



Sebastian Wolff,  
GF der Firma Vetter

**Naturstein:** Herr Wolff, Sie sind seit April 2007 Geschäftsführer der Firma Vetter. Was haben Sie vorher gemacht?

**Sebastian Wolff:** Nach einem Ingenieurstudium habe ich als Investorenvertreter weltweit viele größere Bauprojekte betreut. Ich war viel unterwegs – von Spanien bis Wladivostok, von Nordafrika bis in die Vereinigten Emirate und immer wieder zwischen Deutschland und den USA.

**Wie kamen Sie in die Natursteinbranche?**

2007 suchte der englische Baukonzern Laing O'Rourke einen Geschäftsführer für seine deutsche Tochter Naturstein Vetter. Das interessierte mich.

**Warum?**

Ich kannte Stein von der Auftraggeberseite her, und es reizte mich, die Seite zu wechseln. Außerdem ist Naturstein ein ästhetisch ansprechender Werkstoff, der als Fassadenmaterial die äußere Gestalt eines Gebäudes prägt. Damit hat er einen großen Stellenwert für die Architektur.

**Wie sehen Sie die Natursteinbranche?**

Als traditionell, wenig innovativ und sehr emotional. Steinbruchbetreiber und teilweise auch Verarbeiter fühlen sich ihren Steinen

# Dienstleister Fassade

*Weiter vergrößern, nicht verkleinern, will Sebastian Wolff die Firma Naturstein Vetter, die aktuell 67 Mitarbeiter beschäftigt. Zwei Jahre nach der Übernahme der Geschäftsführung sprach er mit Naturstein über die Branche, Trends, Perspektiven und Vetter auf der Stone + tec.*



Leistädter Sandsteinbruch der Firma Vetter

ähnlich verbunden, wie sich der Bauer der Scholle verbunden fühlt. Das ist nachvollziehbar, aber nicht immer die richtige Voraussetzung für betriebswirtschaftliche Entscheidungen. Die Branche ist relativ klein und sehr zersplittert. Es fehlt ihr an unternehmerischer Professionalität und vor allem an Lobbyarbeit und Marketing. Deshalb steht sie im Schatten starker Interessensgemeinschaften wie z. B. der Glasindustrie. Dass aktuell viele Betriebe zu kämpfen haben und einige nicht überleben können, sehe ich nicht negativ, eher als Marktberichtigung.

#### Wo sehen Sie die Stärken von Vetter?

Mit 14 eigenen Brüchen sind wir Komplettanbieter – vom Bruch über die Fassadenplanung und Produktion bis zur Montage. Wir präsentieren uns als Problemlöser und bieten dem Bauherrn ein Rundum-Sorglos-Paket. Außerdem gewährleisten wir eine durch interne Produktionsprozesse und Kontrollen verbrieft hohe Produkt- und Ausführungsqualität – Voraussetzung für die Akquise anspruchsvoller Projekte. Für das Londoner Cannon Bridge House haben wir z. B. eine technisch sehr aufwändige Fassadenlösung auf Unterkonstruktion realisiert. Derzeit produzieren wir für die Londoner Top-Adresse One Hyde Park die Innenausstattung hochexklusiver Apartmenthäuser in den Materialien Royal Beige und Crema Marfil. Alle Beläge werden in einem eigens dafür errichteten Zelt ausgelegt, kontrolliert und dann erst verpackt.

#### Bevorzugen Sie bestimmte Konstruktionen und Befestigungen, und inwieweit haben Sie Einfluss darauf, welches System zum Einsatz kommt?

Welches System zum Einsatz kommt, hängt von der Aufgabenstellung und von den Kosten ab. Ich bin weder gegen Mörtelanker noch gegen Hinterschnittbefestigung auf Unterkonstruktion. Wenn wir früh genug in die Planung eingebunden werden, wählen wir im Interesse des Bauherrn das wirtschaftlichste unter den geeigneten Systemen, auch wenn diese Lösung nicht immer die für Vetter günstigste ist. Der Kunde merkt dann: Wir ziehen mit ihm an einem Strang. Wir wollen ein Miteinander, ein Vertrauensverhältnis. Die Voraussetzung dafür ist eine reale Preisgestaltung – der Abrechnungspreis sollte dem Angebotspreis entsprechen. Bei uns tut er das in aller Regel.

#### Ihre wichtigsten Zielgruppen?

Investoren und Architekten, aber auch Steinmetze, die wir mit Tranchen, vorgesägten Werkstücken und Maßware beliefern, vor-

nehmlich aus eigenen Materialien. Dieses Liefergeschäft bewegt sich in einer für uns durchaus interessanten Größenordnung, aktuell im siebenstelligen Bereich.

#### Wie haben Sie die Firma in den letzten Jahren aufgestellt?

Ich habe einen professionellen Vertrieb aufgebaut, das Management neu strukturiert und neue Mitarbeiter eingestellt. 2007 waren wir 50 Leute, heute sind wir 67, und ich bin auf der Suche nach weiterem qualifizierten Personal. Qualifiziert heißt für mich Können, aber auch unbedingtes Engagement. Leider sind gute Leute derzeit kaum zu finden. Neu eingeführt habe ich auch ein komplettes Sicherheitsmanagement nach den neuen europäischen Vorschriften, die noch nicht bindend sind. Hier sind wir Vorreiter. Unfälle sind bei uns jetzt so gut wie ausgeschlossen.

#### Zu welchen Anteilen beliefern Sie Projekte in Deutschland und im Ausland?

Auch ausländische Projekte sind wichtig für uns, aber unser Kernmarkt ist und bleibt Deutschland.

#### In welchem Umfang verbauen Sie Material aus Ihren eigenen Brüchen?

Das ist stark projektabhängig. Grundsätzlich bin ich nicht unglücklich, wenn ein Kunde unser Material will, aber ich sehe uns als Steinlieferant und Partner für die technische Umsetzung, nicht als Gestalter. Die Gestaltungshoheit über das Gebäude hat der Architekt.

#### Welche Materialien und Oberflächen liegen derzeit im Trend?

Eine Untersuchung zu dieser Frage haben wir letztes Jahr einem Marktforschungsinstitut in Auftrag gegeben. Derzeit liegen europaweit helle Sandsteine und Muschelkalke im Trend. Gefragt sind bearbeitete Oberflächen mit interessanten Strukturen. Polierter Granit an der Fassade ist schon lange out. Man sucht nach gestalterischen Lösungen, die die Schönheit und Wertigkeit von Naturwerkstein zum Ausdruck bringen. So wird Naturstein wieder öfter massiv oder zumindest in massiver Anmutung eingesetzt. Viele Bauherren und Planer berücksichtigen bei der Wahl der Baustoffe verstärkt ökologische Aspekte. Heimische Gesteinssorten haben bei ihnen gute Chancen.

#### Spüren Sie die Finanzkrise, was Ihr Objektgeschäft betrifft? Der Markt in England ist doch stark eingebrochen.

Im Moment läuft Vetter gegen den Trend. Wir haben sehr gut zu tun. Was den englischen Markt betrifft, profitieren wir von unserer Muttergesellschaft Laing O'Rourke,

# Für alle Zeiten



Gemeinsamer Erfolg macht doppelt Freude – gewinnen auch Sie durch die sichere Naturstein- und Fliesenverlegung. Mit dem seit über 30 Jahren bewährten System auf Balkonen und Terrassen werden belagsschädigende Scherspannungen kompensiert – für alle Zeiten.

#### AQUAFIN®-2K/M

die flexible und rissüberbrückende Dichtungsschlämme als Verbundabdichtung ist die ideale Basis für

#### UNIFIX®-S3 / Fast

die hochelastischen 2K-Flexmörtel, die die Norm der Klasse S2 bei Weitem übertreffen.

Ein perfektes Doppel, mit 10 Jahren Garantie, für die anspruchsvollste Disziplin auf Balkonen und Terrassen.



Blockverarbeitung in Eltmann

größter privater Baukonzern in Großbritannien. Die Hitrate beträgt 50% der Angebote. Im Übrigen ist England von der Krise sicher stärker betroffen als Deutschland, dem seine konservativere Immobilienfinanzierung zugute kommt. Allerdings kann man noch nicht sagen, ob uns große Einbrüche erspart bleiben. Sollte es anders kommen, muss man gewappnet sein. Preisnachlässe wären aus meiner Sicht die falsche Reaktion.

**Wo und wie präsentieren Sie Ihr Unternehmen auf der Stone+tec?**

Am alten Platz und mit einem komplett neuen Konzept, u. a., was die Inszenierung unserer Materialien betrifft. Sie dürfen gespannt sein!

**Wie beurteilen Sie die Lage der Branche vor der Stone+tec?**

Für Vetter gut. Der Markt wandelt sich stark. Es kommt jetzt sehr darauf an, wie gut es einem gelingt, mit den Veränderungen umzugehen.

**Wie kann die Branche die Entwicklung positiv beeinflussen?**

Sie kann sich auf die großen Vorteile ihres Werkstoffs besinnen und diese groß bewerben. Man müsste einen Werbefonds bilden, Marketingprofis gute Argumente für den Einsatz von Naturwerkstein formulieren lassen und durch die gezielte Bewerbung der Vorteile von Naturwerkstein dafür sorgen, dass der Marktanteil von Naturstein insgesamt steigt. Das würde die ganze Branche weiterbringen. Betonen sollten wir nicht nur, dass jede ein-

KURZINFO

**UNTERNEHMENSPROFIL**

**Gegründet wurde das** Unternehmen 1865 durch Conrad Vetter. Eltmann bei Bamberg war von Anfang an Firmensitz. Nach dem Zweiten Weltkrieg entwickelte sich die Firma zu einem führenden Unternehmen der Branche. Seit 2001 gehört sie als Teil der Vetter Group zum englischen Generalunternehmer Laing O'Rourke. Der Vetter Group gehören außerdem folgende Unternehmen an: Vetter UK LTD, Manchester; Vetter Polska Spolka z o.o., Krakow; Rock Block Trading GmbH (RBT), Eltmann und die Versetzfirma Laing O'Rourke Plc, Dartford, Kent. Die RBT ist die verantwortliche Betreiberin der 14 Vetter-Brüche (Sandstein, Muschelkalk und Granit).

geanlage mit Verhebeteknik und Fotoerfassung, eine Siebenblatt-Sägeanlage, Kantenbearbeitungs- und Bohrautomaten, eine Steinmetzabteilung sowie eine eigene Schlosserei und Elektrikwerkstatt. Das Wasser wird mittels Schlammfilteranlage aufbereitet.

Wichtigstes Arbeitsfeld ist das Objektgeschäft. Naturstein Vetter kann hier auf so bekannte Referenzen wie das Bundeskanzleramt in Berlin, aber auch auf viele englische Objekte verweisen.

Das Unternehmen beschäftigt heute 70 Mitarbeiter und bildet jedes Jahr Natursteinmechaniker und kaufmännische Lehrlinge aus.

Das Produktportfolio der Firma Vetter reicht von der Beratung und technischen Planung über die Gewinnung und Verarbeitung des Steins bis hin zur Montage und abnahmereifen Fertigstellung von Natursteinarbeiten an Fassaden und Böden. Das Werk in Eltmann verfügt über drei Diamantgatter, eine Konturseilsäge, zwei Blockseilsägen, eine Schleifstraße, eine Fotostation (Dokumentation von Rohplatten), vier Brückensägen, eine Wasserstrahlschneideanlage, eine Vierblatt-Sä-



Die Belegschaft «en bloc»

zelle Platte naturgegeben einzigartig ist und dass wir mit diesem Werkstoff individuell und dauerhaft gestalten. Wir sollten auch herausstreichen, dass Naturwerkstein ein sehr ökologischer Baustoff ist, besonders, wenn er in der Region eingesetzt wird, aus der er stammt. Im Zuge der aktuellen Diskussion über die Minimierung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes ist das ein gutes Argument. Die Investitionskosten werden nicht mehr absolut gesehen. Die Betriebskosten werden stärker Berücksichtigung finden. Bauherren, Planern und Endverbrauchern muss klar werden, dass Naturwerkstein – über die Dauer der Bauwerksnutzung betrachtet – ein überaus wirtschaftlicher Baustoff ist.

*Interview: Bärbel Holländer*



London Cannon Bridge House



Mariott Hotel Berlin

Westhafen Torhaus Frankfurt am Main



**Kontakt:**

Naturstein Vetter GmbH  
Industriestraße 16  
97483 Eltmann  
Tel.: 09522/729-0  
zentrale@stein-vetter.de  
[www.stein-vetter.de](http://www.stein-vetter.de)

Stone+tec 2009  
Halle 4, Stand 530