



Ausstellung mitten in Kronach

Granitwerk Kronach:

# Granit und Zukunft

Die Gläsel & Weber GmbH, Granitwerk Kronach, will dazu beitragen, dass Grabmale ihren Platz in der Bestattungskultur behalten. Auf seinem Kronacher Steinmetztreff 2007 zeigte das Unternehmen neue Möglichkeiten zeitgemäßer Grabmalgestaltung. Geboten wurden auch eine Podiumsdiskussion und ein Verkaufsseminar.

**G**rabmale mitten in der Stadt zeigte das Granitwerk Kronach am 10. und 11. November 2007. Die Ausstellung und die Podiumsdiskussion fanden erstmals in der von der Stadt Kronach neu restaurierten Kühnlitzpassage statt. Veranstaltungsort des Verkaufsseminars

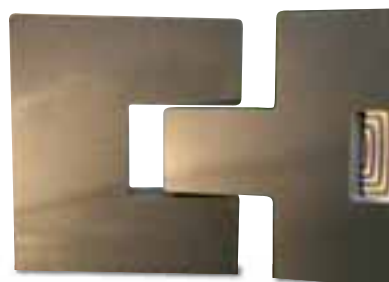
war die Markthalle des Historischen Rathauses. Neben Kunden aus dem In- und Ausland erkannten auch einige Bürger Kronachs, wie sich das Unternehmen mit seinem Geschäftsführer Michael Weber für die Zukunft der traditionellen Grabmalkultur einsetzt.

Webers »Steckenpferd« sind brasilianische Steine. Er bietet seinen Kunden immer wieder neue Sorten an, z. B. HAVANNA, JADE NEGRO, CAFE, AGUA VERDE und GOLD GERAIS. Verfügbar sind aber auch Grabzeichen aus bekannten Sorten wie ORION und PARADISO aus Indien sowie AURORA, LABRADOR, VANGA und HALMSTADT aus Skandinavien und IMPALA aus Südafrika. Einen eigenen Weg geht Michael Weber auch in Sachen Sandstein: Statt RAINBOW hat er AFRICAN SANDSTONE im Programm, den er gerne mit Schwarz kombiniert. Den Anteil indischer Materialien an der Gesamtproduktion hält er bewusst möglichst gering. »Er liegt unter 30%«, berichtet er. Was Grabmalformen betrifft, setzt das Granitwerk Kronach auf Vielfalt, Service und Qualität. »In Zusammenarbeit mit mehreren freiberuflich tätigen Gestaltern verwirklichen wir eine breite Palette an Formen, von traditionell bis modern, aus verschiedenen Steinen, teilweise kombiniert mit anderen Materialien wie Ornamenten aus Bronze oder Glas und mit verschiedenen Oberflächen«, so Weber, der auf der Hausmesse erstmals auch Grabmale mit satinierten



(Fotos: B. Holländer)

**Michael Weber setzt auf Vielfalt.**



**Neue Formen, neue Oberflächen ...**



**Naturstein-Favorit: IMPALA-Stele mit Sandsteinornament**



**Stelen, z. T. handwerklich bearbeitet**

Oberflächen anbot. Trotz hoher Fixkosten produziere man nach wie vor auch aufwändige Formen wie gerundete Flächen und spezielle Oberflächen. Vierzehn der insgesamt 38 Mitarbeiter seien Steinmetze; daher sei die Fertigung auch anspruchsvoller Ornamente kein Problem. Was den Service betrifft, entspreche man den individuellen Kundenwünschen.

#### **Zweifamilien-Unternehmen**

Das Granitwerk Kronach wurde 1897 als Gemeinschaftsunternehmen Gläsel & Weber gegründet. Michael Webers Großvater war der Handwerker, sein Kompagnon Gläsel der Kaufmann im Betrieb. Von jeder Seite rückte ein Sohn nach, seitens Gläsel Karl-Heinrich Gläsel und seitens Weber der Onkel von Michael Weber. Als der gegen Kriegsende vermisst gemeldet wurde, blieb die Stelle zunächst vakant; Michael Webers

Vater hatte Jura studiert und stand nicht für die Nachfolge zur Verfügung – aber dann sein Sohn. Michael Weber trat 1985 in das Unternehmen ein, das er nach vielen Jahren Partnerschaft mit Karl-Heinrich Gläsel seit 2002 alleine führt.

#### **100 % Eigenproduktion**

Der zusammen mit Gläsel getroffenen Entscheidung, sich nicht auf Importe von Fertiggrabmalen einzulassen, sondern weiterhin ausschließlich auf Eigenproduktion zu setzen, ist Michael Weber treu geblieben. »Wir haben natürlich immer wieder diskutiert, ob man wirklich auf den Handel verzichten kann«, so Karl-Heinrich Gläsel, der auf der Hausmesse sein ungebrochenes Interesse am Geschick des Unternehmens bekundete. »Aber gesetzt den Fall, wir hätten uns darauf eingelassen: Wie könnte der Außendienst mit einer Tasche »billig« und einer Tasche »selbst gefertigt« dem Kunden glaubwürdig gegenüber treten, zumal sich Fertigungsqualität der Produkte nicht gravierend unterscheidet?«

#### **Verkaufen aus Überzeugung**

Michael Weber ist überzeugt davon, dass die Steinmetze den Wert ihres Produktes Grabmal neu erkennen und definieren müssen, um sich dann in nachvollziehbarer Weise mit diesem Produkt zu identifizieren. Der Steinmetz sei heute »in dritter Di-



**Breitstein mit Glasornament**

# Gabriele Wieninger

Werkstätten für Fotokeramik



#### **Traditionelle Porzellanfotos**

- auch als Stahlfotos für Rasengräber lieferbar



#### **Hinterglasfotografie**

- aus hochwertigem Kristall



#### **Porzellanbücher**

- auch geeignet für Urnengräber

Am Lehwinkel 1 81471 München  
T 089/746337-11 F 089/7211577  
gabriele.wieninger@gmx.de

[www.gawien.de](http://www.gawien.de)



Volles Haus bei Gläsel & Weber



Erstmals Mitaussteller: die Firma Strassacker

mension« gefordert: »Erst war der Steinmetz Handwerker, denn wurde er zum Händler und jetzt kann er nur noch verkaufen, indem er den Kunden überzeugt. Überzeugen kann ich aber nur, wenn ich selbst überzeugt bin von meiner Arbeit und meinem Produkt, sprich: wenn ich mich mit meinem Produkt identifiziere«, erklärt er. Diesen Weg können laut Weber allerdings nur die gehen, die sich wirklich mit der Bestattungskultur, den sich wandelnden Bedürfnissen der Menschen und alternativen Beisetzungsformen auseinandersetzen. »Die Themen Sterben, Tod und Trauer werden heute öffentlich diskutiert, sind also keine Tabuthemen mehr. Der Steinmetz trifft somit immer öfter auf Menschen, die sich bereits mit verschiedenen Beisetzungsöglichkeiten auseinandergesetzt haben. Für diese Menschen müssen wir überzeugende Argumente für den Wert des Grabmals sowie überzeugende Produkte bereithalten.«

»Eigenproduktion zu 100% ist ein gangbarer Weg in die Zukunft – nicht für viele, aber für uns als einer der letzten Mohikaner, die ganz auf den Handel mit Importware verzichten«, ist Michael Weber überzeugt. »Viele unserer Kunden gehen diesen Weg bewusst mit uns mit und nutzen die Eigenfertigung auch als Verkaufsargument gegenüber den Endkunden.«

#### Gute Argumente

In Zusammenarbeit mit der in Sachen Friedhofskultur hoch engagierten Kunstgießerei Strassacker, die 2007 erstmals Mitaussteller in Kronach war, bot Michael Weber seinen Hausmesse Gästen weitere Argumente für Gespräche mit Hinterbliebenen. »Der Steinmetz muss sich ändern, was sein Verständnis der Menschen und seine Hinwendung zum Kunden betrifft. Auf unseren Hausmessen zeigen wir ihm zum einen, welche Formen in welchen Materialien machbar sind. Zum andern bieten wir ihm durch Seminare, Workshops und Podiumsdiskussionen seit Jahren die Gelegenheit, sich auf die neuen Aufgaben einzustellen und diesen dann auch zu entsprechen.« Der Markt verändert sich schnell; die Frage ist, wie schnell die Branche reagieren kann. »800 000 Sterbefälle pro Jahr bedeuten längst nicht mehr eine ähnlich hohe Zahl an Grabmalen. Der Grabmalmarkt schrumpft. Zukunftsfähig sind wahrscheinlich nur die Betriebe, die an ihr Produkt glauben und dies glaubhaft vermitteln.«

#### Podiumsdiskussion

Zum Thema »Welche Zukunft hat die Friedhofskultur« diskutierten Günter Czasny, stellv. Geschäftsführer der Firma Strassacker, Michael Gärtner, Grabmalberater der Stadt Nürnberg, Steinmetz- und Steinbildhauermeister Volker Rode, Prof. Dr. Reiner Sörries, Direktor des Museums für Sepulkralkultur und Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft Friedhof und Denkmal und Dr. Peter Witton, Vorsitzender des Kronacher Hospizvereins. Moderator war Michael Lischka von der Firma Redoux, auch Leiter des am Folgetag veranstalteten Verkaufsseminars mit dem Titel »Verkaufen statt verhandeln«.

Günter Czasny rät den Steinmetzen, sich auf ihre fachlichen Stärken zu besinnen und neu zu überdenken, was sie tun und für wen. Angehörige müssten von der Verpflichtung, »ein Grab pflegen zu müssen«, entlastet und in der Möglichkeit, bei Bedarf »am Grab etwas tun zu können«, unterstützt werden.

Sörries zufolge sind nur die Anbieter zukunftsfähig, die sich an den Bedürfnissen der Menschen orientieren. »Wir müssen uns von der Vorstellung verabschieden, dass wir alles wieder so hinbekommen wie es einmal war. Die Menschen wollen einen Bestattungsort auswählen, der zu ihnen passt und diesen so gestalten, wie sie möchten«, sagte er. Reglementierungen würden von vielen nicht mehr akzeptiert.

Gegen die Gängelung Hinterbliebener durch Richtlinien sprach Dr. Pe-



Michael Weber



Günter Czasny

ter Witton. Die Trauer müsse »den Raum bekommen, den sie braucht«. »Ohne Richtlinien geht es nicht«, hielt Michael Gärtner entgegen. Sie müssten aber sinnvoll sein; die Steinmetze seien gefordert, sich stärker als Gestalter einzubringen. Durch gestalterisches Engagement könnten sie sich auch von bloßen Händlern absetzen. »Steinmetze, die über den Preis verkaufen, werden über kurz oder lang zum Scheitern verurteilt sein«, meint Gärtner. Leider lasse die Zusammenarbeit der Steinmetze vor Ort zu wünschen übrig. »Man sieht die Konkurrenz zu sehr in den eigenen Reihen«, kritisierte Gärtner. Außerdem regte er ein Marktforschungsprojekt an: Verlässliche Daten über die Bedürfnisse hinsichtlich Bestattung und Trauer seien als Handlungsgrundlage unerlässlich. Wichtig sei insbesondere das Angebot von Urnengrabstellen, die den wirklichen Bedürfnissen der Hinterbliebenen entsprechen.

Volker Rode rät seinen Kollegen, sich für ihre Kunden Zeit zu nehmen und

diese individuell zu bedienen. Der Mensch werde als Individuum geboren, verkomme zeit seines Lebens zur Kopie und werde dann als Massenartikel entsorgt, karikierte er den Lebenslauf moderner Menschen. Viele Kollegen redeten zwar von individuellen Grabzeichen, böten aber nur Standardware feil; auf den Kunden werde kaum eingegangen. In Bestatterkreisen sei die Frage laut geworden, ob es 2030 überhaupt noch Friedhöfe in Deutschland gibt. Das halte er zwar für unwahrscheinlich, aber die Konkurrenz durch Naturbestattungen sei in der Tat groß. »Der Markt schrumpft«, stellte Rode fest, der heute sechs Mitarbeiter beschäftigt.

Rode ist davon überzeugt, dass man der geschickten Werbung der Naturbestatter professionelle Werbung für die traditionelle Friedhofskultur entgegensetzen muss. »Das geht aber nur, wenn wir im Verband als eine Familie zusammenstehen!«

Die Hausmesse war mit rund 300 Gästen gut besucht. Ausstellung, Ver-



Podiumsdiskussion über die Zukunft der Friedhofskultur

pflege und Rahmenprogramm wurden sehr gelobt. Aus den Einnahmen ihres Verkaufsseminars hat die Firma 2000 € in den von Strassacker eröffneten Fond zum Erhalt und zur Weiterentwicklung der Bestattungs- und Friedhofskultur einbezahlt. In diesen Fond fließen laut Strassacker auch alle Einnahmen, die über die Deckung der Publikationskosten der Argumentationsmappe hinausgehen.

Bärbel Holländer

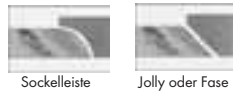
## ITALMONT

**Sockelleiste nicht lieferbar?  
Helfen Sie sich selbst!**

### Randomax

Sockelleisten sind sehr teuer oder für viele Fliesen nicht erhältlich.

Mit Randomax kann man jetzt aus allen durchgefärbten Fliesen, wie z.B. Feinsteinzeug- und Natursteinfliesen, Sockelleisten einfach, schnell und preisgünstig schleifen.



Mit einem als Zubehör erhältlichen Spezial-Auflagetisch und einem V45° Diamantfräser schleift man saubere, exakte Jollykanten und Fasen an Fliesen jeder Art.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:  
**www.italmont.de**

Fragen Sie Ihren Fachhändler oder rufen Sie uns an!  
e-Mail: [info@italmont.de](mailto:info@italmont.de), Internet: [www.italmont.de](http://www.italmont.de)

Benzstraße 20, 82178 Puchheim, Tel.: 089/ 804020, Fax: 089/803116

**„Ich dicke mit OTTO,  
weil mir alles andere für  
Naturstein zu fett ist.“**



Mit OTTOSEAL® S 70, dem meistverkauften Silicon für Marmor und Naturstein, sind Randzonen-Verfettung und andere böse Überraschungen ausgeschlossen.

Mehr über die außergewöhnlichen Eigenschaften von S 70 erfahren Sie in unserer > Fugen-Fibel <. Jetzt kostenlos anfordern!

Hermann Otto GmbH  
D-83413 Fridolfing  
Telefon 08684-908-0  
E-mail: [info@otto-chemie.de](mailto:info@otto-chemie.de)  
Internet: [www.otto-chemie.de](http://www.otto-chemie.de)

**OTTO  
CHEMIE**

Dichtstoffe • Klebstoffe