

Bauen mit Naturwerkstein:

Nicht unter Preis!

Auf der Mitgliederversammlung des Deutschen Naturwerkstein-Verbands (DNV) am 30. Juni in Berlin warnte Verbandspräsident Joachim Grüter vor Zügellosigkeit im Preiskampf.

Treffpunkt war Berlin – »Tatort« vieler Mitgliedsbetriebe, was die Verwirklichung öffentlicher Natursteinbauten betrifft. Einblicke in die Werksteinkultur der Hauptstadt vermittelten Dr. Gerda Schirrmeister und Dr. Angela Ehling. Hochkompetent führten die Geologinnen zu Zeugnissen steinerer Baukultur und erläuterten leidenschaftlich petrographische Details. Begeistert nutzten die versammelten Fachleute die Gelegenheit, sich auf die besonderen Eigenschaften und Möglichkeiten ihres Baustoffs zu besinnen. Dass dieser Baustoff, für dessen Herstellung keine Energie aufgewendet werden muss, auch unter ökologischen Gesichtspunkten positiv zu bewerten ist, erklärte Dr. Wolfgang Vettters, der zum Thema »Wie viel Erde braucht der Mensch?« referierte. Rohstoffe sind

nicht unendlich, so Vettters. »Wir verschwenden zu viel Erde, weil wir zu wenig recyceln«, gab er zu bedenken.

Schluss mit dem Preiskampf!

Die wirtschaftliche Lage der Werksteinindustrie beleuchtete DNV-Präsident Joachim Grüter. Zwar sei die Stimmung in der Branche gut – sowohl auf der BAU als auch auf der Stone+tec habe sich abgezeichnet, dass die Talfahrt der Bauwirtschaft vorüber ist. Trotzdem seien aber viele Betriebe nicht zufrieden. Sie müssten erhebliche Preissteigerungen hinnehmen, ohne selbst höhere Preise durchsetzen zu können. »Zügellosigkeit im Preiskampf treibt in den Ruin«, warnte Grüter. Der Verband diene als Kommunikationsebene für die erforderlichen konstruktiven Gespräche. Die Wettbewerbsgegner im eigenen Ge-

werk zu suchen, sei fatal. Beispielhaft sei daher die Initiative der Anroechter Firmen: »Statt sich weiter gegenseitig zu bekämpfen, haben sie sich darauf geeinigt, ihren Stein gemeinsam zu vermarkten«, lobte Grüter. Er wies auch auf die von der EUROROC ins Leben gerufene europaweite Werbekampagne für Naturwerkstein hin: »Mit dem NATURSTEIN-Logo – Fachzeichen für echten Naturwerkstein – können Sie für wenig Geld gezielt werben!«

Der Marktanteil von Naturwerkstein an der Gesamtheit der in Deutschland ausgeführten Fassaden- und Bodenflächen sei nach wie vor gering. Dabei habe die Branche mit diesem natürlichen Baustoff gleich mehrere Trümpfe in der Hand: »Naturstein steht für Werterhaltung und Solidität. Neue Bearbeitungsmethoden ermöglichen neue Gestaltungsoptionen wie größere Formate und strukturierte Oberflächen. Was den Energieverbrauch betrifft, ist Naturwerkstein vielen anderen Baustoffen überlegen, zumal er nicht erst mit hohem Ener-

KURZINFO:

Berichte aus den Kommissionen



Heinrich-Georg Hofmann berichtete aus der Arbeit der Technischen Kommission, zu der die laufende Aktualisierung des Standardwerks Bautechnische Informationen gehört. Durch die Mitarbeit in den entsprechenden Gremien nehme man gezielt Einfluss auf die europäische Normung.

Schädliche Regeln könne man abwenden, sinnvolle dank des über Jahrzehnte gewachsenen deutschen Know-hows gezielt einbringen. »Wir sind in der Technik führend«, betonte Hofmann; diesen Vorsprung gelte es zu halten.

Andreas Robrade, Sprecher der Grabmalkommission, berichtete aus dem Arbeitskreis »Die Zukunft des Grabmals« unter dem Dach des Zentralverbands der Deutschen Naturwerksteinwirtschaft. Geplant sei die Einrichtung von Mustergrabanlagen auf möglichst vielen Friedhöfen; hier suche man das Gespräch mit Fried-



hofsverwaltern und engagierten Fachleuten vor Ort. Die finanziellen und personellen Mittel seien jedoch beschränkt. Über den ZDNW werde nach wie vor die Friedhofsrechtsberatung durch Prof. Dr. Gerd Merke finanziert.



Eine neue Broschüre zum hochwertigen Einfamilienhausbau erarbeitet hat die Werbekommission. Die wichtigste Werbemaßnahme des DNV war aber wieder die Verleihung des Deutschen Naturstein-Preises auf der Stone+tec, berichtete der Kommissionsvorsitzende **Ulrich Klösser**. Die Dokumentation zeuge von der Qualität der Siegerobjekte und werbe gleichzeitig für den

Einsatz von Naturwerkstein in der modernen Architektur. Positive Werbemaßnahmen seien auch die gemeinschaftlichen Ausstellungen des DNV und einiger Mitgliedsfirmen auf den Messen BAU, contract world, Stone+tec und Marmoracc. Der Verband trage auch nach wie vor durch Vorträge an Hochschulen zur Ausbildung künftiger Architekten in Sachen Naturwerkstein bei. Geplant sei die Erstellung einer CD mit einem Hochschulvortrag ist geplant.

Apropos Ausbildung: Das Berufsbild »Natursteinmechaniker« wird auch vom Steinmetzhandwerk als besonders praxisnah geschätzt, berichtete Reiner Krug. Steinmetzmeister Helmut Schön fragte an, ob auch hier eine Weiterbildung zum Meister denkbar sei. Derzeit werde eine Meisterprüfung nur an der IHK Nürnberg angeboten. Für eine bundesweite Regelung benötige man 500 Anmeldungen, erwiderte DNV-Präsident Joachim Grüter. Die Anregung, verstärkt über das noch ziemlich neue Berufsbild zu informieren, wurde angenommen. Man will einen Flyer entwickeln und verteilen, z. B. über die Arbeitsämter.



(Fotos: B. Holländer)

Gerda Schirrmeister erläutert Natursteine in Berlin; rechts das Ehepaar Grüter

gieaufwand hergestellt werden muss.« Energie werde lediglich bei der Gewinnung, bei der Bearbeitung und beim Transport der Steine verbraucht. »Die Nachfrage nach heimischen Steinen wird weiter steigen«, hofft Grüter, der im zunehmenden Import von Billigsteinen eine Gefahr für die Branche sieht: »Naturstein darf nicht als minderwertige Massenware angeboten werden, sonst verliert er seinen guten Ruf als hochwertiger Baustoff!« Auch was den Grabmalverkauf betrifft, müsse man sich davor hüten, auf den todbringenden Sog von unwirtschaftlichen Preisnachlässen zuzusteuern, erklärte Grüter. Die Einfuhr billiger Fertiggrabmale und der Wandel der Bestattungskultur mit einem Trend hin zu anonymen Beisetzungen würden mit Recht als bedrohlich bewertet. Gemeinsam mit dem Steinmetzhandwerk werde im Arbeitskreis »Die Zukunft des Grabmals« nach Lö-

sungen gesucht. »Als Chance gesehen werden gut gestaltete Grabmale, die die Individualität des Verstorbenen berücksichtigen«, so Grüter. Anregungen böten die neuen Grabmalbrochüren des DNV. Hilfreich sei auch die auf Initiative der Firma Strassacker entwickelte Argumentationsmappe (**Naturstein** 5 / 2007, ▷ S. 76).

Werbung ist überlebenswichtig

Kernaufgabe des Verbands ist die Technische Beratung auf der Grundlage der vom Verband erarbeiteten Bautechnischen Informationen, sagte Grüter und lobte die Arbeit von Dipl.-Ing. Reiner Krug, der zugleich als Geschäftsführer und Technischer Berater wirkt. Die beste Werbung für Naturwerkstein und den Fachbetrieb seien immer noch Naturwerksteinarbeiten in hoher Qualität. Was die Lobbyarbeit betrifft, sei die Arbeit der Vereinigung der europäischen Werksteinverbände EUROROC unverzichtbar, da sie, wie Grüter betonte, auf die europäische Gesetzgebung Einfluss nehmen und schädliche Regeln abwenden kann. Die aus seiner Sicht wichtigste Lobbyarbeit ist in der Branche zu leisten: »Die Werbung neuer Mitglieder ist überlebenswichtig!«, sagte er und erinnerte daran, dass den Mitgliedern z.B. durch die individuelle technische Beratung, Fortbildungsmöglichkeiten und die Angebote der BAMAKA geldwerte Vorteile entstehen. Der Mitgliedsbeitrag wurde mit Rücksicht auf die wirtschaftliche Situation erneut nicht erhöht.



Deutsche Staatsoper, Belagsdetail

Bärbel Holländer

Einladung zum Ereignis des Jahres:

KURZ

Stone Event

und

60Jahr-Feier

31.08. - 2.09.07

Erleben Sie die neue Dimension in Qualität und Vielfalt. Mit dabei:

KÖNIG



Werner-von-Siemens-Str. 19
D-64625 Bensheim
Tel.: 0049 (0) 6251/85590-0
info@kurz-natursteine.de

Infos und Anmeldung:
www.kurz-natursteine.de