maschinengestelle gestaltet, die Achsführungen und -antriebe ausgeführt und die Arbeitsspindeln und

Werkzeugaufnahmen dimensioniert sind. Präzisionsmaschinen haben ihren Preis, da ist der Slogan »Geiz ist geil« vollkommen fehl am Platz. Wird dagegen vorrangig auf die Gebrauchswerteigenschaften der Natursteinerzeugnisse Wert gelegt, ohne auf makellostes Aussehen zu achten, können auch Ausrüstungen mit weniger aufwändigen konstruktiven Lösungen eingesetzt werden. Diese Philosophie wird mehrfach vertreten. Auf der Messe war ein breites Spektrum vorhanden – von Präzisionsmaschinen bis zu Maschinen für geringere Ansprüche. Alle Maschinenhersteller wissen, dass die Steifigkeit einer Maschine entscheidenden Einfluss auf die Bearbeitungsqualität und den Werkzeugverschleiß hat. Es ist daher verwunderlich, dass kein Einziger in seinen technischen Daten eine Angabe über die statische

und dynamische Starrheit der Maschinengestelle, Brücken und Ausleger macht. Der Vergleich des statischen Starrheitsgrades und der dynamischen Starrheit in Form von Eigenschwingungszahlen und Dämpfungskonstanten würde zu konkreten Bewertungen führen und die häufige Aussagen »schwingungsarm, stabil und vibrationsfrei« ad acta legen. Viele Maschinen besitzen bezüglich Preis, Produktivität und Qualität der hergestellten Erzeugnisse ein ähnliches Niveau. Der Service wird dann zum entscheidenden Auswahlkriterium. Wenn eine Maschine Freitagabend zum Stehen kommt, muss Sonnabend eine Lösung gefunden werden. Ist dies nicht der Fall, war es eine Fehlinvestition.

Dass nur Maschine und Werkzeug zusammen zum optimalen Ergebnis führen, ist bekannt.

Ihr Spezialist für  
Naturstein-  
Verankerungssysteme



<b>HZ-02 Z Anker Befestigungssysteme</b>	<b>Schienen Systeme Edelstahl / Alu</b>	<b>Mörtelanker Befestigungssysteme</b>
		
<b>AXO Bodyanker Befestigungssysteme</b>		<b>Leibungswinkel - Gewindebolzen</b>
		
<p>Informieren Sie sich über unsere neuen HAZ Produkte 2-komponenten Kleber und Abresive.</p>		

Haz Metal ist ein Unternehmen der Haz Group of Companies die weltweit zu den führenden Ankerherstellern gehört.  
Wir entwickeln für unsere Kunden unter Berücksichtigung der einschlägigen Vorschriften und dem Aspekt der Wirtschaftlichkeit Ankersysteme und unterbreiten Verankerungsvorschläge.






HAZ Metal Deutschland GmbH  
Leonhard-Karl-Straße 29  
97877 Wertheim  
Telefon : 0049 9342 93590  
Telefax : 0049 9342 935929  
e-mail : info@hazmetal.de  
Url : www.hazmetal.de



**Es ist gut, einen Werkzeuglieferanten zu haben, der nicht nur Werkzeuge »von der Stange« liefert.**

Gegenseitige Schuldzuweisungen bei fehlerhaften Ergebnissen führen nicht zum Erfolg. Deshalb war auch auf der Messe zu erkennen, dass Maschinen- und Werkzeughersteller zunehmend zusammenarbeiten. Diamantkörnungen sind nunmehr in allen Werkzeugtypen enthalten, vom Korn 15 bis zum Korn 10000. Neue Einsatzge-

biete hat sich das Diamantkorn bei den Bürsten erobert. Die Borsten der Bürsten enthalten Diamantkörnungen und sind für Maschinen mit hohen Schleifdrücken zur Stabilisierung mit Kunstharz vergossen. Selbst polierte Flächen können mit Diamantbürsten bearbeitet werden, um neuartige Oberflächenstrukturen erzeugt werden.

Durch Veränderung der Diamantkornqualität, Diamantkorngröße, Diamantkornform, Diamantkornbeschichtung, Diamantkonzentration und des Bindungsmaterials werden Schnittfreudigkeit und Lebensdauer der Werkzeuge verändert und je nach Einsatzzweck angepasst.

Deshalb ist es gut, einen Werkzeuglieferanten zu haben, der nicht nur Werkzeuge »von der Stange« liefert. Vorsichtig muss man bei geometrischen Verän-

derungen der Diamantschneidelemente sein. Neben zweckmäßigen Gestaltungen, die die Kühl- und Spülflüssigkeitszuführung und den Abriebaustrag verbessern, den Anschärfprozess beschleunigen, den Segmentverschleiß und das Freischneiden positiv beeinflussen, gibt es auch unsinnige Lösungen. Scharlatane versuchen mit utopischen Geometrien Neuheiten vorzutauschen, die in Wirklichkeit nur »Augenstaub« sind. Nach der Beschichtung von Diamantkörnungen mit Chrom, Nickel und Silizium ist die gleichmäßige Diamantkornverteilung, wie sie erstmals in Verona 2006 und jetzt in Nürnberg vorgestellt wurde, wohl die bedeutendste Weiterentwicklung auf dem Gebiet des Werkzeugsektors. Die Herstellungstechnologie ist unbekannt und lässt nur Vermutungen zu, von denen

zwei Verfahren der Wahrheit vielleicht am nächsten kommen. Auch ist unbekannt, inwieweit die Technologie der gleichmäßigen Diamantkornverteilung den Werkzeugpreis erhöht und damit gegenüber konventionellen Werkzeugen vertretbar ist. Fakt ist jedenfalls, dass die gleichmäßige Diamantkornverteilung ein Thema ist, was nicht nur SHINHAN DIAMOND, sondern auch schon andere Werkzeughersteller beschäftigt, dass die Werkzeuge in Deutschland zu haben sind und dass weitere Vertriebspartner gesucht werden.

**Naturstein** wird in den folgenden Ausgaben in Themengruppen ausführlich über interessante Neu- und Weiterentwicklungen berichten.

*Dr.-Ing. Dieter Gerlach*

## KURZINFO:

### Konzertflügel mit Haut aus Stein

**Grein Tec präsentierte auf der Messe einen mit Naturstein bezogenen Konzertflügel. Der Flügel ist das erste Ergebnis einer Kooperation des Unternehmens mit Brodmann Pianos, einem renommierten Klavierbauer aus Wien.**

Brodmann ist auf der Suche nach innovativen Oberflächen. Grein Italia sucht neue Herausforderungen für die Anwendung ihrer patentierten Dünnteintechnologie. Erstes Ergebnis der Zusammenarbeit der beiden Unternehmen ist ein vollständig mit LABRADOR TFM bekleideter Konzertflügel. Besonderes Augenmerk wurde auf perfekte Planheit der Oberflächen und exakte Verarbeitung der Steinfolie über Kanten und Rundungen gelegt.

Diese Idee hat offenbar einen Markt. Immerhin wird derzeit schon das zweite derartige Piano gefertigt, diesmal mit EMERALD PEARL, so Thomas Ebenberger von Grein Tec. Eine Nachfrage dafür sieht er bei Klavierhändlern, die etwas Besonderes im Showroom haben wollen. Die Besucher auf der Messe hätten »zunächst mit Verwunderung, dann aber mit Begeisterung« auf die Neuigkeit reagiert, so der Ingenieur.

Die Grein Tec GmbH ist die internationale Forschungs- und Innovationseinheit der Grein-Gruppe. Ihre Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie Partnerschaften ermöglichen innovative Verarbeitungsprozesse und damit völlig neuartige Anwendungen von Naturstein wie ein dreidimensional verformbares Natursteinfurnier. Eine 0,3 mm starke Steinfolie wird in einem patentierten Verfahren\* auf einen Trägerkörper aufgebracht. Auch komplizierte Formen lassen sich so bekleiden, dass sie dann wie massiver Naturstein erscheinen. Die Natursteinfolie findet Anwendung in Bereichen, in denen Gewicht eine Rolle spielt und in denen der Einsatz von massivem Stein nicht möglich, z. B. im Automobil-, Flugzeug-, Schiffs- und Instrumentenbau. Außerdem stellt die Firma Granitglas her; das ist Glas im Verbund (PVB) mit einer sehr dünnen Granitschicht (0,3 – ca. 1 mm). Anwendungsmöglichkeiten von Granitglas liegen v.a. in der gehobenen Innenausstattung. Man wirbt mit dem Slogan »Grein Tec – Reinventing Stone«.



**Schwer, aber schön anzusehen: Marmorgeige von Molnár Sándor, gespielt von Kövaráz Várázsko, bei Holland Graniet**

Grein Tec GmbH  
[www.grein.com](http://www.grein.com)  
 J. B. Piano GmbH  
[www.brodmann-pianos.com](http://www.brodmann-pianos.com)

\*Patentinhaber: Rochus Jogerst

**Musik auch bei Holland Graniet**

Der holländische Grabmalanbieter Holland Graniet präsentierte seine Tranchen und Grabmale mit den Klängen einer Geige aus weißem Marmor. Dazu passend zeigte Hayo van der Woude Grabzeichen zum Thema Musik.

*Bärbel Holländer*



**Das erste Steinklavier der Welt**

## STATEMENTS:



**Dr. Marion Ruppert, Glöckel Natursteinwerk GmbH, Langenthalheim:**

»Als Unternehmen, das auf Jura-Marmor und Fränkischen Muschelkalk setzt, freut es mich sehr, dass sich derzeit in der Landschaftsgestaltung mit Naturstein eine klare Tendenz zu warmen Farben abzeichnet, außerdem eine Vielfalt in der Verarbeitung. Das zeigt auch das Interesse für unser neuestes Produkt, das Limes Mauerwerk mit gesägten Stoß- und Lagerfugen, gespaltenen Vorder- und Rückseiten und allseits getrommelten Kanten. Die Nachfrage nach Naturstein im Garten wächst spürbar weiter.«



**Sven Claessen, Geschäftsführer, Claessen Tuintoeveringsbedrijf, Nuth (Niederlande):**

»Die deutschen Steinmetzbetriebe werden zunehmend aktiver auch auf dem Gebiet der Garten- und Landschaftsgestaltung. So wächst dieser Markt deutlich. Offenbar spielt uns hier auch der Klimawandel in die Hand. Die Menschen merken, dass der Sommer daheim im Garten oder auf der Terrasse immer länger wird. Sie bleiben lieber daheim und investieren hinter ihrem Haus, weil sich das eben mehr lohnt. Was Trends betrifft, kommen immer größere Fliesenformate in Mode, zum Beispiel 1 x 1 m.«



**Alfred Marian Sroka, Geschäftsführer, Bunzlauer Sandsteinwerke AG, Boleslawiec, Polen:**

»Diese Stone+tec läuft besser als die von 2005, hat aber noch nicht die Qualität der Messen von vor sechs oder acht Jahren erreicht. Aber man muss Flagge zeigen. Das gehört zum Prestige, und wenn man fehlt, fragt die Branche: Gibt es ihn noch? Leider stellt sich der deutsche Markt für uns noch nicht so gut dar wie früher; er macht etwa 15 % unseres Umsatzes aus. Dafür haben wir sehr viele große Fassadenprojekte in Polen, wo der Bau derzeit boomt, sowie in Irland, England oder Belgien.«



**Siqi Cheng, Geschäftsführer, Agaba GmbH, Bornheim-Roisdorf:**

»Wir konnten erneut viele Neukunden gewinnen, das war wichtig. Es hätten aber gern noch mehr Ausländer den Weg auf die Messe finden können. Unsere Besucher haben darüber gestaunt, dass uns immer wieder etwas Neues einfällt. Der Kunde verlangt aber auch ständig nach Neuem – und nach hoher Qualität. Das zeigt diese Stone+tec klar. Diesmal hatten wir beispielsweise neue Wasserspiele aus Findlingsfelsen oder kombinierte Leuchtmittel aus Naturstein und Edelstahl im Angebot. Beides kam sehr gut an.«



**RÖSLER®**  
finding a better way ...

... wir lassen Ihre Steine alt aussehen!

GLEITSCHLIFFTECHNIK · STRALHTECHNIK · UMWELTECHNIK

[www.rosler.com](http://www.rosler.com)  
info@rosler.com

**RÖSLER Oberflächentechnik GmbH**  
D-96190 Untermersbach  
Tel.: +49/95 33/9 24-0  
Fax: +49/95 33/9 24-300

**HQ STONE** International stone manufacturer  
**XIAMEN HENGQUAN**  
Imp. & Exp. Development Co., Ltd

Attraktive Angebote!

Wir sind ein professioneller Natursteinverarbeiter in China mit eigenen Fabriken und fachlich qualifiziertem Personal. Unser Angebot umfasst die gesamte Bandbreite von Natursteinprodukten mit besonderem Schwergewicht auf Küchenarbeitsplatten. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage und erfüllen gerne Ihre Farb- und Bearbeitungswünsche.

**Xiamen Hengquan Imp. & Exp. Development Co., Ltd**  
23D Haiguang Building, Lu Jiang Dao,  
361001 Xiamen, China  
Tel. +86 592 2196521 (Direct Line),  
Tel. +86 592 2575268, Fax +86 592 2196929  
[www.xmgranite.com](http://www.xmgranite.com)  
E-Mail: hengquan@xmgranite.com

## Kritische Fragen

Auf der Stone+tec fand im Rahmen der Bundestagung 2007 am 6. Juni die Mitgliederversammlung der Delegierten zum Bundesinnungsverband des Deutschen Steinmetz-, Stein- und Holzbildhauerhandwerks (BIV) mit Vorstandswahlen statt. In ihren Ämtern bestätigt wurden Helmut Bartholomä, Eckart Bock, Albert Heinzlmann, Holger Kopp und Helmut Steinbach. Der bisherige Fachgruppenleiter Holzbildhauer Werner Plath (neu seit der Stone+tec: Helmut Kubitschek) schied auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand aus. Neu in den Vorstand gewählt wurde Tobias Neubert, Landesinnungsmeister in Sachsen.

**Kurt Abele rät zur Reform**  
Kooperieren will der Vorstand mit Rechtsanwalt Kurt Abele, der über den Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) mit 40 Fachverbänden Erfahrungen gesammelt hat. Abele präsentierte sich der Versammlung mit der kritischen Frage, ob der BIV mit seiner Organisationsstruktur und seinem Leistungspaket zeitgemäß ist und den Erwartungen seiner Mitglieder genügt? Der Mitgliederschwund müsse gestoppt werden. Dazu müsse man u.a. hinterfragen, ob man sich den dreistufigen Aufbau Innung – LIV – BIV weiter leisten kann, ob sich eine engere Zusammenarbeit mit dem Deutschen Naturwerkstein-Verband lohnt



**Steinmetzen aus ganz Deutschland und viele mehr trafen sich am BIV-Stand zu Gesprächen.**

(eine Technische Beratung, eine Geschäftsstelle) und ob eine Zusammenlegung der beiden Verbände unter einem Dach machbar ist. In Europa könne man nur als große Branchenvertretung Einfluss nehmen und Fördermittel beantragen, gab Abele zu bedenken.

**Präsentierte die Argumentationsmappe (▷ S. 50), die auf der Messe reißenden Absatz fand: Günter Czasny von der Firma Strassacker**

### Kritik aus Bayern

Aus den Reihen des LIV Bayern wurde bemängelt, Bundesinnungsmeister Martin Schwieren habe auf die vorsorgliche Kündigung der Mitgliedschaft des bayerischen Landesverbands im BIV nicht reagiert (siehe unser Bericht ▷ S. 86). Schwieren antwortete ausweichend, es habe sich um ein Missverständnis gehandelt. Einige Delegierte forderten die Verbandsspitze dazu auf, verstärkt zu kommunizieren.

Bärbel Holländer



RA Kurt Abele



Neu im Vorstand:  
Tobias Neubert



## STATEMENTS:



**Maurizio Marchini, Furrer S.p.A., Carrara:**

»Ich bin sehr zufrieden mit dieser Messe. Der Markt für Marmor wächst wieder, speziell für helle und cremefarbene Steine – vorerst allerdings eher in anderen Ländern wie Kanada, Dubai oder Qatar. Aber Deutschland ist und bleibt für uns ein sehr wichtiges Lieferland, vor allem für Unmaßplatten. Für Fertigarbeiten fehlt hier im Moment wohl noch etwas das Geld. Aber warten wir ab. Die Stimmung ist positiv, das wird sich auch im weiteren Geschäftsgeschehen niederschlagen.«



**Peter Templer, Geschäftsführer, Vereinigte Marmorwerke Kaldorf GmbH:**

»Die Stone+tec hatte erfreulich viel Publikum, und auch in der Branche ist die Stimmung sehr optimistisch. Speziell im Jura-Bereich werden wir in absehbarer Zeit einige größere Objekte anschieben, was die gute Auftragslage bestätigt, die wir seit zwei, drei Jahren haben. Ich meine, auf uns kommen in naher Zukunft einige Aufträge zu, die wir nur im Verbund mehrerer Jura-Firmen bewältigen können. An Farben sind derzeit vor allem Jura Gelb und Beige im Kommen.«



**Harald Just, Geschäftsführer, Just Naturstein, Hartha und Krakau Monuments:**

»Diese Messe hat Spaß gemacht! Für uns ist sie top gelaufen. Sie spiegelt deutlich die Aufbruchstimmung in der Branche wider. Schade, dass das noch nicht alle mitbekommen haben. Denn noch ignorieren einige bekannte Firmen, die die Besucher gern hier dabei gehabt hätten, die Stone+tec. Bestätigt fühlen wir uns darin, dass wieder klare Grabsteinformen gefragt sind. Erstaunt hat uns auch, wie viel Steinmetzfirmer im Süden Deutschlands weiterhin Interesse an Tranchen haben.«



**Gaurav Bhardwaj, Geschäftsführer, Stone Experts Großhandels GmbH, Goldhausen:**

»Wir sehen uns als Brücke zwischen Indien und Deutschland, und das funktioniert offenbar sehr gut. Wir wachsen jährlich zwischen 30 und 40 % und hatten auch hier in Nürnberg einen sehr guten Zuspruch, vor allem für unsere Weltneuheit INDIAN DREAM. Das ist ein quarzitischer Sandstein, den wir in zwei Varietäten anbieten und der sich hervorragend für die ganze Palette der Gartengestaltung eignet. Aber die Kunden erwägen schon, ihn auch für Kamine oder Grabmale zu nutzen.«

## Matthäus Vogel: Menschlichere Friedhöfe

Die Arbeitsgemeinschaft Friedhof und Denkmal (AFD) hat einen neuen Vorsitzenden: Matthäus Vogel, Leiter des Friedhofsamts in Karlsruhe, löste im Rahmen der parallel zur Messe veranstalteten Mitgliederversammlung Wolfgang Pages aus Hamburg ab.

Vogel hat ein klares Konzept und weiß es auch zu formulieren. Am Stone+tec-Stand des Bundesinnungsverbands stellte er am Tag nach seiner Wahl vor rund 40 Vertretern aus der Branche sein Konzept vor. Matthäus Vogel wünscht sich auf den Friedhöfen mehr Menschlichkeit. Mit dieser Forderung will er die eigene Zunft aufrütteln, die, wie er aus Gesprächen mit Steinmetzen wisse, »das Monetäre zu sehr in den Vordergrund gestellt hat«. Der neue AFD-Vorsitzende hat in Karlsruhe innovative Wege beschritten. Viel besprochen wurde sein Meditationsgarten, der sich an eine Einrichtung auf dem Wiener Zentralfriedhof anlehnt und bei dem es sich um eine landschaftsgärtnerisch gestaltete Fläche mit viel Raum zum Nachdenken,

Trauern und Gedenken handelt. Mit diesem Konzept habe er »den Friedwäldern eine echte Alternative gegenübergestellt, in der auch der Steinmetz noch Arbeit findet«, ist Vogel überzeugt.

»Der Friedhof ist für die Lebenden da, nicht für die Toten«, gibt Vogel zu bedenken. Trauer brauche einen Ort. Das habe u.a. der Terroranschlag auf das World Trade Center gezeigt: Für viele Hinterbliebenen sei es ein großes Problem, kein Grab aufsuchen zu können. Den Friedhof sieht Vogel als einen »Kulturraum«, der für alle zugänglich ist – die Angehörigen sowie Freunde und Bekannte der Verstorbenen. Friedhöfe müssten schnell erreichbar und rund um die Uhr geöffnet sein.

Zustimmung erfuhr der neue AFD-Vorsitzende von Professor Reiner Sörries, der den Gedanken der neuen »Werthaftigkeit der Friedhöfe« (Vogel) aufgriff und im übertragenen Sinne formulierte: »Wir müssen in unsere Friedhöfe investieren und



**Matthäus Vogel,**  
neuer Vorsitzender der AFD

dürfen nicht darauf warten, dass die Menschen von selbst zu uns kommen.« Auf Nachfrage aus dem Publikum bezüglich der Zustimmung der Kirchen zum Friedwald-Konzept, etwa jüngst seitens des Trierer Bischofs, meinte Sörries: »Theologisch haben die Kirchen das Friedwald-Konzept nicht hinreichend durchdacht.« Diese Aussage wiederum war für Matthäus Vogel nur windelweich. Er forderte eine »engagiertere Stellungnahme unsererseits« zu den Friedwäldern, dies wiederum aus der Sicht der Lebenden: »Das Grab ist wichtig für den Menschen.«

Ein neuer Gedanke war auch, dass der Steinmetz das weite Feld um Sterben und Beerdigung als »ein einziges Gesamtprodukt sehen« (Vogel) und sich entsprechend engagiert zu Wort melden müsse: »Wenn der Kunde an irgendeinem Punkt im Vorfeld des Grabes unzufrieden war, sind Steinmetz und Gärtner die Leidtragenden.«

Aber: Trifft Vogels Konzept wirklich die ganze moderne Lebensweise, etwa wenn man den Zwang zu beruflicher Mobilität einbezieht? Kann jemand aus, sagen wir: den neuen Ländern, der nur fern von zuhause Arbeit findet, das Grabmal daheim als Bezugspunkt im Auge behalten und gar noch pflegen?, fragte, als die Redaktion über die Veranstaltung diskutierte, der Kollege aus dem Osten.

*Peter Becker*



- Blockware
- Rohplatten
- Bodenbeläge
- Fassaden
- Sonderlösungen

### START FREI FÜR HEMMSTONE

Mit Hemmstone ist ein neuer Anbieter im Natursteinmarkt: vom Kirchheimer Muschelkalk über Natursteine aus aller Welt bieten wir innovative Lösungen rund um den Naturstein. Fordern Sie unsere Broschüre an!

## VOLLGAS

**HEMM.STONE**

HEMM STONE GmbH | Natursteinwerk Kirchheim

Mergentheimer Straße D-97268 Kirchheim

Telefon: 09366 820 Telefax: 09366 8233

info@hemmstone.de www.hemmstone.de

## Zukunftswerkstatt Grabmal und Gestaltungstrends

Die von der Firma Strassacker in Kooperation mit Gestaltern verwirklichte »Zukunftswerkstatt Grabmal« war in Halle 3 ein Ruhepunkt. Viele fanden hier Anregungen. Aber es gab nicht nur Zustimmung. Mancher Besucher war für die Begegnung mit den eher »leisen« Exponaten offenbar nicht bereit. Die Videopräsentation im Eingangsbereich wurde von vielen übersehen. Wer sich darauf einließ, wurde mit Porträts von alten und jungen Menschen und guten Texten zum Leben, Sterben, Abschiednehmen und Trauern belohnt.

*Bärbel Holländer*



**Einige Grabmalproduzenten zeigen dreidimensional gestaltete Steine (im Bild Oswald Kurz und Gestalter Norman Essinger mit »Skulpturensteinen«).**



**Stelen und Urnengrabzeichen auf der Grundlage der seinerzeit an der Aschaffener Meisterschule von Erwin Rager und Ernst Vollmer gelehrten Gestaltungslehre präsentierten Siegfried Trambo (r.) und Andreas Ziegelmayr mit guter Resonanz. Sie wollen indischen Importsteinen handwerkliche Qualität entgegensetzen.**



**»Faces« – Aus der Videopräsentation von Gisela Zimmermann**



**Stelen von Gustav Treulieb in der Zukunftswerkstatt Grabmal**

## Stimmen aus Italien

Für die italienischen Naturwerksteinunternehmen und ihre Zulieferer war auch diese Messe eine wichtige Gelegenheit zur Begegnung mit einem ihrer Hauptmärkte. Die Stone+tec spiegelte den Aufwärtstrend, der die letzten beiden Jahre und insbesondere 2006 gekennzeichnet hat, sowie die veränderten Handelsdynamiken: Die Abbauländer sind verstärkt als Wettbewerber auf dem deutschen Markt präsent. Materialverfügbarkeit, Qualität der Produktion und die aggressive Preispolitik von Ländern wie Indien, Brasilien und China sind Tatsachen, denen sich die italienischen Unternehmen mehr denn je stellen müssen. Deutschland bleibt dennoch ein wichtiger Markt.

»Der deutsche Markt bleibt unser Zielmarkt«, erklärte Giovanni Rossi von Marmi Rossi. Man werde weiter investieren, um auch in Zukunft optimal auf neue Anforderungen reagieren zu können. Der Fliesenmarkt sei seit einigen Jahren fast ausschließlich in der Hand der neuen Wettbewerber. Die eigenen Produkte würden heute vorwiegend in der Innenarchitektur eingesetzt. Im Trend lägen schwarze Materialien. Insgesamt habe die Natursteinbranche ein immenses Wachstumspotenzial, gerade auch auf den osteuropäischen Märkten.

Auf neue Materialien setzt Domenico Cereser, Geschäftsführer der Firma Cereser Marmi e Gra-

niti: »Bereits seit Jahren ergänzen wir unsere bewährte Produktpalette mit neuen Materialien; bei dieser Gelegenheit haben wir den russischen Granit NORDIC SUNSET vorgestellt, mit dessen Einführung wir uns weiter von der Konkurrenz abheben möchten. Wir haben in den

letzten Jahren stark in die Optimierung unserer Produktion und in unseren Lagerbestand investiert, um allen Anfragen schnell und in hoher Qualität entsprechen zu können, denn der deutsche Markt fordert heutzutage kleine Mengen in verschiedenen Endbearbeitungen und unter-



**Domenico Cereser**



**Giovanni Rossi**



**Massimo Vincezi und Mitarbeiter der Firma CMG Maschine**

schiedlichen Stärken in kürzester Zeit. Auf der Stone+tec haben wir unseren Kunden das neue Onlinelager vorgestellt.

»Deutschland bleibt für uns bevorzugter Handelspartner«, so Fabio Ceschi und Mario Nicolini von Garda Graniti Group. Neben Produkten – Granitrohplatten und -fertigarbeiten sowie Eupal Betonwerkstein – bietet man dem Kunden Top-Service. Die Gruppe sieht in Deutschland noch Entwicklungsmöglichkeiten; der Wettbewerb sei allerdings härter geworden.

Für Elmar Hafner von der Firma Marmi e Graniti Verona war die Messe in den Zielmärkten Deutschland, Ost- und Nordeuropa wie erwartet ein wichtiger

Termin. Neu vorgestellt wurde BLACK GRAFITE, ein feinkörniger brasilianischer Granit mit schillernden Pigmenten. Die Perspektiven beurteilt man als gut; allerdings werde v. a. eine Reihe von bewährten Materialsorten nachgefragt.

Auch Athanasiou Patziou von der Firma Quick Stone glaubt fest an Deutschland und die Stone+tec: »Neben traditionellen und exklusiven Graniten und unserem patentierten Verlegesystem haben wir eine absolute Neuheit vorgestellt, nämlich Natursteinmöbel, z. B. eine von Stemar in GOLDEN QUEEN hergestellte Kommode.« Der Markt erhole sich und öffne sich für Neuheiten. Die Preisproblematik, die auf die Politik der Abbauländer zurückzu-



**Fabio Ceschi und Mario Nicolini, Garda Graniti Group**

führen sei, bestehe aber weiterhin. Man will auch in Zukunft nicht nur neue Materialien anbieten, sondern neue Möglichkeiten für die Anwendung von Naturstein aufzeigen.

Laut Maschinenbauer Massimo Vincezi von der Firma CMG Maschine ist der Markt im Aufschwung, auch weil es einige Jahre einen Nachfragestillstand gegeben habe und es jetzt für viele Unternehmen notwendig geworden sei, ihre Werkzeuge den neuen Marktanforderungen anzupassen. Die Nachfrage richtete sich auf Maschinen mit fortschrittlicher Technologie, aber

**Kommode aus GOLDEN QUEEN von Quick Stone**



**Aldo Cacchioli mit Elmar Hafner, Marmi e Graniti Verona**

mit bedienungsfreundlichen vereinfachten Funktionen und begrenztem Raumbedarf. Die Marktpräsenz über einen wichtigen Händler vor Ort stelle generell einen Mehrwert dar. Einer der Hauptfaktoren bei der Entscheidungsfindung bleibe jedoch nach wie vor der Preis.

*Dott. Matteo Sgaravato*



## Spezialist für außergewöhnliche Kalk- und Sandsteine

Acht eigene, klassische Steinbrüche sowie Verarbeitung anderer Kalk- und Sandsteine:

- Travertin Bauhaus
- Sandstein Seeberg
- Muschelkalk Oberdonau
- Kirchheimer Muschelkalk
- Roter & weißer Mainsandstein
- Schlesischer Sandstein
- Und viele mehr!

- Massivstücke
- Fassadenplatten
- Steinmetzarbeiten
- und mehr

Jetzt kostenlos den neuen TRACO Katalog 2006 „Steinmetzarbeiten“ anfordern.

Fax 03603/852120  
Tel. 03603/852121  
info@traco.de  
www.traco.de

# TRACO

Poststraße 17  
D-99547 Bad Langensalza

## Brasilianer in Nürnberg und Wunsiedel

Dem brasilianischen Bundesverband Abirochas bot **Naturstein** einen besonderen Service: Am zweiten Messttag fuhren Vertreter nach Wunsiedel ins Deutsche Naturstein-Archiv (**Naturstein** 5/2007, ▷ S. 24), wo Reinhard Kögler über die Ausstellung mit 5 700 Steinmustern aus mehr als 100 Ländern informierte. Beeindruckt kommentierte Cid Chiodi, Geologe und Berater des Verbands, angesichts von derzeit rund 320 Exponaten aus seiner Heimat: »So viele brasilianische Steinmuster an einem Ort findet man nirgendwo bei uns.«

### Kooperationen angedacht

Mit von der Partie waren Eleno de Paula Rodrigues vom SENAI in São Paulo, der sich besonders für die Aus- und Weiterbildung an der Steinmetzschule interessierte, und Carlos Peiter vom CETEM in Rio de Janeiro, der technische

Aspekte im Blick hatte. Diskutiert wurden verschiedene Ideen für Kooperationen: Denkbar wäre zum Beispiel, dass die Schule für zwei Jahre brasilianische Nachwuchs-Fachleute aufnimmt, ähnlich wie bereits mit Vertretern aus den USA geschehen. Von Cid Chiodis Seite bestand großes Interesse, mehr von der Vielfalt der heimatischen Steine in Wunsiedel zu präsentieren, dies konzentriert auf die aktuell im Handel befindlichen Sorten.

### Brasilianischer Abend

Noch ein brasilianisches Highlight unter Mitwirkung von **Naturstein** verzeichnete diese Stone+tec: Am dritten Tag fand abends ein vom Bundesverband gemeinsam mit der Deutsch-Brasilianischen Handelskammer organisiertes Treffen mit europäischen Importeuren statt. Da die Veranstaltung aber unter dem Motto »Brasilia-



**Zufriedene Gesichter in Wunsiedel: v. l. n. r. Carlos Peiter, Reinhard Kögler, Eleno de Paula Rodrigues und Cid Chiodi**

nischer Abend« fungierte, war der Verlauf – zumindest geschäftlich – für die Teilnehmer wohl unergiebig: vom Start weg hatten die Musiker das Kommando übernommen, so dass ein Sich-Unterhalten unmöglich war. Die Brasilianer jedenfalls amüsierten sich prächtig und

fühlten sich angesichts der tropischen Temperaturen in Nürnberg und angesichts des hemmungslosen Radaus endlich mal wieder wie zuhause.

*Peter Becker*



### KURZ UND BÜNDIG:



#### **Jungmeister Stefan Wegner und Christina Grimm:**

»Als Treffpunkt ist die Messe gut. Enttäuschend ist nur, dass in der Grabmalhalle so wenig handwerkliche Gestaltung zu sehen ist.«



#### **Heinz, Florian und Rainer Böse:**

»Die Messe läuft gut, aber das Kopieren unserer Steine ist ein Problem. Die Steinmetzen sollten darauf achten, was sie wo kaufen. Das Abgucken sollte man nicht unterstützen.«



#### **Jörg Knell und Hans-Peter Mühlbrecht (Inbra) am Stand des Steinwerks Tringenstein:**

»Schade, dass in der Halle 3 so wenige deutsche Grabmalproduzenten Flagge zeigen. Einige Nicht-Aussteller sind hier gewesen und haben gemeckert. Sie hätten lieber selbst was auf die Beine stellen sollen!

Insgesamt wird diese Messe das internationale Angebot der Marmomacc nie erreichen; zudem ist sie zu teuer. Deutschen Betrieben hätte man andere Konditionen einräumen sollen, zumal die Halle 3 an Komfort nicht mit z. B. der Halle 4 vergleichbar ist.«



#### **Delia Deppert, Luciana Marconi, Francesco Corradini und Manfred Wingerter (marmi corradini Deutschland, 15827 Dahlewitz und 72108 Rottenburg-Seebrunn):**

»Früher haben wir die Firmengruppe Gläser rekostein vertreten. Wir haben Firmengebäude und Mitarbeiter übernommen und sind jetzt mit drei Niederlassungen und 20 Beschäftigten in Deutschland vertreten. In Italien beschäftigen wir 60 Mitarbeiter in drei Werken.

Die Stone+tec spiegelt unser Gefühl: Die Branche befindet sich wieder im Aufschwung.«



#### **Holger Rode, LIM in Hessen (l.), mit Kurt Schmidt:**

»BIM Martin Schwieren hat verlautbart, man sei mit den Hessen im Gespräch. Das ist leider noch nicht der Fall. Wir würden uns über einen konstruktiven Gedankenaustausch freuen. Ziel ist der Wiedereintritt des LIV Hessen in den BIV.«



#### **Ewald Mattes (r.) und sein Sohn Marcus, Unternehmer in Brück:**

»Als Nicht-Aussteller sind wir dennoch mit unserer Kompetenz auf der Stone+tec präsent. Als Unternehmer, waren wir oft Vorreiter, z. B. was kalibrierte Unmaßplatten betrifft. Wie die Messe zeigt, setzen sich sinnvolle Innovationen durch.«

CREMAS



CREMA SAMARCANDA  
LIMESTONE LINE

**B** **E** **N** **A** **T** **U** **R** **A** **L**

# Gutachten

**Ausgabedatum von Normen, Merkblättern etc.**

Werden Normen, Merkblätter etc. als Grundlage für Bewertungen von ausgeführten Naturwerksteinarbeiten herangezogen, so sind die jeweils für den Ausführungszeitraum relevanten Ausgaben zu berücksichtigen. Im Rahmen von Beanstandungen werden vielfach die aktuellen Ausgaben zitiert, obwohl zum Zeitpunkt der Baumaßnahme eine ältere Version vorlag. Je nach Ausgabedatum sind unterschiedliche Inhalte bzw. Vorgaben möglich, so dass eine Bewertung in erheblichem Umfang variieren kann.

... Ihr Gutachter vor Ort ...

PLZ 0...

Sachverständiger für das Steinmetz-Handwerk  
**Tobias Neubert**

- Schwerpunkt Restaurierung
- Naturstein-Gutachten
- **Schadenskartierung**
- ausschreibungsfähige Leistungsverzeichnisse



☎ 03731 3059-0 • 0176 244 94 000

PLZ 3...

**Achim Hinze**  
ö.b.u.v. Sachverständiger  
zertifizierter Gutachter für  
Standsicherheitsüberprüfungen  
Gerichts- u. Privatgutachten  
regional & bundesweit  
Tel. 05 11 / 52 06 19

PLZ 5...

**Dr. Germann & Dr. Kownatzki**  
Schadensuntersuchungen  
Laboranalysen, Gutachten  
Rock and Mineral Consulting  
Wendelinustr. 6 · 52134 Herzogenrath  
Tel. 02406/66577-0  
Fax 02406/66577-22  
info@rock-mineral-consulting.de

**Steinbüro Weber**  
ö. b. u. v. Sachverständiger

- Gutachten Naturst./Betonwst.
- Seminare / Schulungen
- technische Beratung

Zum Steinbruch 28, 54317 Korlingen  
Tel. (0 65 88) 98 75 50, Mobil (01 71) 4 07 79 17  
www.steinbuero.de

PLZ 6...

**H.W. Theobald**  
Steinmetz- u. Bildhauermeister  
ö. b. u. v. HWK-Sachverständiger für  
**NATURWERKSTEINARBEITEN**  
auch Unterbau + beheizte Konstruktionen  
Festst. der Verantwortung anderer Beteiligter  
Überregional auch im Ausland tätig  
Tel. 0 68 94/3 62 64 · Fax 0 68 94/38 32 13  
www.gutachter-natursteine.de

PLZ 9...

öbuv Sachverständiger  
(HWK Nürnberg)  
**Helmut H. Hufnagel**  
Tel. (0931) 88 55 57 · Fax 88 55 52  
e-mail: helmut.h.hufnagel@gmx.de



**Domäne**  
Jura und Solnhofen

## Jubiläum mit Verlosung

Die Firma Moeller feierte im Rahmen der Messe 30-jähriges Bestehen. Bei der Messeparty am Mittwochabend ging es besonders hoch her, aber auch sonst war der Stand des Familienunternehmens sehr gut besucht. Jeden Tag gab es Verlosungen. Zu gewinnen gab es wahlweise Abonnements der Zeitschriften **Naturstein**, Stein und StonePlus.

Acht von zwölf Gewinnern wählten **Naturstein**. Wir be-



grüßen als Neuabonnenten herzlich Bernhard Rauch aus Amberg, Stefan Frauhammer aus Rot am See, Ralf Stiller aus Hannover, Jenny Hößl aus Flossenbürg, das Ehepaar Waldschmidt aus Angelburg, Helmut Keller aus Dudenhofen, Eduard Schöpfl jun. aus Gungolding und Janet Hirsch aus Narsdorf. Danke für die Verlosung an die Firma Moeller und den neuen Naturstein-LeserInnen Danke für die Wahl!

## Mehr Sicherheit durch Stone Map

Ein Highlight des Messeauftritts von MAPEI auf der Stone+tec war die Vorstellung der neuen und weltweit bislang einzigartigen Naturstein-Datenbank »Stone Map«. Nahezu 2 000 Natursteine haben die Experten von MAPEI auf ihre Sensibilität getestet, um dann für jeden



Mapei-Marketingleiter Michael Heim präsentiert die »Stone Map«.

Naturstein eine entsprechende Verlegeempfehlung zu erarbeiten – in Kombination mit dem umfassenden MAPEI-Know-how in Sachen Natursteinverlegung für den Verarbeiter die optimale Lösung, um kostspielige Reklamationen schon im Vorfeld weitgehend zu vermeiden.

## Neuer Geschäftsführer

Seit dem 15. März ist Dipl.-Ing. (FH) Sebastian Wolff (Jahrgang 1959) Geschäftsführer der Firma Vetter. Nach seinem Maschinenbaustudium war er zunächst für einen deutschen Generalunternehmer und dann international tätig (Schwerpunkt Europa und GUS-Staaten). In seiner neuen Position will sich Sebastian Wolff ganz auf Naturwerkstein als einen Aspekt der Baubranche konzentrieren; er sieht diesen Baustoff als »faszinieren-

des Material«. Vetter ist aus seiner Sicht im qualitativ hochwertigen Geschäft anzusiedeln; zu Preiskämpfen sei man nicht bereit. Die Stone+tec sei für die Firma gut gelaufen. Er selbst habe viele Kontakte geknüpft und Investitionen platziert. Auch Architekten, u. a. Jan Kleihues, Träger des Naturstein-Preises 2007, habe man am Stand begrüßt. Auch unter Energieaspekten führe an Naturstein kein Weg vorbei.



Sebastian Wolff zwischen Paulus Sinner (l.) und Wolf H. Breuer

## Messe in Carrara

Vom 30. Mai bis 2. Juni fand die internationale Naturstein- und Maschinenmesse CarraraMarmotec statt. Auf rund 40 000 m<sup>2</sup> Ausstellungsfläche präsentierten sich 426 Aussteller, darunter 82 aus 28 ausländischen Staaten. Das entspricht einem Zuwachs von 20 % im Vergleich zur letzten Messe.

19 650 Fachbesucher wurden gezählt, davon 4 075 aus dem Ausland (+3 %). 53,4 % der ausländischen Besucher kamen aus europäischen Staaten, 13,8 % aus Afrika, 12,3 % aus den USA, 13 % aus dem Fernen und 7 % aus dem Nahen Osten. Nach Angaben der Messegesellschaft Carrarafiore S.r.l. hat die CarraraMarmotec mit

diesem Ergebnis ihre Position als internationale Messe festigen können. Im nächsten Jahr findet die CarraraMarmotec vom 27. bis 31. Mai 2008 statt.

**Kontakt:**

Carrarafiore S.r.l.

Tel.: 00 39/05 85/78 79 63

[www.carraramarmotec.com](http://www.carraramarmotec.com)

## Tektónica in Lissabon

Über 52 000 Fachbesucher wurden gezählt – 6,3% mehr als im Jahr zuvor und mehr als erwartet. Aber Naturstein war nur dünn vertreten: Nur rund 15 von 800 Tektónica-Ausstellern präsentierten im Rahmen von »SIROR« Produkte aus Stein.

Die Baumesse fand vom 27. bis 31. März in den Hallen der »Feira Internacional de Lisboa« im Park der Nationen in Lissabon statt. Neben den Internationalen Ausstellungen SK (Wandbekleidungen und Bodenbeläge aus Keramik) und SIMAC (Baustoffe und Baumaschinen) umfasste sie auch die Internationale Natursteinausstellung SIROR. International? Noch ist die Tektónica vor allem eine Messe für Portugal. Immerhin 1 000 Besucher aus dem Ausland wurden gezählt. Viele waren geladene Gäste. Verschiedene Organisationen und Verbände werben intensiv für Produkte »made in Portu-



**FrontWave-Manager Sérgio Pinto mit dem neuen Markenzeichen**

gal«, insbesondere für Keramik, Metall, Holz, Kork und Stein.

### Neues Markenzeichen

Um den Absatz seiner Steine zu fördern, hat Portugal mit »stone pt« ein eigenes Markenzeichen für Naturwerkstein aus Portugal entwickelt. In Zu-

sammenarbeit mit der Marketingagentur FrontWave will der portugiesische Natursteinverband Assimagra seine Mitgliedsbetrieben in ein an die Zertifizierung gemäß ISO 9001 angelehntes Qualitätsmanagement einführen, um dann weltweit nicht nur mit der Qualität portugiesischer Steine, sondern auch mit der Qualität der portugiesischen Werksteinverarbeitung werben zu können ([www.stonept.org](http://www.stonept.org)).

Unter den SIROR-Ausstellern waren die Firmen Galrao, Grandstone, GranitSintra, Granitans, Marmores Central mit Stoneworks, Sienave mit Urb Concept, Transgranitos und Tons de Pedra (Deutsche Vertretung: dimpomar). Weitere Informationen unter [www.natursteinonline.de](http://www.natursteinonline.de).

Bärbel Holländer

## REACH in Kraft getreten

Am 1. Juni 2007 trat die Europäische Chemikaliengesetzgebung REACH in Kraft. Ziel der EU-Verordnung ist der bessere Schutz von Mensch und Umwelt. REACH steht für Registrierung, Evaluierung und Autorisierung von Chemikalien. Auch kleinere und mittlere Unternehmen werden von der EU-Verordnung betroffen sein, so Dr. Elmar Böhlen, REACH-Experte der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA). Unternehmen, die mehr als 1 t chemische Stoffe

pro Jahr herstellen, seien in vollem Umfang von REACH betroffen. Dasselbe gelte für Unternehmen, die chemische Stoffe oder Zubereitungen von außerhalb der EU importieren. Auch für Hersteller und Importeure von Möbeln oder Maschinen (u. a.) könnten Pflichten durch REACH entstehen.

Laut Dr. Böhlen dürften Handwerksbetriebe in der Regel Verwender von Chemikalien sein und somit laut REACH »nachgeschaltete Anwender«. Es gelte zu prüfen, ob der Zweck der

Verwendung im Stoffsicherheitsbericht der Chemikalie berücksichtigt ist. Falls nicht, müsse ein Stoffsicherheitsbericht geschrieben und dies der Europäischen Chemikalienagentur in Helsinki mitgeteilt werden. Die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin betreibt einen Helpdesk.

### Kontakt:

Tel.: 01 80/3 24 36 43  
[reach-info@baua.bund.de](mailto:reach-info@baua.bund.de)  
[www.reach-helpdesk.de](http://www.reach-helpdesk.de)

## Richtig fotografieren

**Naturstein** und Jens Kestler, Autor unserer Serie »Grabmale fotografieren«, planen für den 12. Juli ein Tagesseminar mit dem Titel »Digitale Fotografie für Steinmetzen«. Die Teilnehmer lernen, wie man die Funktionen von Digitalkameras besser nutzt, Objekte richtig ausleuchtet, Auf-

nahmen anspruchsvoll gestaltet sowie Bilder zeitsparend bearbeitet und werbewirksam präsentiert. Das Seminar findet in Wiesenbronn bei Würzburg statt. Die Teilnahmegebühr beträgt 170 €. Interesse? Wenden Sie sich an die **Naturstein-**Redaktion oder an Jens Kestler.

### Kontakt:

Frankenstraße 7  
 97359 Schwarzach am Main  
 Tel.: 093 24/97 87 14  
 Fax: 093 24/94 87 15  
[info@digitalfotokurs.de](mailto:info@digitalfotokurs.de)  
[www.digitalfotokurs.de](http://www.digitalfotokurs.de)

# STEIN BEARBEITUNG

ist unsere Profession und das seit über 50 Jahren!

- Brückensägen
- Ablängsägen
- Kantenschleifmaschinen
- Polier- und Schleifmaschinen
- Wasseraufbereitungssysteme
- Gebrauchsmaschinen

Finden Sie jetzt Ihre Maschine unter [www.kolb.de](http://www.kolb.de)

z.B. Brückensäge **BLUESTAR**



schon ab **377.<sup>90</sup>** Euro/Monat\*

*blue*line

**Unser Bestseller:**  
Schleif- und Bohrzentrum **GENIUS**

schon ab **351.<sup>50</sup>** Euro/Monat\*

*red*line

\* Prämisse: 30% Anzahlung, Restwert 10%, Laufzeit: 72 Monate – zzgl. MwSt. Ein Angebot der DISKO-Leasing Ulm. Freibleibend bis zum Festabschluss und vorbehaltlich Bonitätsprüfung.