

## Vorschau

## Siebte Halle – siebte Dimension ...

Sieben Fragen an Gerhard Rossittis,  
Geschäftsführer von Rossittis Naturstein-Import

**1. Naturstein: Herr Rossittis, der Countdown zur Einweihung des neuen Lager- und Logistikzentrums am 30. / 31. August läuft. Was dürfen die Gäste erwarten, und wie viele Gäste erwarten Sie?**

**Gerhard Rossittis:** Wir rechnen mit über 2 000 Fachbesuchern aus dem In- und Ausland. Viele unserer Handelskunden nutzen die Gelegenheit und bringen auch Ihre Kunden mit zu dem zweitägigen Event. Im Mittelpunkt stehen wie immer die Materialien. Mit der Halle 7 präsentieren wir über 180 neue Steine in den unterschiedlichsten Bearbeitungsarten. 1 cm-Rohplatten finden ebenso Einzug in unser Lieferprogramm wie die 0,8 cm-Rohplatte inkl. Laminat.

**2. In der Einladung sprechen Sie von der »7. Dimension« als dem »Beginn einer neuen Ära der Natursteinpräsentation und einem neuen Selbstverständnis in der Kundenkommunikation«. Was bedeutet das im Einzelnen?**

Die gesamte Natursteinbranche hat in den letzten Jahren stark von der Werbung der Küchenanbieter profitiert, die den Werkstoff Naturstein als Werbeinstrument genutzt hat. Wie schnell sich das Blatt wenden kann, zeigen die aktuellen Werbekampagnen der Anbieter

von Quarzoberflächen. Nur wenige Zeitschriften berichten derzeit noch von Wohnräumen in Naturstein, obwohl es genug Beispiele für fantastische Arbeiten gäbe. Zum einen liegt das an der fehlenden Orientierung in der Medienlandschaft und zum anderen an der Regungslosigkeit der Verarbeiter selbst. Wir warten nicht ab und hoffen auf bessere Zeiten sondern agieren selbst im Markt mit unseren Kunden. Sowohl bei unseren letzten Veranstaltungen in Walldorf und Brinkum als auch in vielen Einzelgesprächen suchen die Verarbeiter gerade jetzt die Allianz in der gemeinsamen Vermarktung. Das neue Selbstverständnis in der Kundenkommunikation drückt sich dadurch aus, dass Händler und Verarbeiter zunehmend gemeinsam in der Öffentlichkeit auftreten, um sich besser in Material, Technik und Service zu präsentieren als industrielle Anbieter mit ihrem Standardprogramm. Ein Novum in der Branche wird die Rossittis-Kundenkarte sein. In Brinkum haben wir bereits seit 2003 testweise mit großem Erfolg Privatkunden, Architekten und Bauherren erfasst, die ohne Begleitung in unsere Ausstellung geschickt wurden. Der Verarbeiter hat durch die erfassten Daten eine größere Sicherheit in der Zuordnung, und unsere Mitarbeiter können sich noch individueller auf die jeweiligen Kunden einstellen.



**7 Monate Bauzeit für 14 500 m<sup>2</sup> neue Lager und Logistikfläche. 180 neue Natursteinsorten präsentiert Rossittis in der Halle 7.**

**3. Sie kündigen 14 Produktsäulen mit zahlreichen neuen Produkten an. Verraten Sie schon, welche?**

Alle Steine hier aufzuführen würde den Rahmen sprengen. Eine komplette Auflistung kann man unserem Internetauftritt entnehmen. Wichtig für unsere Kunden ist die Kombination des Naturstein- und Kunststeinangebotes auf höchstem Niveau. Alle Zielgruppen können kompetent und schlagkräftig angesprochen werden mit einem einzigartigen Materialspektrum in Europa. Auch die neue Exklusivpartnerschaft mit Caesarstone® entwickelt sich hervorragend. Wie angekündigt wird das gesamte Produktspektrum unserer Musterstände und Architektenmappen bevorratet. Desweiteren werden wir zur Eröffnung auch die Concetto® Produktpalette aus dem Hause Caesarstone® in unser Sortiment aufnehmen.

**4. Drei Eventbühnen soll es geben, haben wir gehört? Was wird darauf passieren?**

Neben den Eröffnungsfeierlichkeiten mit einem angemessenen Rahmenprogramm stehen die Vorstellung der neuen Produkte und Fachvorträge zur Verarbeitung und Vermarktung im Mittelpunkt beider Veranstaltungstage. Wir möchten unsere Kunden für die Zukunft rüsten mit den geeigneten Werkzeugen, Anwenderbeispielen und Verkaufsargumenten. Die Firma König wird z. B. auf 300 m<sup>2</sup> Ausstellungsfläche modernste Verarbeitungstechnik präsentieren mit allen technischen Lösungen für die Naturstein- und Quarzverarbeitung. Mit der Firma haid-tec® werden wir eine exklusive Kooperation in Punkto Rutschhemmung vorstellen. Die komplette Ausstellerliste können Sie auch unserem Internetauftritt entnehmen.

# Zukunft gestalten

König präsentiert Ihnen live **Steinbearbeitung in Perfektion**

auf der Eröffnung der Halle 7 des neuen Lager- und Logistikzentrums von 30./31. August in Holzwickede

**ROSSITTIS**  
NATURSTEIN-IMPORT



## 5. Was ist sonst noch für den Event am 30. und 31. August geplant? Fliegen Sie nicht sogar Kamele ein?

In der Tat werden wir zur Unterstreicherung unserer orientalischen Produktpalette zwei echte Kamele für unsere kleinsten Gäste bereitstellen. Bei unserem Unterhaltungsangebot haben wir wie immer an die ganze Familie gedacht. Neu ist eine After Work Party am Samstag ab 17 Uhr, denn aus vielen Kundenbeziehungen sind im Laufe der Jahre echte Freundschaften geworden, die weit über die Arbeit hinaus gehen. Viele Kunden haben sich in Holzwickede bzw. Dortmund in Hotels einquartiert, um an beiden Tagen dabei zu sein, so viel Neues wird geboten.

unterlagen Küche und Bad und haben mit unserer Marketingabteilung eigene Vermarktungsunterlagen für ihre regionale Positionierung erarbeitet. Im Jahr unterstützen wir rund 50 Regionalmessen und eine Vielzahl von Einzelaktionen unserer Kunden bis hin zu Verkaufsschulungen in Küchenstudios. Künftig werden wir mit unseren Markenpartnern mit einer gebündelten Kraft auch in den Medien auftreten. Mehr möchten wir an dieser Stelle noch nicht verraten. Am 30. und 31. August werden wir das Geheimnis lüften.

## 7. Die glorreichen Sieben und Sieben auf einen Streich: Was bedeutet Ihnen persönlich die Eröffnung der Halle 7?

Mit jedem Hallenbau ist für mich persönlich auch ein neuer Lebensabschnitt und eine weiterentwickelte Firmenstrategie verbunden gewesen. Denken Sie noch an die letzte Eröffnung unserer Halle 6 in 2004. Viele Mitarbeiter konnten damals nicht verstehen, warum ich in eine Fliesenhalle mit 6 000 m<sup>2</sup> investierte. Heute sind sie froh, dass wir die richtige Entscheidung getroffen haben und unser Unternehmen besser dasteht, als je zuvor. Bei Fliesen konnten wir uns gegen die Baumärkte durchsetzen und halten immer noch einen erheblichen Umsatzanteil mit fantastischen neuen Produkten. Auch Schiefer und Kalksteine sind aus der Produktpalette unserer Stammkunden nicht mehr wegzudenken, obwohl anfangs einige Verarbeiter diesen Produkten gegenüber skeptisch eingestellt waren. Besonders freut es mich, dass auch viele

## KURZINFO:

### Vortragsprogramm für den 30 / 31. August 2008

#### 09.00 Einlass

#### 10.00 Ladezone II (nur samstags)

Feierliche Einweihung des neuen Lager- und Logistikzentrums

#### 11.00 Eröffnung des Kinderprogramms

mit einer Vielzahl von Überraschungen

#### 12.00 Halle 7: Kunden-Messestand

Thomas Rossittis: »Fashion & Design für Küche und Bad«  
PALETTE: »CAD für die moderne Innengestaltung«  
DÜRHOLT: »Naturstein- und Quarzverarbeitung in der Praxis«  
KÖNIG: »Technik und Tools für Verarbeiter«

#### 13.00 Ladezone I: Logistik Demonstration

#### 13.30 Ladezone I: Trial Vorführung

#### 14.00 Halle 7: Kunden-Messestand

Dieter Drossel: »Neue Wege der Markenkommunikation«  
EBNER VERLAG, **Naturstein**: Neue Chancen durch [www.natursteinonline.de](http://www.natursteinonline.de) und [www.stonemarket.com](http://www.stonemarket.com)  
DIETRICH: »Arbeitsplattengestaltung und Kalkulation«  
AKEMI: »Reparatur und Kosmetik von Arbeitsplatten«

#### 15.00 Ladezone II: Samba Show

#### 15.30 Halle 6: Fliesen Event Area

ROSSITTIS: »Der Modernisierungsmarkt der Zukunft«  
HAID-TEC: »Rutschfestigkeit für Fliesen- und Bodenplatten«  
MAPEI: »Technik und Anwendung für Fliesenleger«  
MÖLLER-CHEMIE: »Pflege und Reinigung von Caesarstone«

#### 17.00 Ladezone II: After Work Party (nur Samstags)

Mehr Informationen finden Sie im Internet unter [www.rossittis.de](http://www.rossittis.de)!

Händler und Verarbeiter, die sich selber im Direktimport versucht haben, heute zu unseren Stammkunden zählen. Denn bei allen neuen exotischen Materialien darf man nicht vergessen,

dass wir unser »tägliches Brot« mit der ständigen Verfügbarkeit und Logistik der Standardmaterialien verdienen.

Interview: Bärbel Holländer



### Die neue Rossittis-Kundenkarte

## 6. Angekündigt ist auch »die größte bundesweite Werbekampagne für Naturstein und Caesarstone aus Meisterhand«. Wie und wo werben Sie?

Wie bereits auf der Stone+tec angekündigt, widmen wir uns derzeit der Werbung im Businessbereich. Viele Kunden nutzen bereits unsere Verkaufs-

## Thibaut T 108S V4

Wir produzieren **live** für Sie Küchenarbeitsplatten und Waschtische auf höchstem Niveau

## Gmm Brückensäge Egil

Wir zeigen **live** die neue Drehkopftechnik in Verbindung mit SEKON CAD/CAM Systemen

# KÖNIG

J. König GmbH & Co

Fon 0721 / 40905 - 0, Fax 33

[www.j-koenig.de](http://www.j-koenig.de)

## Nachlese

## Denkanstöße für den Einsatz von Naturstein

Am 19. und 20. Juni veranstaltete die Schweizer Firma Bärlocher die 2. Rorschacher Fachgespräche zum Thema Natursteinarchitektur. Stargast war Architekt Prof. Max Dudler.

Veranstaltungsort war wieder das weit über dem Bodensee gelegene Tagungs- und Begegnungszentrum Schloss Wartensee. Etwa 15 der über 30 Teilnehmer waren Architekten sowie Garten- und Landschaftsbauer; die anderen vertraten Naturwerksteinunternehmen aus Deutschland und der Schweiz. Neben Fachvorträgen und Exkursionen lobten die Teilnehmer auch den schönen Rahmen der Veranstaltung und die perfekte Organisation.

### Argumente für Naturstein

Der von Robert Mächtel moderierte Vortagsreigen begann mit einem Plädoyer für Naturwerkstein von Reiner Krug, Geschäftsführer des Deutschen

Naturwerkstein-Verbands (DNV). Naturstein lasse sich massiv anwenden, sei alterungsfähig sowie umweltfreundlich. Den Investitionskosten stünden langfristig günstige Unterhaltskosten gegenüber. Es gebe Natursteine für jeden Geschmack und jede Anforderung; allerdings müsse man die Gebrauchseigenschaften berücksichtigen. Natursteinanbieter hätten hier die Pflicht, Kunden entsprechend zu beraten. Über den Sinn der CE-Kennzeichnung (Vergleichbarkeit der Produkte auf dem europäischen Warenmarkt) und die noch sehr seltene Umsetzung dieser Kennzeichnungspflicht referierte Joachim Deppisch von der Landesgewerbeanstalt Bayern, Zweig-



Max Dudler

stelle Würzburg. Steinlieferanten sollten ihre Kunden darauf hinweisen, wenn die gelieferten Steine nicht CE-gekennzeichnet sind (nicht gekennzeichnet, aber für die Anwendung geeignet).

### Architekten über Naturstein

Für Prof. Max Dudler ist Stein insofern ein besonderer Baustoff, als er auch bei nicht traditioneller Verwendung mit der Vergangenheit verbunden ist. Wichtig sei stets der Ort, an dem ein Gebäude entstehen soll. Dudler liegt daran, Häuser zu bauen, die sich in den gegebenen Kontext einfügen, »ein Stück Stadt, in dem man sich wohlfühlen und anderen begegnen kann«. Auf das Gebäude bezogen denke er in Baukörpern, in Volumen.

Zurück zu den Ursprüngen tastete sich Dipl.-Architekt Werner Binotto, seit 2006 Kantonbaumeister von St. Gallen. Über die Jahrhunderte habe sich das Bauen mit Stein von seinem handwerklichen Ursprung und

vom Plastischen entfernt, machte er deutlich und sprach sich leidenschaftlich für eine Rückkehr zur massiven Bauweise aus. Binotto übernahm später auch die Führung der Seminarteilnehmer durch das an steinernen Zeugnissen reiche St. Gallen.

Am zweiten Veranstaltungstag erhielten die Tagungsgäste durch Joachim Deppisch Einblick in die Technischen Anforderungen von Naturwerkstein und von Reiner Krug Hinweise für die Planung und schadensfreie Ausführung von Natursteinarbeiten an Fassaden und Bodenbelägen. Im Steinbruch der Firma Bärlocher erlebten sie abschließend den Abbau und die Weiterverarbeitung von RORSCHACHER SANDSTEIN. Ihre Produkte präsentierten dort auch als Sponsoren des Events die Firmen Ferronato (Diamantwerkzeuge), Fülleemann (Steinkörbe), Halfen-Deha (Verankerungstechnik), Jardin Suisse (Gärtner), LGA Bautechnik, Alfredo Polti, TechnoCarbon, Toscano und »wettbewerbe aktuell«.

Bärbel Holländer

Bärlocher Steinbruch & Steinhauerei AG

Tel.: 0041/71/85860-10

[www.baerlocher-natursteine.ch](http://www.baerlocher-natursteine.ch)



Tagungsgäste, Veranstalter und Referenten vor Schloss Wartensee



Demonstration im Steinbruch

## Größer und vielfältiger

Entgegen dem Trend am Grabmalmarkt hat die Firma Böse im hessischen Großenlüder in die Vergrößerung und Verbesserung ihrer Ausstellung investiert. Zur Hausmesse am 19. und 20. April präsentierte sie neue Materialien und insgesamt 5 300 Steine.

Mancher der über 100 Besucher fühlte sich vielleicht an das Konzept einer großen schwedischen Möbelkette erinnert. Damit ihre Kunden möglichst alle Steine auch aus der Nähe betrachten und anfassen

können, hatte Böse diese produktgruppenweise entlang eines Weges angeordnet, der sich wie eine Schlange durch die gesamte Ausstellung wand. Wer den Kiespfad von Anfang bis Ende durchschritt, ging si-

cher, keinen der rund 5 300 Steine zu verpassen.

»Sonderschichten ohne Ende waren nötig, um alle Ausstellungsstücke richtig zu platzieren. Da wir bundesweit ausliefern, ist unser Lager mittlerweile 10 000 m<sup>2</sup> groß«, erklärt Susanne Böse. Angesichts der Vielfalt im Lager sei es für ihre rund 900 Kunden bislang nicht immer leicht gewesen, das zu finden, was sie speziell such-

ten. Außerdem wolle man auch ein Einkaufserlebnis vermitteln. Der Trend zu mehr Urnengräbern bzw. kleinen Steinen und Grabanlagen mache auch um ihr Unternehmen keinen Bogen. Darüber hinaus öffne sich die Schere zwischen »ganz günstig« und »ganz exklusiv«, so Susanne Böse. Als Hauptgründe für den Erfolg am bekanntermaßen schwierigen Grabmalmarkt nennt sie »eine gute Mo-



**Das Blocklager aus Granit, Marmor und Sandstein**

dellpolitik: Man muss immer etwas Besonderes bieten, und zwar für alle Interessen und jeden Geschmack«.

Dazu einen fleißigen Außendienst, der immerhin acht Mitarbeiter umfasst, sowie eine stärkere Fokussierung auf Serviceleistungen. Mittlerweile sei nicht einmal mehr die Hälfte der 30 Mitarbeiter in der reinen Produktion tätig, sondern in Verwaltung, Verkauf und Service. Ein Rundumservice für die belieferten Betriebe. Der Steinmetz könne zum Beispiel gleich mit seinem eigenen Kunden anreisen, sich einen Stein aussuchen und dann an Ort und Stelle in einem Büro sofort den Kauf abwickeln, erläutert Böse.

### Fertigung und Einkauf

Auch die Fertigung der Firma ist die eines Komplettanbieters. Man produziert aus dem Block, verarbeitet rund 1 000 m<sup>3</sup> und betreibt damit laut Heinz Böse »eines der größten Blocklager in Deutschland«. Hier fänden sich »alle gängigen Farben und Materialien, die derzeit auf den Friedhöfen Verwendung finden«, zu 80 % Granit, der Rest

Marmor und Sandstein. Allerdings sei die verarbeitete Menge heute kleiner als vor zehn Jahren, da die Steine und Anlagen eben kleiner werden, bedauert der GF. Er kümmert sich selbst um den Rohmaterialeinkauf und ist oft in Steinbrüchen in aller Welt unterwegs. »Auf diese Weise können wir eine gleich bleibende Qualität und Farbe gewährleisten«, so der 42-jährige. Eben erst habe er in Indien einen neuen Bruch ausfindig gemacht: »Ein gelblicher Gneis mit einer sehr schönen Struktur – sieht super aus!«, verrät er. Im Herbst werde man das Material offiziell vorstellen.

### Felsenlager und Technikpark

Zur Hausmesse überraschte die Firma mit einem weiter gewachsenen Felsenlager. »Das erwarten die Kunden einfach«, so Susanne Böse. Gut angekommen sei aber auch der schwarz-weiße DIARIT. Weitere neue Materialien, die für Aufmerksamkeit und erfreuliche Verkaufsergebnisse sorgten, waren IROKO – ein Quarzit, der wie Sandstein aussieht, aber haltbarer und polierfähig ist –

sowie beflamnte Steine.

Der Technikpark der Firma trägt nahezu ausnahmslos das Label Burkhardt. Hierzu gehören zwei Seilsägen, darunter auch eine horizontale, deren Einsatz Umrüstzeit spart. Außerdem zu finden sind Flächenschleifautomat, Kantenschleifautomat, Konturenseilsäge und ein Konturbearbeitungszentrum. Obgleich man auch Fertigware importiere, so Heinz Böse, steuere die eigene Produktion nach wie vor die Hälfte des Umsatzes bei. Hierbei handele es sich vor allem um Sonderanfertigungen sowie »Just in time«-Lieferungen, erläutert er. Die Lieferzeit betrage im Schnitt drei bis zu vier Wochen.

Harald Lachmann

### Kontakt

Max Böse Natursteinwerk GmbH

Tel.: 0 66 48/9 50 10

[www.boese.ch](http://www.boese.ch)



**Ausstellung der Firma Böse**



**Horizontalseilsäge von Burkhardt**

**AKEMI®**

**ANTI-RUTSCH R9**

**Zertifizierte Rutschsicherheit nach aktueller DIN-Vorschrift**

AKEMI® Anti-Rutsch R9 erzeugt eine rutschhemmende Wirkung auf glatten polierten oder glasierten Oberflächen, insbesondere bei Granit, Gneis, Gabbro, anderem Hartgestein, Keramikfliesen und emaillierten Oberflächen. Durch die Behandlung mit AKEMI® Anti-Rutsch R9 erfüllen die Oberflächen die Anforderungen an die Nassrutschsicherheit gemäß DIN 51130 und BGR 181. Die Politur des Steines und die Schönheit der Farbe bleiben weitgehend erhalten.

Etwaige Farbänderung korrigiert der AKEMI® Farbtonvertiefer Super ohne die rutschhemmende Wirkung zu beeinträchtigen.

AKEMI® Anti-Rutsch R9 gemeinsam mit AKEMI® Farbtonvertiefer Super wurde als System von der LGA Würzburg zertifiziert.

AKEMI chemisch technische Spezialfabrik GmbH  
Telefon: +49(0)911/64 29 60  
Telefax: +49(0)911/64 44 56  
[www.akemi.com](http://www.akemi.com)

AKEMI®  
Das Original  
in Sachen Stein!



**AKEMI®**

## INTERVIEW:

## Schweizer Steinmetze kommunizieren mehr

**Im Gespräch mit Heinz Böse, Geschäftsführer der Max Böse Natursteinwerk GmbH**

**Naturstein: Herr Böse, Sie haben eines der größten Rohblocklager in Deutschland, Sie bieten einen Komplettservice bis hin zur individuellen Grabmalornamentik, Sie betreuen Kunden vom Bodensee bis zur Nordsee. Rechnet sich das?**

**Heinz Böse:** Es rechnet sich, weil wir so viel bieten. Denn daraus hat sich mit der Zeit eine starke Eigendynamik entwickelt. Wir führen eben noch viele Farben und Variationen, die andere längst nicht mehr haben.

**Und wenn auch Sie es nicht mehr haben?**

... dann können wir immer noch auf unser Schweizer Schwesterunternehmen zurückgreifen, die Böse Natursteine AG in Lengwil. Dort haben wir noch Steine, die in Deutschland noch weniger bekannt oder nicht so nachgefragt sind.

**Sind die Geschmäcker der Schweizer und Deutschen denn so verschieden?**

Ich meine schon. In der Schweiz haben die Grabmalkunden sowohl gestalterisch als auch bei der Materialqualität meist deutlich höhere Ansprüche. Man legt mehr Wert auf handwerkliche Ausführung, auf Innovationen. So bekommen wir auch aus der Schweiz viele Impulse für unsere eigene Bearbeitung wie für die Modellgestaltung.

**Was unterscheidet ein durchschnittliches Grabmal auf einem Schweizer Friedhof von dem in der Bundesrepublik?**

Sie finden dort mehr Weichgestein, außerdem mehr handwerkliche Akkuratessse. Vor allem sind die Grabmale mehr personenbezogen, schon in der Ornamentik. Wo wir in Deutschland eher Rosen oder betende Hände einarbeiten, wird in der Schweiz viel häufiger der Beruf des Verstorbenen symbolisiert.

**Woher rühren diese Unterschiede?**

Diese andere Qualität ist natürlich über Jahrzehnte gewachsen. Aber nach unserer Beobachtung kommuniziert der Steinmetz oder Bildhauer dort deutlich mehr mit dem Grabmalkunden als hier in Deutschland. Schweizer sind also nicht automatisch anspruchsvoller, sie werden nur intensiver beraten. Ob ein Kunde einen personenbezogenen Stein fertigen lässt, liegt zu mindestens 65 % am Verkäufer, insbesondere daran, wie individuell der mit ihm kommuniziert und ihm dabei hilft, sich für ein Grabmal zu entscheiden, das wirklich dem Verstorbenen gerecht wird.



Heinz Böse

**Der deutsche Steinmetz ist also maulfaul?**

Nein, so kann man das nicht sagen. Er kommuniziert zu wenig intensiv mit dem Kunden, um herauszufinden, was dieser will. Wegen der hohen Konkurrenz steckt vermutlich allen die Angst im Nacken, dass es dann zu teuer werden könnte. Doch alle unsere Erfahrung sagt: Der Kunde muss sich verstanden wissen, dann streitet er auch nicht zu sehr über den Preis. Oft bedanken sich die Leute anschließend noch sehr für die gute individuelle Beratung. Dabei hat man im Grunde nichts anderes gemacht, als sie zu fragen, was sie wollen.

**Haben Sie denn als Natursteinwerk so viel Gelegenheit, mit Hinterbliebenen zu reden?**

Zunehmend mehr! Viele Steinmetzen schicken ihre Kunden gezielt in unser großes Lager. Wenn sie sich dann anschauen, haben wir viel Gelegenheit, mit ihnen zu spre-

chen. Meine Frau und ich machen das deshalb in aller Regel auch selbst. Denn unterm Strich ist es ja schon der Endkunde, der uns bezahlt. Also wollen wir ein Gefühl für ihn bekommen. Uns interessiert sehr, was gerade gefragt ist, wo die Verbrauchertrends liegen. Sonst verlieren wir das Gefühl für den Markt. Man kann die tollsten Ideen haben – nimmt sie der Endkunde nicht an, nützt das wenig.

**Also sind Sie schon auf die Kreativität und Kommunikationsfreude Ihrer eigenen Kunden angewiesen?**

Das ist so. Und sicher wäre es schön, wenn uns viele Steinmetzbetriebe durch mehr eigene Experimentierfreudigkeit unterstützen würden. Man muss Ideen erkennen und sie ausprobieren. Wer nichts wagt, kann auch nichts gewinnen. Der Markt gibt viel mehr her, als mancher glaubt oder sich zutraut. Und wir haben mittlerweile ein ganz gutes Gefühl für Materialien, die sich am Markt durchsetzen werden, derzeit etwa gelb-beige Töne wie zum Beispiel SAVANNA und IROKO.

**Kommen die Leute schon mit sehr konkreten Vorstellungen zu Ihnen?**

Das ist unterschiedlich. Viele haben bei ihrem Steinmetz einen Stein in Grau oder Rot gesehen, können sich aber nicht vorstellen, wie das Material in Blau aussieht – oder auch mit einer anderen Ornamentik. Also schickt sie der Steinmetz zu uns. Wir kommen dann mit ihnen ins Gespräch und können weitere Details erfragen. So lässt sich dann ein Grabmal sehr individuell stricken.

**Hat der Steinmetz keine Angst, dass Sie ihm so seine Kunden abspenstig machen?**

Nein, wir betreiben kein Endverbrauchergeschäft. Das weißt der Steinmetz auch, wenn er anruft und mit uns einen Termin für einen seiner Kunden vereinbart. Es ist eher eine Chance für ihn, da wir eben das Lager in dieser Breite und Vielfalt haben.

**Reden Sie mit dem Endkunden dann bereits über Preise?**

Nur, wenn der Steinmetz zuvor zustimmt oder uns gar beauftragt hat, dass wir für ihn kalkulieren dürfen. Andernfalls – und das ist meist so – sagen wir zunächst keinen Preis.

**Noch einmal zurück zur Schweiz. Die Firma in Lengwil leitet Ihr Bruder Reiner. Wie brüderlich läuft da die Kooperation. Sind Sie nicht auch Konkurrenten?**

Nein, überhaupt nicht. Wir machen alles gemeinsam, den Einkauf, den Vertrieb, die Schulungen – eben alles das, wo sich Synergien ergeben, mit denen sich Kostenvorteile oder eine höhere Effizienz erzielen lassen. Wir treten auch am Markt im Team auf. Nur finanziell sind wir getrennt. Im Übrigen gibt es noch Florian, den dritten Böse-Bruder. Er macht für den Schweizer Betrieb den Außendienst in Süddeutschland und ist damit das Familienohr am Markt. Er weiß stets als erster, was geht und was nicht und ist deshalb sehr involviert in unsere Modellpolitik. Nicht zuletzt ist er ein sehr guter Verkäufer.

**Wagen Sie einen Blick voraus: Wie wird sich der deutsche Natursteinmarkt in den nächsten Jahren entwickeln?**

Die Zahl der deutschen Natursteinwerke schrumpft sicher weiter. Überleben werden nur die Besten. Wir tun alles, um dazu zu gehören. Deshalb sehen wir die Schwierigkeit des Marktes auch als Herausforderung. Jammern bringt nichts, man muss neue Lösungen suchen und finden.

**Welche etwa?**

Wir machen z. B. einen sehr hochwertigen Katalog. Das kommt wirklich gut an beim Kunden, denn man kann ihm so Modelle zeigen, die er sonst nicht sieht. Außerdem haben wir unsere Geschäftszeiten an die Interessenlage der Kunden angepasst. Dass nachmittags um Vier keiner mehr da ist gibt es bei Böse nicht mehr. Wir öffnen nun wochentags bis 18 Uhr und Samstag von 8.30 bis 12 Uhr.

*Interview: Harald Lachmann*

## Fünf auf einen Streich

»Gehen Sie doch wieder mal zur Messe« – dieser Einladung zur Sommerausstellung von fünf Firmen folgten am 7. und 8. Juni viele Steinmetze aus ganz Deutschland. Zeit ist kostbar. Die Besucher begrüßten daher den gemeinsamen Veranstaltungstermin. Die Veranstalter sind mit der Resonanz zufrieden.

### Büttner und Büdiam: Große Vielfalt

Die Firma Büttner präsentierte auf ihrem Außengelände neu gestaltete Denkmale und Grabanlagen zusammen mit dem Diamantwerkzeughersteller Büdiam und der Kunstgießerei Strassacker. Eine Vielzahl an Urnengrabmalen, Stelen, Einfassungen, Breit- und Hochsteinen sowie Ornamenten war zu sehen, gefertigt aus einer Fülle von Gesteinssorten, darunter gezielt einige aus Deutschland und Europa.

Designer und die eigene Entwurfsabteilung kreieren unter

dem Motto »Dem Leben ein Denkmal« kontinuierlich neue Entwürfe. Der 30 Mitarbeiter starke Familienbetrieb kann vom Rohblock bis zum fertigen Grabmal alle nötigen Arbeitsschritte durchführen. Der überwiegende Teil des Umsatzes wird mit der eigenen Produktion erwirtschaftet; seit 2003 bietet das Unternehmen zusätzlich Importware an. »Die muss aber zu unserer Qualität passen«, so Geschäftsführer Andreas Büttner. Ein Teil der Grabmale werde in Indien vor- und in Eschenburg-Hirzenhain endgefertigt. Generelle Trends machten Andreas Büttner und



Vielfalt bei Büttner

Vertriebsleiter Martin Junker nicht aus, weshalb sie auf ein breites Sortiment setzen, dies in guter Qualität, sowohl, was die Gestaltung als auch, was die Ausführung der Steine betrifft.

Farb- und Materialtrends seien je nach Region unterschiedlich. Gute Resonanz erfuhr das Unternehmen auf neue Grabmalmodelle aus DORFER GRÜN.

### Neue Chancen

»Wir investieren kontinuierlich in neue Entwürfe und Model-

le«, so Junker. Büttner wolle die Kunden dabei unterstützen, sich gegenüber Hinterbliebenen mit Steinen in eleganter und handwerklicher Optik zu positionieren. »Skulpturensteine beispielsweise sind aus unserer Sicht eine echte Chance«, meint Büttner. »Diese Steine sehen nicht wie Grabsteine aus. Menschen, die vorsorgen möchten, sind mit einem solchen Stein, den sie zunächst einmal in ihrem Garten aufstellen können, gut bedient. So ein Stein wird auch nach der Ruhe-

**TEPE**  
GmbH & Co. KG

**Typ PD3** mit Statik

Breite 15m, Tiefe 8,00m, Höhe 4,00m  
Dach, Rücken u. Seiten geschlossen  
Polycarbonat-Kunststoffplatten 76/18  
incl. imprägnierte Holzpfetten.  
(Trapezbleche gegen Mehrpreis mögl.)

**Listenpreis € 12.500,-**

**Aktionspreis € 8.990,-**

Ständige Ausstellung auf unserem Betriebsgelände, Kostenlose Info anfordern  
48241 Dülmen-Buldern - Gewerbestr. 66 - Tel. 02590-600 - Fax: 1573  
<http://www.tepe-systemhallen.de>

**SYSTEMHALLEN**  
Feuerverzinkte Stahlkonstruktionen

Mehrzweckhalle

Einige von vielen

**Natursteinsanierung**  
ist unsere Stärke.  
Direkt vor Ort, schnell und zuverlässig.  
Seit zwei Generationen.

**RESA**  
Natursteinsanierung

Fa. Renger  
Postfach 1926 · 48409 Rheine  
Tel. 05971 804060 · Fax 05971 8040610  
[www.resa-rheine.de](http://www.resa-rheine.de)

*Schleifen bringt neuen Glanz!*

Die ganze Welt des Natursteins:  
[www.natursteinonline.de](http://www.natursteinonline.de)

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

**S 70 - Der Profi  
für Natursteinfugen**

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)

**Dichtstoffe · Klebstoffe**



**Helle Modelle**

zeit nicht zum Abfall, sondern kann dann im Garten eines Hinterbliebenen als Gedenk-



**Mitaussteller Búdiam, im Bild Frank Waldschmidt und Heiko Schneider**



**Präsentation der Firma Strassacker**

stein Verwendung finden.« Aber die meisten Steinmetze gingen kein Risiko ein. »Man



**Andreas Büttner (r.) und Martin Junker mit neuen Modellen aus DORFER GRÜN**



**Andreas Büttners Enkel Julius (r.)**

kauft, was man kennt, weil man meint, dass der Kunde nach ebensolchen Steinen sucht«, vermutet Martin Junker. Das sei sicher oft der Fall, »aber es gibt auch viele Menschen, die nach neuen Ausdrucksformen Ausschau halten«, ist er überzeugt. Auf dem Gelände des Grabmalproduzenten präsentierte der Diamantwerkzeughersteller Búdiam Sägeseiile und Trennscheiben, die er in alle Welt exportiert.

**Fair Stone**

Seit April 2008 sind die Firmen Büttner und Tringenstein als Fair Stone-Betriebe zertifiziert (**Naturstein 6/2008, S. 27**). »Unter dem Siegel 'Fair Stone' liefern wir jetzt fair produzierte Natursteinarbeiten«, so Martin Junker. Im Rahmen der Sommermesse nutzten viele Besucher die Gelegenheit, sich über Fair Stone zu informieren.

*Bärbel Holländer*

*Natursteinwerk Rudolf Büttner GmbH*

*Tel.: 0 27 70/9 12 10*

*[www.rudolf-buettner.de](http://www.rudolf-buettner.de)*

*Búdiam Diamantwerkzeuge*

*R. u. N. Büttner GmbH*

*Tel.: 0 27 70/91 20 00*

*[www.buediam.de](http://www.buediam.de)*

*Kunstgießerei Strassacker*

*Tel.: 0 71 62/16-0*

*[www.strassacker.de](http://www.strassacker.de)*

**Tringenstein: Module für mehr Individualität**

Sehr zufrieden mit der Resonanz auf die Sommermesse sind Jörg Knell und Dirk Büttner von der Firma **Tringenstein**. Neben Tranchen (guter Verkauf schon in aller Früh, neue Sorten) und Diamantwerkzeugen Marke Diabü waren auch modular gestaltete Grabmale zu sehen. Win-win-GF Dr. Heinecke Werner informierte über Fair Stone.

**modular**

Die Serie modular hatte Jörg Knell bereits auf zur Stone+tec 2007 präsentiert; inzwischen sind aber neue Elemente dazu gekommen. Noch einmal kurz zur Philosophie: Die Serie verbindet die technischen Möglichkeiten der Steinindustrie mit der Gestaltungskompetenz des Steinbildhauerhandwerks. Tringenstein bietet Technik und Materialvielfalt; den gestalterischen Part übernimmt die

Steinbildhauerei Hassdenteufel & Kasakow, die sich seit 20 Jahren mit der Fertigung personenbezogener Grabmale und Bildhauerarbeiten befasst. Mit »modular« bietet Tringenstein Grabzeichen, die sich nach dem Baukastenprinzip individuell zusammensetzen lassen. Das eigentliche Grabmal ist die Grundform – eine einfache geometrische Form ohne Schnörkel. Tringenstein fertigt dieses Grundelement in allen angebotenen Materialien, das dann mit den von Hassdenteufel & Kasakow geschaffenen Ornamentsteinen verbunden wird. Alle Grundformen weisen eine Aussparung gleicher Größe auf. Diese Aussparung nimmt den gewünschten Ornamentstein auf. Die Größe der Grundform ist variabel; Maßwünschen wird gerne entsprochen. Die Ornamentsteine unterscheiden sich nicht nur in der Form, sondern auch in punkto Material und Bearbei-

tung. Alle Ornamentsteine haben handwerkliche Oberflächen. Eine Übersicht über die verfügbaren Elemente finden Interessenten unter [www.modular-steine.de](http://www.modular-steine.de). Auch Familien- oder Breitsteine sind möglich.

**Memento**

Neu bei Tringenstein ist die Kleinserie Memento mit den Ausprägungen »Mitte«, »Bewegung« und »Erinnerung« nach Entwürfen von Steinbildhauermeister Karlheinz van Hees. »Mitte« heißen stehende Grabzeichen mit unterschiedlichen

Oberflächenbearbeitungen (Schatten – Licht, Trauer – Hoffnung) und einem verbindenden Intarsienornament. Mit »Bewegung« bezeichnet van Hees Grabzeichen mit einer drehbaren Ornamentkugel oder –scheibe, die individuell gestaltet werden kann. »Erinnerung« nennt der Gestalter Grabmal mit Ornamenten aus Kieselsteinen, die einen Lebensfluss andeuten und mit Worten der Trauer und des Trostes beschriftet sind. Dazu bietet van Hees Erinnerungs-Handsteine an, die ebenso beschriftet sind. Hinterbliebene können diese bei sich



**Serie modular**



»Bewegung«, Detail



Erinnerungsstein, im Bild Frau van Hees



Handstein zum Mit-Nachhause-Nehmen



Heinecke Werner (r.) präsentierte »Fair Stone«.



Stand der Firma Diabü, links Dirk Büttner



Gerhard Stanzel gab Tipps für das Beflammen von Oberflächen



ROYAL BROWN, im Bild GF Jörg Knell



STAR GATE

tragen oder zuhause aufbewahren. Für Trauerrituale in den eigenen vier Wänden hat das Ehepaar van Hees die »Erinnerungsschale« entwickelt. Sie besteht aus Holz und ist mit Heilsteinen wie Citrin und Bergkristall gefüllt. Persönliche Dinge wie ein Ehering oder Schmuck kann man in einem Natursteingefäß mit Deckel ver-

wahren. Die Schale beinhaltet auch einen Erinnerungshandstein und einen Kristallstein mit Teelichtbohrung.

**Neue Materialien**

Neue Gesteinssorten bei Tringenstein sind die Granite ROYAL BROWN aus Indien und STAR GATE aus Südafrika. Für interessierte Kunden bot Jörg

Knell außerdem einen Workshop zum richtigen Beflammen von Natursteinoberflächen an. Gerhard Stanzel, seines Zeichens Schlosser, demonstrierte kompetent, worauf man v. a. beim Beflammen von Ecken und Kanten achten muss.

Bärbel Holländer

Tringenstein  
Tel.: 0 27 78/69 66-0  
[www.steinwerk-tringenstein.de](http://www.steinwerk-tringenstein.de)

hassdenteufel & kasakow  
Bildhauerwerkstätten  
[www.hk-bildhauer.de](http://www.hk-bildhauer.de)

Grabmale van Hees  
Tel.: 0 28 31/35 01

**Bernhardt: Produktion und Import**

Rund 2 000 Grabsteine präsentiert die Firma Natursteine Bernhardt permanent auf ihrem Gelände und in ihren Ausstellungsräumen in Eschenburg-Hirzenhain. Das Familienunternehmen bietet aber auch vor Ort produzierte Grabzeichen aus Diabas und Granit an; im Rahmen der

Sommerrmesse stellte es neue Modelle vor. Was die Importware betrifft, beschränkt sich Natursteine Bernhardt auf nur einen chinesischen und einen indischen Partner. »Die langjährige Zusammenarbeit mit diesen Partnern hat sich bewährt«, so Tanja Bernhardt, die Juniorchefin des 1988 gegründeten Unternehmens. »Sie liefern zuverlässig und entsprechend der gefor-

dernten Qualität«, sagte sie im Gespräch mit unserer Redaktion. Mitaussteller auf der Sommermesse war der Bronzegersteller Binder. Frido und Cornelius Binder präsentierten neue Objekte für die Gartengestaltung und Highlights aus ihrem Sortiment im Bereich Grabmalschmuck, darunter neue Laternen.

Bärbel Holländer

Natursteine Bernhardt  
GmbH & Co. KG  
Tel.: 0 64 64/6 71 33

Binder – Atelier für künstlerische Bronzegestaltung  
Tel.: 0 71 62/83 26  
[www.binder-bronzen.de](http://www.binder-bronzen.de)



Grabmal aus ROYAL BROWN



Grabmal aus Diabas



Exponate der Firma Binder

## Klare Linie

Auf der jüngsten Hausmesse der Jogerst Steintechnologie GmbH in Oberkirch präsentierte die Firma neue Grabmal-Modellreihen und -Materialien.

Das knapp 3 500 m<sup>2</sup> große Ausstellungsgelände in Oberkirch mit über 2 000 Denkmälern bot den zahlreichen Gästen und dem Fachpublikum reichlich Informationen und Anregungen. Mitaussteller waren die Firmen Binder Bronzegestaltung, Strahl-Folien.de, UMA Software Grabsteindesign sowie das Natursteinstudio Mürdter.

### Klare Linien, klare Formen

Zu sehen waren Felsen sowie gestaltete Grabmale. Viele der neuen Modelle fielen durch ihre geradlinige Formgebung auf. »Das ist kein Zufall«, verrät Harry Hoffmann, Verantwortlicher für den Grabmaleinkauf der Firma Jogerst. »Bei uns geht der Trend eindeutig hin zur schlichten Linienführung mit klaren Motiven und Formen. Materialien wie FLAMINGO, AURORA und ORION aus Indien, MATRIX aus Brasilien und IMPALA aus Südafrika sind Natursteinsorten, mit denen bei Jogerst viel gearbeitet. Doch Walter ist für seine Kunden auch ständig auf der Suche nach Neuem. »Im September bekommen wir neues Material aus dem Orient und Findlinge in besonderen Farben aus einem bisher relativ unbekanntem asiatischen Land«, verrät er. Auch Material aus Europa ist bei dem Schwarzwälder Unternehmen hoch im Kurs. Walter: »Der

europäische Spaltfels erlebt eine Renaissance. So ein Fels ist einzigartig und es gibt hier keinen Preisdruck wie beim Industrie-sektor. Das hat den Vorteil, dass der Steinmetz seinen individuellen Aufschlag draufsetzen kann.« Felsen und Spaltmaterial aus Europa nehmen inzwischen 90 % des Handelsvolumens bei Jogerst ein. Nur 10 % Umsatzanteil haben die eigenen Entwürfe, die das Oberkirchener Unternehmen in Indien produzieren lässt. »Der Kunde hat bei uns die Wahl: Grabmale aus Indien mit ca. drei Monaten Lieferzeit, oder Grabmale aus unserer eigenen Produktion in Oberkirch, die in knapp zwei Wochen geliefert werden können«, so Walter. Der Geschäftsbereich »Grabmal« wächst bei Jogerst nicht mehr, sondern stagniert auf hohem Niveau. Die Zahl der versetzten Grabmale inklusive Zweitschriften hat sich 2006 und 2007 zwischen 400 und 500 Stück pro Jahr eingependelt. »Anfang der 1990er Jahre hatten Urnenanlagen einen Umsatzanteil im Grabmalbereich von 6 % – heute sind es gute 50 %«, erzählt Walter. »Man kann auch Urnen gestalten und Gewinne erzielen.« Der Grabmalhandel machte im Jahr 2007 rund 40 % des Gesamtumsatzes bei der Jogerst Steintechnologie GmbH.



**Michael Walter ist seit 1993 Geschäftsführer der Jogerst Steintechnologie GmbH.**

### Kompetenz und Perfektion

Für die Jogerst Steintechnologie GmbH ist der Grabmalhandel nur eines von vier Standbeinen. Als der Bauunternehmer Klaus Rendler im Jahr 1993 die damalige Rochus Jogerst GmbH übernahm, benannte er den Jungmeister Michael Walter zum GF. Unter Walter wurden die Bereiche Restaurierung, Innenausbau und neue Technologien in das Fertigungsspektrum mitaufgenommen und ausgebaut. 2006 folgte die Übernahme des Grabmalbereichs der VSG Schwarzwald-Granit-Werke. Darüber hinaus hat der gelernte Steinmetz und Steinbildhauermeister in Zusammenarbeit mit dem Automobilkonzern Daimler ein dreidimensionales verformbares Natursteinfurnier entwickelt, das durch die Grein Italia-Tochter Grein Tec vertreten wird. Für diese Entwicklung erhielt Walter den Sonderpreis für das Handwerk beim VRInnovationsPreis Mittelstand 2007. »Das war wirklich ein Urknall«, erinnert sich Walter. »Mehr als 1300 Unternehmer aus Baden-Württemberg nahmen an der Preis-



**Transluzente Begrüßungstheke im Innenbereich aus hauchdünnem NERO ASSOLUTO**

verleihung teil. Seit diesem Tag habe ich in diesem Bereich ständig ca. 20 Projekte parallel laufen.«

### Innovationen als Konzept

Für 2008 kündigt Walter neue innovative Produkte an. »In diesem Jahr habe ich zwei neue Patente sowie zwei neue Gebrauchsmuster angemeldet. Im Herbst, spätestens im Winter, werden die Produkte serienreif sein.« Fortschrittlich ist auch Walters Strategie des Grabmalhandels über einen eigenen Profi-Webshop, der ab September die Lagerhaltung für die kleinen Steinmetzbetriebe vereinfachen soll. Seit dem Jahr 1999 realisiert die Jogerst Steintechnologie GmbH Umsätze in siebenstelligem Bereich. Im Jahr 2007 wurde ein Umsatzzuwachs von 7 % verzeichnet, mit 10 % Umsatzzuwachs verlief auch das 1. Quartal 2008 sehr positiv. Das größte Kapital sieht Walter in seinen Mitarbeitern. »Wir sind ein Ausbildungsbetrieb und bilden Natursteinmechaniker aus. Dabei wird das Gesellenstück per CNC-Steuerung gefertigt.« Mit dem Publikumszuspruch ist Michael Walter sehr zufrieden: »Teilweise sind sogar Kunden aus Köln angereist. Nun kann die Sommersaison kommen.«

*Damir Mioc*

*Jogerst Stein-Technologie GmbH  
Tel.: 0 78 02 / 70 44 99 - 0  
[www.jogerst-steintechnologie.de](http://www.jogerst-steintechnologie.de)*



**Auf der Hausmesse der Jogerst Steintechnologie GmbH waren mehr als 2000 Grabmäler auf 3500 m<sup>2</sup> zu sehen.**



**Blatt des Ginkgo-Baumes (in Japan Symbol für Leben) aus indischem Granit**



**Grabmalform aus REDWOOD mit Bronze von der Gießerei Binder**

## Bronzen für Friedhof und Garten

Die Rottenecker GmbH in Niederschopfheim bei Lahr stellt bereits in der zweiten Generation hochwertige Bronzen her. Am letzten Mai-Wochenende richtete sie eine kleine, aber feine Hausmesse aus.

Konkurrenz belebt das Geschäft, heißt es. Doch nicht immer sind die Auswirkungen durchweg positiv. Die jüngste Hausmesse der Firma Rottenecker war zwar ordentlich besucht, aber im Vergleich zu früheren Hausmessen ging es ruhiger zu. »Es gibt wohl einfach zu viele Hausmessen«, vermutet Betriebsleiter Florindo Paiva. »Fast jedes mittelständische Unternehmen veranstaltet heute Tage der offenen Tür; Interessenten können unmöglich alle besuchen.« Mit ihren Kontakten und Geschäftsabschlüssen auf der Hausmesse sind Paiva und Firmengründer Siegfried Rottenecker aber alles in allem zufrieden. Neue Glasornamente, Beschichtungen und Schriften waren auf der inzwischen fünften Rottenecker-Hausmesse die »Hingucker«.

Im Trend liegen laut Geschäftsleitung Edelstahl-, Aluminium- und Glasornamente für die Gestaltung von Grabzeichen, insbesondere für Urnengräber. Auch Vasen, Bronzeschalen und Edelstahl-Leuchten mit einer Höhe von bis zu 15 cm sowie Schriften in kleinsten Größen würden sich von Jahr zu Jahr besser verkaufen. Die Hobbygärtner unter den Kunden lockte der firmeneigene Natursteinpark: Ozeanfindlinge, Felsensplitt und Flusskiesel, zahllose Laternen, Sitzgelegenheiten, Wasserspiele aus Granit sowie Tierskulpturen, Wichte und Fabelwesen aus Bronze.

### Modern und vielseitig

Seit 1978 sind Bronzen von Rottenecker auf dem Markt, den alten Standort in Lahr hat man im Jahre 1993 mit einem

3 000 m<sup>2</sup> großen Betriebsgelände in Niederschopfheim eingetauscht. »Was unsere Glasornamente oder Edelstahlkreationen betrifft, sind wir weniger klassisch als modern orientiert«, erzählt der gebürtige Portugiese stolz. Darüber hinaus sei die gesamte Produktpalette sehr vielseitig. 50 % des Jahresumsatzes erzielt die Rottenecker GmbH mit Produkten für den Grabmalbereich, 45 % mit Gartenaccessoires und 5 % mit Einzelskulpturen nach Kundenwunsch.

Rottenecker setzt auch auf strategische Kooperationen: Mit den Firmen Jogerst in Oberkirch und Reittmeier in Velburg arbeitet die Rottenecker GmbH seit Jahren erfolgreich zusammen. Der Vertrieb wird aus der badischen Provinz heraus gesteuert, produziert wird in einer Gießerei bei Monza. Paiva, der die Geschicke des Unternehmens seit zehn Jahren leitet, kennt seine Klientel: Steinmetzen und Garten-Center zählen zu seinen wichtigsten Kunden. »Die meisten davon haben ih-



**Seit 28 Jahren ein Team:**  
Betriebsleiter Florindo Paiva und  
Firmenchef Siegfried Rottenecker

ren Standort in Deutschland. Aber auch im nahen Ausland, also in Österreich, Belgien und den Niederlanden haben wir zahlreiche Geschäftspartner«, ergänzt er. Auch wenn heuer nicht alle eingeladenen Kunden gekommen seien, habe es sich dennoch gelohnt, betont Paiva.

*Damir Mioc*

*Rottenecker GmbH*  
Tel.: 0 78 08/9 49 7-0  
[www.rottenecker.de](http://www.rottenecker.de)



**Edelstahl- und Aluminium-Modelle mit neuer Beschichtung**



**Bronzeminiaur auf Ozeanfindling**



**Neue Schrift »La Pieta«.**



**Neue Glasornamente**

**GOLDSTONE NEDERLAND BV** seit 10 Jahren ihr Natursteinspezialist

Wir beraten Sie bei Im- und Export sowie Ein- und Verkauf, vieles ist ab Lager lieferbar  
**Neu im Programm:** Granit Großformatplatten z. B. 180 x 80 x 6/8 stark  
Granit Gestaltungsplatten 180/240 x 80/120 x 4/12 stark

Info@goldstone.ws

www.goldstone.ws

Tel. 00 41 71/9 99 99 60

Fax 9 99 90 46

## Eventtage in Steinweiler

Vom 13. bis 15. Juni fanden in Steinweiler die 4Plus-Eventtage statt, an denen sich auch die Illenberger Steinmetz GmbH beteiligte. Am Eröffnungabend



stand die Enthüllung der »Sunnybären« auf dem Programm: vier Eisbär-Babys aus weißem Marmor, gefertigt von der Firma Illenberger. Darüber hinaus präsentierte das Unternehmen Gestaltungen aus Naturstein und dem Quarzwerkstoff ZODI-AQ für Küche, Bad, Haus und Garten. Besucher konnten die

**Abt Norbert Stoffels vom Kloster Neresheim mit Cynthia (links) und Norbert Illenberger (rechts)**

neu geschaffene Ausstellung mit individuell gestalteten Grabmalen besichtigen. Als Neuheit wurden u. a. bodenebene Duschtassen vorgestellt. Außerdem gab es Gewinnaktionen, eine Vorführung mit CNC-gesteuerten Maschinen und Auskunft zu Bodenbelägen, Gartenaccessoires sowie zur Renovierung von Treppen und Terrassen. Interessenten konnten sich über die Berufsbilder Steinmetz und Steinbildhauer sowie Naturwerksteinmechaniker informieren.



**4Plus-Eventtage in Steinweiler**

*Illenberger Steinmetz GmbH  
Tel.: 0 73 26/96 40-0  
[www.steinmetz-illenberger.de](http://www.steinmetz-illenberger.de)*

## »Wir bleiben den dezentralen Strukturen treu«

Über Neuigkeiten bei Just sprach **Naturstein** mit Prokurist Mirko Adam.

**Naturstein: Herr Adam, in den letzten Jahren konnten stets zweistellig zulegen – auch 2007?**

**Mirko Adam:** Ja, das Wachstum lag bei etwas über 10 % und die Mitarbeiterzahl wuchs auf 44. Nachdem wir letztes Jahr die Investitionen in unsere Blockbearbeitungstechnik abgeschlossen haben, richteten wir im Frühjahr noch eine große Steinmetzwerkstatt ein. Zentrales Ausstattungselement ist eine Tiefstrahlkabine. Damit haben wir jetzt die Voraussetzungen, um auch handwerklich höherwertige und wiederholbare Bearbeitungen im Bereich der Oberflächengestaltung und Ornamentik anbieten zu können.

**Sie haben auch einen eigenen Designer eingestellt?**

Das stimmt. Es ist der vielen Kunden sicherlich bekannte Steinmetz- und Bildhauermeister Roland Röder. Er gehört seit einigen Monaten zu unserem Team und präsentierte zur Hausmesse seine erste exklusiv für Just Naturstein erstellte Grabmalserie, die von unserer Kundschaft mit großem Interesse gewürdigt wurde. Auch in diesem Bereich der Ornamentik streben wir kontinuierliche Entwicklung an.

**Sie haben auch Quarzagglo im Programm.**

Der Trend zu Quarzkompositen wurde mit hohem Marketingaufwand geschaffen, oft an den Steinmetz- und Natursteinbetrieben vorbei. Inzwischen hat er zwangsläufig die ganze Branche erfasst. Dem können

und wollen auch wir uns nicht entziehen. Vor allem Küchenarbeitsplatten und Waschtische liegen hier im Fokus. Allerdings bleiben wir unseren bisherigen dezentralen Strukturen treu und versorgen ausschließlich Steinmetzbetriebe und natursteinverarbeitende Unternehmen. Es ist unser Anliegen, dass diese nicht aus dem Markt gedrängt werden, denn die Großindustrie hat das Potenzial entdeckt. Für uns wie für unsere Kunden besteht in den nächsten zwei bis drei Jahren die größte Herausforderung darin, auf die neuen Marktgiganten im Bereich Küchenarbeitsplatten zu reagieren.

**Verstimmt Sie die neue Konkurrenz?**

Nein. Wir sehen da eher die Chance, dass Naturstein in Küche und Bad noch populärer wird. Der Steinverarbeitungsanteil im Gesamtmarkt wird sich weiter erhöhen, und das nutzt auch dem Handwerk. Wie viel Prozent von diesen steigenden Marktanteilen auf Naturstein und wie viel auf Quarz-Agglomerate entfallen wird, hängt von uns gemeinsam ab. Wir haben deshalb unsere Kunden



**Mirko Adam, Lagermeister Lutz Lehmann, Geschäftsführer Stefan Just (v. l.)**

aufgefordert, zusammen mit uns eine neue Marketingoffensive für Individualität und Naturstein als Einheit zu starten.

**Auf welche Weise?**

Jeder natursteinverarbeitende Betrieb muss zukünftig zusammen mit seinem Küchen- und Badstudio seine Individualität im Marketing-Mix noch stärker herausarbeiten. Wir haben für unsere Kunden verschiedene Unterstützungsmöglichkeiten erarbeitet, die wir in den nächsten Wochen und Monaten an diese herantragen werden. Bitte haben Sie dafür Verständnis, dass ich hier noch nicht allzu viel preisgeben möchte.

**Sie sprechen von Nischen für Steinmetzbetriebe.**

Der Handwerker ist kleiner, wendiger, kann schneller reagie-



**Grabmale aus der Just-Kollektion**

ren. Er hat seine Chance dort, wo die Individualität im Vordergrund steht oder wo standardisierte Großserien versagen: Wenn etwa eine Wand ein bisschen schräg wird oder wenn handwerkliches Geschick gefragt ist, um eine Platte kundengerecht anzupassen. Ich denke, hier sollten sich die Steinmetzbetriebe und natursteinverarbeitenden Unternehmen neben unserer Unterstützung auch stärker über ihre Innungen mit gezielten und groß angelegten Marketingaktionen Gedanken machen, um den Giganten – d. h. den großindustriellen Strukturen der Küchenplattenfertigung – die Stirn zu bieten.

**Was ist sonst neu bei Just?**

Im Gala-Bereich bieten wir z. B. ein neues Sortiment an Quarzmaterialien sowie unsere vorge-



**IRON RED aus Brasilien**

fertigten Elemente aus Spalt-riemchen, mit denen sich Haussockel oder Innenwände dekorativ verkleiden lassen. Auch unsere umweltfreundliche »Green Line« kommt gut an. Es handelt sich um zwölf ausschließlich europäische Granite, vom Mittelmeer bis Skandinavien, die bei uns gesägt werden, also nicht den langen Weg über die Weltmeere haben. Das schafft eine Top-Ökobilanz.

**Bieten Sie auch neue Steine für den Bau?**



**Uwe Schultz an der Blockbearbeitungsmultisäge von Pellegrini**

... wie jedes Jahr, natürlich! Wir haben z. B. zwei superharte exotische Gesteine aus Brasilien neu im Repertoire – den IRON RED sowie VERDE BAMBOO. Neu ist auch der australische Granit VERDE FUOCO. Im Grabmalbereich ist sicherlich der homogene Kalkstein ADRIA BEIGE erwähnenswert.

*Interview: Harald Lachmann*

*Just GmbH & Co. Naturstein KG  
Tel.: 0343 28/7 04 49  
[www.just-naturstein.de](http://www.just-naturstein.de)*

**Neue Anlage in Aktion**

Gut besucht war am ersten Juni-Samstag die Hausmesse der Firma Magna Naturstein in Loitsche bei Magdeburg. Im Mittelpunkt stand u. a. eine neue Kalibrier- und Schleifmaschine, die in Aktion zu sehen war.

Das Gewerbegebiet in Loitsche wirkte regelrecht belagert von Autos mit auswärtigen Kennzeichen. Doch nicht die Teenieband »Tokio Hotel«, deren Mitglieder in dem Dorf aufwuchsen, war der Grund, sondern das diesjährige Sommerfest der Magna Naturstein GmbH. Das 1994 gegründete Unternehmen hat sich der rationellen Fertigung von Unmaßtafeln, Bo-

denplatten und Fliesen verschrieben. Zum Technikpark gehören u. a. acht Gatter, eine automatische Fliesenstraße und eine Anlage zur Fertigung hochgenauer Doppelböden. Geschäftsführer Jochen Thumm und sein Team hatten für das Sommerfest ein breites Sortiment an Granitsorten, Marmor, Kalksteine, Quarz-Agglomeration und Glaskeramik vorbereitet –

alles garniert mit kleinen Häppchen. Mitaussteller waren die Firma Seltra mit einer schönen Auswahl an Terrassenplatten und die Firma Quarella-Steinindustriebedarf. Herbert Fahrenkrog referierte zum Thema »Innovative neue und wiederentdeckte Materialien für die Küche« mit dem Schwerpunkt: »Wie verkaufe ich Qualität?«. Die Besucher erlebten zudem vier Blocksägen in Aktion und vor allem die erst 2007 neu aufgebaute computergesteuerte Kalibrier- und Schleifmaschine



**Besucher aus ganz Deutschland kamen nach Loitsche.**



**Das Magna-Außenlager**

**Naturstein  
9/2008**

**Große  
Messeausgabe**

► **GaLaBau** ◀  
**Nürnberg**

► **Marmomacc** ◀  
**Verona**

**Anzeigen-  
buchungen  
bei  
Britta Melzer**



**07 31 / 1 52 01 57**

**WASSERSTRAHLSCHNEIDEN**



**iteh GmbH**  
Südfeld 3 B  
59174 Kamen  
Tel. (02307) 43006  
Fax (02307) 43007

**Wir schneiden für Sie in:**  
– Naturstein – Glas  
– Metall – Kunststoff  
entsprechend Ihren Vorstellungen  
und Wünschen, Einzelteile und Serien

**GRABMALKATALOGE  
UND -PROSPEKTE**

AUF WUNSCH MIT EIGENEN  
FIRMENEINDRUCKEN IN  
INDIVIDUELLER GESTALTUNG

**DIETMAR FLATAU**

INDUSTRIESTR. 8  
49191 BELM  
RUF (05406) 8488-0  
FAX (05406) 8488-40



**Trendmaterial Travertin Red**

für Rohplatten. Entsprechend groß war das Interesse. »Für diese 80 m lange Anlage haben wir unsere Produktionshalle um 2 500 m<sup>2</sup> erweitert«, berichtete Thumm (Firmenporträt siehe



**Naturstein** 5/2007). Wie er erläuterte, lassen sich mit der hochflexiblen Fertigungslinie in einem Produktionsschritt Rohplatten besäumen, kalibrieren (Toleranz +/- 0,5 mm) sowie in

**Die computer-gesteuerte Kalibrier- und Schleifmaschine in Aktion**

einer sehr hohen Bearbeitungsgeschwindigkeit optimal polieren. Vorgestellt wurden neben den noch vergleichsweise neuen Sortimenten an Quarzagglo und Glaskeramik auch einige Traver-

tine aus dem Iran, der Türkei und Italien – teils poliert, teils mit Antik-Oberfläche. Zu den Highlights des Sommerfestes gehörten beispielsweise die Travertine WALNUT ANTIK und LEMON ANTIK. Als Hingucker erwiesen sich aber auch die Granite NERO MARINACE, VERDE LAPONIA, der Chloritschiefer PANNONIA ANTIK und der Kalkstein PERSIANO BLUE.

*Magna Naturstein GmbH  
Tel.: 03 92 08/2 71 - 0  
[www.magnastein.com](http://www.magnastein.com)*

**INTERVIEW:**

»Anlagen laufen rund um die Uhr«

**Am Rande der Hausmesseparty sprach Naturstein mit GF Jochen Thumm.**

**Naturstein: Herr Thumm, vermutlich können Sie mit der Resonanz an diesem Messtag gut leben?**

**Jochen Thumm:** Super gut! Den Leuten hat es Spaß gemacht, auch mit der Zahl der Besucher sind wir sehr zufrieden.

**Ein Teil Ihrer Maschinen konnte man in Aktion erleben. War es mehr Show oder einfach der guten Auftragslage geschuldet?**

Beides. Natürlich wollten wir die neue Kalibrieranlage in Aktion vorstellen. Aber wir haben auch relativ viel zu tun. Wir arbeiten in der Verarbeitung ohnehin in zwei Schichten und gerade jetzt im Sommer, wenn eine Reihe Sonderaufträge anliegt, oft auch dreischichtig und samstags. In der Blocksägerei sowie bei Lasertechnik, wo wir nach unserem eigenen LaserGrip-Verfahren ohne alle Chemie die Rutschsicherheit auf Natur- und Kunststeinböden gewährleisten, laufen die Anlagen schon seit Wochen rund um die Uhr. Die Auftragslage verlangt danach.

**Steigt die Nachfrage gegenüber den letzten Jahren?**

Sie ist konstant gut. Das ist schon beachtlich in dem recht schwierigen Umfeld, in dem wir uns behaupten müssen. Denn die Bautätigkeit kommt nur schwer in Gang, die Preise liegen weiter sehr tief,

und auch die Zahlungsmoral ist ein großes Problem in unserer Branche. Das spüren viele unsere Kunden, also die Natursteinverarbeiter in Mittel-, Nord und Ostdeutschland, die wir beliefern, und somit natürlich auch wir. Dennoch beschäftigen wir derzeit gut 90 Mitarbeiter, was eine leichte Steigerung zum vergangenen Jahr bedeutet. Unser Ziel ist es im Moment, das Niveau zu halten.

**Reizt es Sie da nicht, sich noch stärker nach Süden auszubreiten oder auch Südwesten, wo Sie ja Ihre Wurzeln haben?**

Mit unseren Spezialaufträgen arbeiten wir deutschlandweit. Zurzeit liefern wir z. B. den Bodenbelag für das neue Porschemuseum in Zuffenhausen. Hierfür fertigen wir einen sehr speziellen Bodenbelag aus Asproolith, eine Sandwich-Konstruktion aus großformatigen Platten, die dann mit einem Nut- und Federsystem schwimmend verlegt werden können. Ansonsten decken wir durch die Hauptarbeit der Magna im Osten und in Zusammenarbeit mit unserer Partnerfirma Magna-Westfalia in Vlotho einen großen Teil Deutschlands ab.

**Welche Mengen verarbeiten Sie derzeit im Jahr?**

Um die 150 000 m<sup>2</sup> jährlich allein aus jenen über 60 Granitsorten, die wir selbst aus Blöcken zu Rohplat-

ten schneiden. Mindestens noch einmal so viel kommt als Handeware hinzu.

**Einen neuen Schwerpunkt scheinen Sie auf Travertin zu legen. Wie kommt das an?**

Wir haben beim Sommerfest einige Travertine aus Persien, der Türkei und Italien vorgestellt. Wir möchten unseren Kunden dieses wunderschöne Material nahebringen. Wir sehen dieses Material als Chance, ein hochwertiges und vom Design sehr interessantes Produkt zu handeln und zu bearbeiten. Es ist mit seinen Naturfarben und den matten aber trotzdem ausdrucksvollen Oberflächen einfach sehr interessant.



**GF Jochen Thumm (2. v. r.) und sein Team**

**Wer sich ehrgeizig im Markt einbringt, kommt offenbar an Quarzagglo-Produkten nicht vorbei. Wie gestaltet sich dieses Segment?**

Es ist eben ein besonderes Produkt, das besondere Kunden braucht und eine besondere Verarbeitung erfordert. Die Nachfrage steigt, das ist unverkennbar. Doch es sind nur bestimmte Steinmetze, die an Quarzagglo Interesse zeigen, nämlich jene, die Kunden für das Hochpreis-

segment haben – für Küchenarbeitsplatten, Bäder, Waschtische, Duschtrennungen, Theken usw.

**Was tun Sie um hier die Nachfrage zu stärken?**

Wir verfügen bei Quarzagglo mittlerweile über ein breites Lagerprogramm in 2 cm und 3 cm Stärke, wahlweise poliert, geschliffen oder satiniert. Außerdem stehen auf Anfrage gut 50 weitere Sorten in den ausgefallensten Farben bei unseren Partnern in Italien und Spanien bereit. Wir unterstützen unsere Abnehmer beispielsweise durch Materialproben oder Muster für ihre Ausstellungen. Auch bei speziellen Verarbeitungswünschen kommen wir ihnen entgegen. Es ist wie gesagt ein neues Produkt; wir vermitteln auch Know-how. Wir meinen, dass es für dieses Produkt einen ganz guten Markt gibt.

**Bitte noch ein Wort zu Ihrer Tochter Magna Westfalia, deren Hauptgesellschafter und GF Sie ja ebenfalls sind.**

Dieses Unternehmen auf dem ehemaligen Gelände der Quarella Westfalia GmbH in Vlotho-Exter bei Bielefeld haben wir Anfang 2001 übernommen. Es ist ein eigenständiges Großhandelsunternehmen mit mittlerweile über 20 Beschäftigten und einem Umsatz, der den der Magna fast erreicht. Zusätzlich ist die MagnaWestfalia Dank der Synergieeffekte zum Hauptthaus in Loitsche heute Marktführer in der Region. Damit bin ich zufrieden.

*Interview: Harald Lachmann*

## Berlins direkter Draht zu den Natursteinschätzen Italiens

Vor zwei Jahren übernahm marmi corradini das Firmengelände und Mitarbeiter des insolventen Großhändlers Gläser rekostein in Dahlewitz am Südrand Berlins und gründete marmi corradini Deutschland (Porträt: **Naturstein 9/2007**). Inzwischen wissen nordostdeutsche Fachkunden diese Dependence zu schätzen.

Am 21. Juni veranstaltete das Berlin-Brandenburgische marmi corradini-Team das erste Sommerfest der Niederlassung in familiär-rustikalem Stil. Auch Firmengründer Francesco Corradini und seine Marketingmanagerin Luciana Marconi scheuten den weiten Weg vom Mutterwerk in Rivoli Veronese nicht, um ihren nördlichsten Standort zu würdigen. Beide bestätigten spontan: »Die Investition in das Direktgeschäft hat sich bisher gelohnt.« In der Tat können der Niederlassungsleiter Norbert Tillack und seine Crew gemeinsam mit den italienischen Partnern zufrieden auf das vergangene Jahr zurückblicken, denn allein von Mai 2007 bis Mai 2008 stieg der Umsatz des nordostdeut-

schen Auslieferungslagers um 37 %. Zurückzuführen sei dies vor allem auf die hohe Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter, betont der Geschäftsführer Deutschland, Heinz Gruß. Anlässlich des Sommerfestes wurde ein zweiter Kranlaster in Betrieb genommen, »eine zwingend notwendige Maßnahme um die Kundschaft weiterhin schnell und zuverlässig bedienen zu können«. Die Mitarbeiterzahl hat sich von anfangs drei auf sechs verdoppelt; derzeit wird nach Verstärkung für Lager bzw. Auslieferung gesucht. Herzstück der Niederlassung bilden die zwei Mitarbeiter, die im Außendienst die Kunden betreuen und die partnerschaftliche Zusammenarbeit



**Geschäftsleitung Italien und Team Berlin: V. l. n. r. N. Tillack, S. Brauer, M. Dommisch, B. Wollbring, H. Gruß, L. Marconi, F. Corradini, M. Kreuziger, D. Schoenbeck**

## Neuer Natursteinmarkt

Im Gewerbegebiet in Buttenwiesen gibt es einen neuen Natursteinhandel. Unter dem Motto »Alles rund um den Naturstein« präsentiert Edwin Petri auf 5 500m<sup>2</sup> Innen- und Außenfläche Natursteine für Haus, Garten und Friedhof. Am 17. und 18. Mai veranstaltete er Tage der Offenen Tür. Im ersten Stock des Firmengebäudes stellt Edwin Petri Grabsteine und Grabschmuck aus, die er nach eigenen Entwürfen von der Firma Kurz in Gundel-

fingen fertigen lässt. Im Außengelände zeigt er Skulpturen, Natursteinmöbel, Teich- und Zimmerbrunnen (Handelsware und eigene Herstellung) sowie Trockenmauer- und Böschungssteine aus Jura, Gneis und Granit. Petri bietet außerdem Bodenplatten für innen und außen an; 50 Handelssorten seien ständig auf Lager und weitere 100 kurzfristig lieferbar, so der gebürtige Banater Schwabe. Edwin Petri hat das Steinmetzhandwerk in Rumänien gelernt.



**Moderne Lagerhalle**

pflegen, auf die besonders großer Wert gelegt wird.

### Stammwerk in Italien

Die drei marmi corradini-Niederlassungen in Deutschland haben als Vorzug den direkten Draht zum produzierenden Stammwerk nach Italien. Speziellen Kundenwünsche kann ohne bürokratischen Aufwand sofort entsprochen werden. Das ist auch für Restaurierungsarbeiten von großem Wert. Heinz-Otto Melior, als Vertreter der Potsdamer Steinmetzinnung beim Sommerfest zu Gast, setzt große Hoffnungen in die Zusammenarbeit mit der Dahlewitzer Niederlassung. Während der Feierlichkeit bot sich Gelegenheit, die gepflegte Lagerhalle mit angrenzenden Büroräumen genauer in Augenschein zu nehmen. Marmi corradini unterhält am Südrand Berlins mit unmittelbarer Anbindung an die A10 (Berliner Ring) ein gut sortiertes Angebot an Unmaßplatten, Bodenplatten und Fliesen (Standard- sowie



**Sommerfest in der Halle**

Großformate) im Wert von ca. 1,4 Mio. €. Neben den gängigsten Sorten des italienischen Marmors, Granits und Agglomarmors werden auch ausgefallene Materialien angeboten, die vorrangig im exklusiven Innenausbau Verwendung finden. »Wer auf italienische Qualitätsware zum marktgerechten Preis setzt, der ist bei uns an der richtigen Adresse,«, so die Überzeugung des marmi-corradini-Teams. Heinz Gruß, neben Dahlewitz auch für die Niederlassungen in Haaren (bei Paderborn) und Seeborn (Nähe Stuttgart) verantwortlich, glaubt fest an weiteres Wachstum und Erfolg. »Mit engagierten Mitarbeitern und zufriedenen Kunden festigen wir unsere Position in einem hart umkämpften Markt.«

*Dr. Antje Müller*

*marmi corradini Deutschland GmbH  
Niederlassung Dahlewitz  
Tel.: 03 37 08 / 44 96 78  
[www.marmicorradini.it](http://www.marmicorradini.it)*



**Edwin Petri und seine Ehefrau**

1990 wanderte er nach Deutschland aus. In Augsburg fand er Arbeit bei den Brüdern Wolfgang und Johann Maier, die ihn, wie er betont, in seiner handwerklichen und persönlichen Entwicklung unterstütz-



**Edwin Petri bei der individuellen Kundenberatung vor der Mustersteinwand**

ten. Auf diese Zeit blicke er dankbar zurück, so Petri. 1995 habe er nach reiflicher Überlegung eine nebenberufliche Selbständigkeit als Steinhändler



**Mustergabsteine, entworfen von Edwin Petri**



**Beispiele für Pflaster und Wege im Landschafts- und Gartenbau**

gewagt und sich dann 2001 zum Aufbau des jetzt fertig gestellten eigenen Betriebs entschlossen.

Edwin Petri will seinen Kunden einen »Rundum-Service« bieten – vom Anfang bis zum Ende der Bauzeit.

**Kontakt**

Edwin Petri  
Tel.: 082 74/6 98 79  
[www.natursteine-petri.de](http://www.natursteine-petri.de)

Heike Schmidt-Pfeil

## Schleifen und Heben

Auf ihren diesjährigen Fachtagen am 26. und 27. April stellte die Firma König u. a. zwei Produktneuheiten aus dem Bereich der Druckluft- und Hebeteknik vor: den Winkelschleifer Scirocco sowie den neuen Manzelli-Vakuumheber für Küchenarbeitsplatten. Der Druckluft-Winkelschleifer »Scirocco« ist der Nachfolgetyp zum NDL-Winkelschleifer. Er eignet sich zum Nassschleifen und Polieren von Kanten, Grabmalseiten und engen Radien in Verbindung mit Diamant-Pads. Neu



**Der neue Winkelschleifer »Scirocco«**

beim Scirocco ist, dass er ein starkes, robustes Getriebe hat und über eine Spindelarretierung sowie eine zentrale, regelbare Wasserführung verfügt. Eine Abluftführung nach hinten ermöglicht angenehmes Arbeiten, so der Hersteller. Die Drehzahl liegt bei 4 500 U/min, der Luftbedarf bei ca. 270 l/min und das Gewicht bei 1,8 kg.

**Neuer Vakuumheber**

Den Manzelli-Vakuumheber gibt es jetzt in zwei weiteren Ausführungen: VAM 4 PN 500 TK 90° und VAM 4 PN 500 TK 180°. Neu ist bei diesen Modellen, dass die Saugplatten bei der 90°-Ausführung (TK 90) an der Traverse von 0° bis 90° und bei der 180°-Ausführung

(TK 180) von 0° bis 180° gedreht werden können. Dadurch bieten sich laut König mehr Einsatzmöglichkeiten. Ansonsten verfügen diese Modelle wie alle anderen über vier rostfreie Saugplatten aus Edelstahl, die einzeln verschoben und abgesperrt werden können, und sie sind für polierte, raue, geflammte und gebürstete Flächen geeignet. Die Rahmenkonstruktion ist aus rostfreiem, elektrogeschweißtem Qualitätsstahl, der Reserve-Vakuum-Behälter aus Aluminium. Arbeitsplatten mit Ausschnitten oder kleinere Platten können problemlos gehoben werden und sorgen, dank eines akustischen und optischen Warnsystems, für sicheres Heben und Transportie-



**Der neue Vakuumheber von Manzelli**

ren. Die Größe der Saugplatten beträgt 550 x 150 mm auf einer Traverse von 2 m Länge, die pneumatische Schwenkung der Traverse 0° bis 90°.

J. König GmbH & Co  
Werkzeugfabrik, Steinindustrie- und Handwerkerbedarf  
Dieselstraße 2  
76227 Karlsruhe-Durlach  
Tel.: 07 21/4 09 05-30  
Fax: 07 21/4 09 05-33  
[www.j-koenig.de](http://www.j-koenig.de)

## Naturstein und Kaizen

Um das fachgerechte und effiziente Verlegen von großformatigen Naturwerksteinplatten ging es bei einem Workshop, den Mapei und die Böhmer Natursteinbau GmbH im März gemeinsam im baden-württembergischen Korb veranstalteten. Im Mittelpunkt standen der Transport und die exakte planebene Positionierung von 135 x 135 cm großen und 4 cm dicken Naturwerksteinplatten mit einem Gewicht von ca. 200 kg. Zusammen mit Fachhandwerkern erprobten die Experten der beiden Unternehmen eine Vielzahl von Verlege-

varianten mit unterschiedlichen Mörtelsystemen von Mapei. Außerdem wurde eine Reihe moderner Zuschnitt-, Hebe- und Transportsystemen erprobt, um neben der fachgerechten Verlegung auch das nicht immer einfache Handling der großformatigen Platten zu optimieren. Unterstützt wurden die Teilnehmer vom Kaizen-Experten Markus Leuschen. Kaizen ist die Philosophie von der kontinuierlichen Verbesserung. In Japan, dem Mutterland des Kaizen, setzt man u. a. im industriellen Bereich auf die Lehre, die u. a. eine zeitnahe Umsetzung von



**Bei der Verleges Schulung in Korb**

Maßnahmen fordert und die aktive Beteiligung der Mitarbeiter voraussetzt, um deren Know-how nutzen zu können.

Mapei GmbH  
Bahnhofsplatz 10  
63906 Erlenbach  
Tel.: 093 72/9 89 50  
Fax: 093 72/98 95 48  
[mailto@mapei.de](mailto:mailto@mapei.de)  
[www.mapei.com](http://www.mapei.com)

Böhmer Natursteinbau GmbH  
Jahnstrasse 1  
71404 Korb  
Tel.: 07151/9861480  
Fax: 07151/98614899

## Rutschfeste Oberflächen

Das Lieferprogramm Speedy-»STOCK« und Speedy-»SAND« von WEHA bietet ein breit gefächertes Sortiment an Werkzeugen, die gestockte oder sandgestrahlte Steinoberflächen mittels einer rotierenden Welle (z. B. Wandarmschleifmaschinen, Schleifautomaten, Fußbodenschleifmaschinen, Winkelschleifer, etc.) erzeugen. Ein robuster Aufbau der Werkzeuge und die Liefermöglichkeit aller Einzelkomponenten ermöglichen laut Hersteller eine schnelle und effiziente Erzeugung von rutschfesten



**Stockteller von WEHA**

ten Oberflächen. Die eher groben und rauen Oberflächen können mit geeigneten Antik- oder Satinierbürsten anschließend wieder geglättet werden. Hierdurch entstehen rutschfeste Oberflächen, die wieder mehr Farbtiefe haben.

Ludwig Werwein GmbH  
Wikingerstraße 15  
86343 Königsbrunn  
Tel.: 08231/6007-0  
Fax: 08231/6007-132  
info@weha.com  
[www.weha.de](http://www.weha.de)

**Bürsten von WEHA**



## Neuer Farbfächer

Die Hermann Otto GmbH stellt die Farben ihrer Silicon-Dichtstoffe OTTOSEAL® S 100 und OTTOSEAL® S 70 erstmals in Form eines Farbfächers vor. Die 109 Farbplättchen mit Originalfarbmustern im Format 35 x 35 mm reihen sich an einen Stahlring von transparent bis schwarz, von hell nach dunkel. Jedes Plättchen ist mit der genauen Farbbezeichnung (in deutscher, englischer, französischer und holländischer Sprache) versehen; die Rückseite ist entweder grün (bei OTTOSEAL® S 100) oder blau (OTTOSEAL® S 70). Ein stabiler Kunststoffkoffer schützt den neuen OTTO-Farbfächer vor Staub und Schmutz auf der Baustelle bzw. beim Transport. Der Fächer ergänzt die OTTO-Farbtafeln, die



**Farbfächer und Koffer**

sich seit über 20 Jahren in Handwerk und Handel bewähren. Interessenten können den neuen Farbfächer ab sofort gegen eine Schutzgebühr bei OTTO anfragen.

Hermann Otto GmbH  
Krankenhausstrasse 14  
83413 Fridolfing  
Tel.: 08684/9080  
Fax: 08684/908529  
info@otto-chemie.de  
[www.otto-chemie.de](http://www.otto-chemie.de)

## 15 Jahre im Geschäft

Seit 15 Jahren engagiert sich das iba-**INSTITUT** in den Bereichen Bauschadensforschung, Beratung, Entwicklung von Bauprodukten und Begutachtung von Schäden an Gebäuden. Kernkompetenzen bilden die Bereiche Fassaden, Innenausbau und Fußbodentechnik. Die Sachverständigen des Instituts begutachten u. a. Schäden an Bekleidungen und Bodenbelägen aus Naturstein. Daneben

beraten sie Hausbesitzer in Energiefragen und veranstalten Seminare. Zum 15-Jährigen wurde im Januar zum Tag der offenen Tür geladen. Am 13. November findet das iba-BauFach-Symposium »Forum Estrich & Belag; Risiko Restfeuchte« statt, in dessen Rahmen iba-Sachverständige u. a. anhand von Praxisbeispielen Einblicke in ihre Erfahrung und Tätigkeit vermitteln.



**Labor des iba-**INSTITUTS****

iba-**INSTITUT** Gottfried & Rolof  
Im Metternicher Feld 4  
56072 Koblenz  
Tel: 02 61 / 88 93 80  
Fax: 02 61 / 8 89 38 30  
info@iba-institut.de  
[www.iba-institut.de](http://www.iba-institut.de)

## Neue Rissüberbrückung

Das hessische Unternehmen Gutjahr Innovative Bausysteme hat sich auf Lösungen für schadensfreie Außenbeläge auf Balkonen, Terrassen oder Außentritten spezialisiert. Neueste Entwicklung ist die WatecFin SK Rissbrücke für den sicheren Anschluss von Dichtschlämmen an Randprofile. Sie verfügt über einen 30 mm breiten Selbstklebestreifen mit dem sie direkt auf den Profilschenkel aufgeklebt werden kann. Die Rissbrücke, ein vlieskaschiertes Butyl-Kautschuk-Band, verbindet sich mit der darüber eingebauten mineralischen Abdichtung und dient dem Spannungsausgleich. Sie verhindert Beschädigungen der Abdichtung durch Scherspannungen, die durch



**Die neue Rissbrücke WatecFin SK von Gutjahr**

das unterschiedliche Ausdehnungsverhalten von Profil und Untergrund entstehen können.

Gutjahr Innovative Bausysteme GmbH  
Philipp-Reis-Str. 5-7  
64404 Bickenbach/Bergstraße  
Tel.: 06257/9306-0  
Fax: 06257/930631  
info@gutjahr.com  
[www.gutjahr.com](http://www.gutjahr.com)

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

**TECHNO SPLIT**

38060 OSPEDALETTO - TRENTO - ITALY - Via Barricata 2/B  
Tel. 0039 0461 770027 - fax 0039 0461 770028  
e-mail: info@technosplit.com

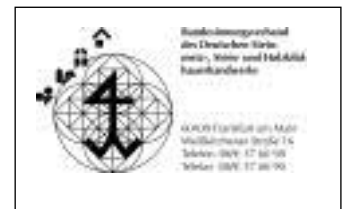
## Bundesinnungsverband (BIV)

# Gute Aussichten in der Denkmalpflege

Die Bundesregierung hat im Rahmen des Kulturinvestitionsfonds ein Denkmalschutzprogramm mit Mitteln in Höhe von 40 Mio. € entwickelt. Damit sollen kleine und mittlere Kulturdenkmäler in Deutschland saniert, restauriert oder vor dem Abriss bewahrt werden. Der BIV begrüßt das Denkmalschutzprogramm. Man habe sich für eine

rasche, bundesweite Umsetzung stark gemacht, heißt es in einem Rundschreiben. U. a. könnten so neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Am 1. Juli haben BIM Martin Schwier und RA Hans-Jürgen Aberle ein Gespräch beim Bundesbeauftragten für Kultur und Medien in Bonn geführt. Laut BIV sind die Länder vom

Bund beauftragt, eine Liste der Denkmäler aufzustellen, deren Erhaltung bundesweite Bedeutung besitzt. Die Objekte würden mit 50 % aus dem Denkmalschutzprogramm bezuschusst; die Länder müssten die übrige Deckung sichern. Die Listen würden unter maßgeblicher Beteiligung der Denkmalämter erstellt. Der BIV geht davon aus,



dass das Steinmetzhandwerk an den Sanierungs- und Restaurierungsarbeiten in den Ländern erheblich beteiligt wird. Deshalb empfiehlt der Verband seinen Mitgliedern, ein besonderes Augenmerk auf die in ihrer Region anstehenden Projekte zu richten und mit den zuständigen Stellen auf Kommunal- und Landesebene in Kontakt zu treten.

## LIV Bayern/Ausbildung

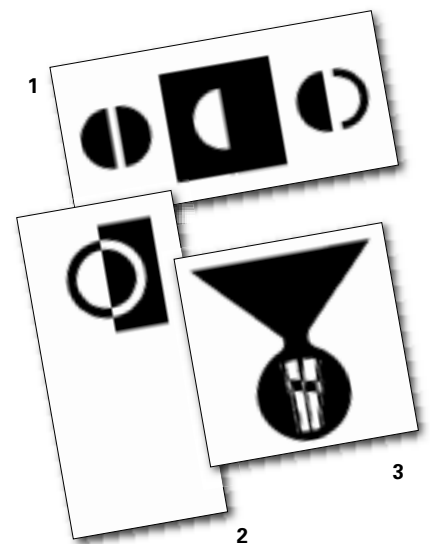
# Meisterschüler entwerfen Trauerkarten

Die Meisterschule Aschaffenburg schult die angehenden Steinmetz- und Steinbildhauermeister nicht nur am Stein, sondern regt sie auch zur Auseinandersetzung mit Fragen rund um Sterben, Tod und Bestattung an. Im Rahmen einer Semesterarbeit entwarfen die Meisterschüler des Jahrgangs 2006/2007 ihre eigenen Trauerkarten als Alternative zu den handelsüblichen Produkten. Unter Einbezug altbekannter Stilelemente wurden hierbei neue

Gestaltungswege besprochen. Schlicht und schnörkellos ist die Bildsprache. Sie soll ein Stück Hoffnung in der Trostlosigkeit verbreiten, so der Wunsch der Meisterschüler. Unterstützt wurde das Projekt von der Kunstwerkstätte Gerhard Gröters GmbH, Aschaffenburg: Gröters ließ drei ausgewählte Motive professionell drucken. Gegen einen Unkostenbeitrag können die Sets bei der Firma bezogen werden. Der Erlös kommt der Meisterschule zugute.

*Kunstwerkstätte  
Gerhard Gröters GmbH  
Bollenwaldstraße 107  
63743 Aschaffenburg  
Tel.: 0 60 28 / 72 57  
Fax: 0 60 28 / 39 52  
firma@kunstwerkstaette-groeters.de  
[www.kunstwerkstaette-groeters.de](http://www.kunstwerkstaette-groeters.de)*

**1 Motiv von Aron Rauschardt  
2 Motiv von Florian Stöberl  
3 Motiv von Sebastian Kirmaier**



## LIV Hessen

# Auszeichnung verliehen

Auf dem Hessentag in Bad Homburg am 10. Juni verliehen Staatssekretär Karl-Winfried Seif vom Umweltministerium und LIM Holger Rode erstmals das Steinmetz-Gestalter-Zeichen des LIV Hessen. Das drei Jahre gültige Gestaltungszeichen erhielten die Firmen



**Die Ausgezeichneten mit den beiden Preisverleihern Rode und Seif**

Damm Steingestaltung (Edermünde), Foerster Steintechnik (Homburg/Efze), Ravn u. Schade (Kassel) und Steinmetzmeister Holger Ritter (Neukirchen). Ferner wurde die Firma Hartmann Grabmale für ihr 100-jähriges Bestehen ausgezeichnet. Premiere feierte eine vom LIV Hessen unter Federführung der Steinmetzinnung Hessen-Nord produzierte Film-Diashow über das Steinmetz-Handwerk. Der Film ist für alle Mitgliedsbetriebe, die dem LIV Hessen angehören, zum Preis von 15 € zu erwerben.

## LIV Nordrhein

# Ausflug ins Münsterland

Am 5. April machte die Innung Bergisch Land eine Tagestour ins Münsterland. Auf dem Programm stand eine Führung im Baumberger Sandstein Museum, wo u. a. Steinmetzarbeiten präsentiert werden, die zwischen 1560 und 1886 entstanden sind. Die Exkursionsteilneh-



mer waren erstaunt darüber, wie viele historische Werkzeuge noch heute im Steinmetzalltag Einsatz finden. Nach einem Besuch eines bei Havixbeck gelegenen Sandsteinbruchs fand der Ausflug in der Hausbrauerei Klute bei Bier und gutem Essen einen gemütlichen Ausklang.

*Annette Hundhausen*

**Teilnehmer beim Ausflug ins Münsterland**