



50 Jahre Steinbearbeitung:

Neue Technik, neue Chancen

Rudolf Stadler hat 48 Jahre lang die Entwicklung der Steinbearbeitung begleitet. Sein Appell an Steinmetze: sich unter Nutzung moderner Technik auf das konzentrieren, was man gut kann, Naturstein gut präsentieren und gemeinsam werben.

Naturstein: Herr Stadler, wann und wie kamen Sie zur Steinbearbeitung und zur Firma Weha?

Rudolf Stadler: Eigentlich durch Zufall. Niemand wusste, was nach der Schule aus mir werden sollte, ich auch nicht ..., also suchte mein Vater eine Lehrstelle für mich. Ein Berufskollege von ihm – mein Vater war Polizist – sagte ihm, dass sein Nachbar, Herr Werwein, für seinen kleinen Werkzeug-Großhandel nach einem kaufmännischen Lehrling Ausschau hielt. Mein Vater stellte mich daraufhin Herrn Ludwig Werwein vor, und ich wurde akzeptiert.

Was sind Meilensteine Ihrer persönlichen Natursteingeschichte?

Der erste Meilenstein war der Kaufmannsgehilfenbrief 1964, auf den ich damals recht stolz war; weitere sind der Beginn als Verkäufer im Außendienst 1970, die Übernahme eines eigenen Verkaufsgebiets, in dem die Firma Werwein aber schon bekannt war, die Erschließung neuer Verkaufsgebiete, die Übernahme der Funktion

Verkaufsleiter, die Erteilung der Einzelprokura 1981 und 1984 der Erwerb eines 5 %-Anteils am Kapital der Weha GmbH. 1996 wurde mir die besondere Verantwortung für den Bereich »Produktionsanlagentechnik« übertragen, in dem Verkauf, Einkauf, Dienstleistungen und Service für Großmaschinen zusammengefasst sind, mit einem wesentlichen Anteil an den Gesamterlösen der Weha GmbH.

Was hat Ihnen besonders viel Spaß gemacht, was war eher unerfreulich?

Besonders viel Spaß und Freude hatte ich von Anfang an am Kontakt mit Kunden, später auch an der oft freundschaftlichen Zusammenarbeit mit unseren teilweise sehr langjährigen italienischen Partnern. Von ihnen habe ich viel gelernt, und für sie – um mich besser mit ihnen verständigen zu können – habe ich mir ihre wunderschöne Sprache erarbeitet. Unerfreuliches fällt mir auf Anhieb nichts ein. Es ist wohl so, dass man die weniger angenehmen Dinge, von

Naturstein müsste durch einen professionellen, überregionalen Werbeauftritt eine wesentlich bessere Lobby bekommen.

denen es in einem langen Berufsleben sicher auch eine Menge gibt, eher schnell vergisst – und auch vergessen sollte, nachdem man aus ihnen gelernt hat. In Erinnerung behalten sollte man die schönen Erlebnisse.

Wie hat sich die Steinbearbeitung über die letzten 40 Jahre verändert?

Sehr! Ich kann mich noch gut an die Zeit Anfang der 70er-Jahre erinnern, in der Diamantblätter noch »Exotenstatus« hatten. Es wurde – aus heutiger Sicht unwahrscheinlich mühsam – mit sogenannten Stahlkernschneidscheiben gesägt. Nach Verbrauch wurden die Stahlkerne eingesammelt, um einen neuen Siliziumcarbid-Belag aufzubringen. Die

CHAPS & MORE

Ihr Partner für Knie- und Nüsseschutz

Chaps & More

Tel. 052 24 - 99 45 32 • Fax - 7 98 93

www.chaps-and-more.de



Der hochwertige Knieschutz

- ✓ ergonomisches Kniebett
- ✓ erstklassige Passform
- ✓ kein Einschnüren am Knie!

Jeder, der Naturstein für den Wohnbereich anbietet, muss darüber nachdenken, ob er seine Produkte, für die er von seinen Kunden gutes Geld will, diesen auch von der besten Seite zeigt.

damaligen Maschinen und die zur Verfügung stehenden Diamantwerkzeuge waren bei Weitem nicht so »kompatibel« wie heute, und im Baubereich war der Kunststein das meist verwendete Material.

Ab 1975 ging die Entwicklung zügig voran. Aus Italien kamen die ersten Brückensägen, die nach und nach die Kunststeinfräsen und Torpedosägen ersetzten. Naturstein – zuerst vorwiegend Marmor, später zunehmend Granit – machten dem traditionellen Kunststein, auch Terrazzo genannt, zunehmend Konkurrenz. Die Brückensägen wurden schon bald automatisiert (Absenkautomatik, Schnittfolgeautomatik). Mit der Entwicklung der Kantenschleifautomaten – zuerst noch sehr einfach mit wenigen Köpfen – wurde in der Steinbearbeitung vieles leichter. Vor über 20 Jahren kamen dann die ersten Maschinen für die komplette Rundstab-Bearbeitung auf den Markt. In der Seilsägetechnik stellte man von mit Silizium-Wassergemisch betriebenen Seilsägen auf Diamantseilsägen um. Vor allem die in den 90er-Jahren aufkommenden, numerisch gesteuerten Diamant-Konturenseilsägen eröffneten viele neue Möglichkeiten bei der Formgebung von Naturstein.

Im letzten Jahrzehnt des vergangenen Jahrhunderts hielten auch Bearbeitungszentren, wie sie vorher hauptsächlich im Metall-, Holz- und Glasbereich eingesetzt wurden, Einzug in die Natursteinbearbeitung. Zusammen mit parallel entwickelten Diamantwerkzeugen setzten sie neue Maßstäbe bei der Herstellung von Küchenarbeitsplatten, Waschtischen und vielen anderen Bauteilen für den Wohnbereich. Zuletzt hat in diesem Jahrzehnt die traditionelle Brückensäge eine beachtliche Innovation erfahren: Die Umstellung vom bisher üblichen Drehtisch auf

den Drehkopf ermöglicht nicht nur schnellere Produktion, sondern erschließt dem Anwender viele weitere Einsatzgebiete.

Welche Folgen hatte und hat all das für die Natursteinbranche?

Durch die zunehmende Mechanisierung, Automatisierung und Verbesserung der Werkzeuge wurde die Steinbearbeitung um vieles leichter und produktiver. Naturstein, insbesondere im Innenausbau und im Wohnbereich, wurde dadurch vom Exotenprodukt zu einem ganz normalen Einrichtungsgegenstand bzw. zu einer ganz normalen Materialoption. Dadurch wurde dieser Baustoff für eine viel größere Bevölkerungsgruppe zugänglich als noch vor einigen Jahrzehnten. Mit dem Einzug der computerisierten Maschinenteknik in die Werkstätten und Produktionshallen haben sich aber auch die Anforderungen an die Anlagenbedienung wesentlich geändert. Wo früher »das richtige Händchen« für den Umgang mit Hammer und Meißel oder das Führen einer handgeführten Maschine unabdingbar war, wird Mitarbeitern jetzt Verständnis für die Logik der Programmierung eines bedienfreien Arbeitszykluses abverlangt. Nach dem Siegeszug des Computers in den letzten Jahrzehnten findet man heute allerdings eher Mitarbeiter, die eine computerisierte Produktionsanlage bedienen können, als Fachleute für qualifizierte Handarbeit.

Stellen sich die Steinmetze den neuen Herausforderungen?

Eher nicht. Zum einen müsste Naturstein – ich meine jetzt für den Wohnbereich und den Innenausbau – eine wesentlich bessere Lobby bekommen durch einen professionellen, überregionalen Werbeauftritt; andere Branchen haben es vorgebracht. Zum anderen muss jeder, der Naturstein für den Wohnbereich anbietet, darüber nachdenken, ob er seine Produkte, für die er von seinen Kunden gutes Geld will, diesen auch von der besten Seite zeigt. Man muß ja nicht gleich die großen Möbellhäuser oder Autohäuser nachahmen, aber man könnte sich durchaus ein

Beispiel nehmen an manchem Fliesenbetrieb; einige Fliesenleger warten inzwischen mit wunderschönen Natursteinausstellungen auf. Und dann gibt es noch etwas, was potentielle Kunden für ein schönes Natursteinbad, eine Küchenarbeitsplatte oder andere schöne Dinge für den Wohnbereich gelinde gesagt »stört«: nämlich Grabmale, die in die Ausstellung für den Innenausbau eingebunden sind. Wer beides erfolgreich verkaufen möchte, muss diese Produkte getrennt präsentieren.

Wie hat sich Weha über die letzten 40 Jahre verändert?

Als ich 1961 bei »Ludwig Werwein, Fachgroßhandel für Steinmetzbedarf« anfang, waren Büro und Lager in einer besseren Baracke in Haunstetten bei Augsburg untergebracht. Der Betrieb beschäftigte acht oder neun Personen, inklusive Chef und Lehrling. Schon 1962 zogen wir in ein neu erbautes Wohn- und Geschäftshaus um. 1963 trat Kurt Aigner in die Firma ein. Er gab von Anfang an wichtige Impulse, und die Firma wuchs stetig. 1977 bezog man in Königsbrunn eine neu errichtete, 2 000 m² große Büro- und Lagerhalle. Kurt Aigner wurde geschäftsführender Gesellschafter, und die »Ludwig Werwein KG« wurde in »Weha – Ludwig Werwein GmbH« umfirmiert. Firmengründer Ludwig Werwein blieb dem Unternehmen bis zu seinem Tod 1985 als Berater und Minderheitsgesellschafter verbunden.

Im neuen Gebäude entwickelte sich die Weha rasant weiter. Man erschloss immer neue Verkaufsgebiete, und die EDV hielt Einzug ins Büro. Ende der 90er-Jahre wurde eine zusätzliche 1 000 m²-Halle errichtet, die später um das Stockwerk ergänzt wurde, in

Nach dem Siegeszug des Computers findet man heute eher Mitarbeiter, die eine Produktionsanlage bedienen können, als Fachleute für qualifizierte Handarbeit.

Rorschacher Sandstein. Graugrün und homogen. In jeder Größe. Einer wie der andere!

Technische und bauphysikalische Informationen senden wir Ihnen gerne zu.

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

dem heute die Verwaltung sitzt. Schließlich wurde noch ein Nachbargrundstück mit Halle erworben; dort werden im Rahmen der Hausmessen die Produktionsanlagen vorgeführt.

Weha beschäftigt heute in Deutschland etwa 85 Mitarbeiter und unterhält Tochterfirmen in Österreich, Polen, Tschechien, Ungarn und in der Schweiz, dort unter dem Namen Revema AG. Im Frühjahr 2005 legte Kurt Aigner die Geschäftsführung in die Hände von Stefan Deschler, der zu diesem Zeitpunkt bereits 16 Jahre in der Firma angestellt war. 60 Jahre ist die Weha jetzt; den nächsten 60 Jahren blickt man mit Zuversicht entgegen.

Wie können sich Steinmetze für die Zukunft aufstellen?

Der Steinmetz sollte jeweils die seinem Firmenprofil entsprechende aktuelle Technik zur Verfügung haben. Es gibt nur wenige Betriebe, die leis-

tungsfähig die ganze Bandbreite des in der Steinbearbeitung möglichen Angebotspektrums bieten können und dabei noch überall Geld verdienen. Konzentration auf das, was man gut kann, ist sicher der richtige Weg.

Außerdem kann es sich, gerade für kleinere Betriebe, lohnen, Kooperationen mit Kollegen einzugehen – nicht um Preisabsprachen zu treffen, was rechtlich nicht in Ordnung wäre, sondern um das jeweilige Leistungsspektrum aufeinander abzustimmen zum Vorteil aller – auch der potentiellen Kunden. Warum nicht zum Beispiel gemeinsam regionale Natursteinausstellungen organisieren und finanzieren?

Auf der letzten Hausmesse waren Sie noch voll mit dabei. Und jetzt?

Momentan habe ich noch Urlaub bis in den Sommer hinein; es geht hier um nicht genommenen Urlaub, der sich über die Jahre angesammelt hat. Wenn der »abgearbeitet« ist, werde

ich nach endgültig 48 Dienstjahren meinen Rentenanspruch realisieren. Natürlich werde ich Weha nach so langer Zeit auf die eine oder andere Art und Weise gerne verbunden bleiben, aber keinesfalls im Tagesgeschäft, denn da ist man raus, wenn man ausgeschieden ist; etwas anderes würde keinen Sinn machen. Man wird sehen, was sich ergibt ...

Was haben Sie sonst vor?

Da bin ich gerade dabei, mich zu »sortieren«. Bei regelmäßig 60 Stunden pro Woche in den letzten 30 Jahren habe ich wenig Zeit gehabt, darüber nachzudenken, was ich einmal machen werde, wenn ich Zeit habe. Jetzt werde ich versuchen, mich langsam an den total veränderten Lebensrhythmus zu gewöhnen, und ich bin guter Dinge, dass mir das im Laufe der nächsten Monate auch gelingen wird.

Interview: Bärbel Holländer