



Heiter bis wolzig

Rund 34 458 Fachbesucher kamen zur 16. Stone + tec; vor zwei Jahren waren es noch 41 000. Auch die Zahl der Aussteller (770 gegenüber 961 in 2007) ließ zu wünschen übrig. Die Erwartungen an die Messe wurden aber übertroffen: »Weniger Quantität, dafür mehr Qualität«, so viele Aussteller zur Besucherresonanz. Hier erste Berichte – Fortsetzung folgt!

Dreißig Jahre alt ist die Messe in diesem Jahr. 1979 nahmen an den Deutschen Natursteintagen – so der damalige Name – 98 Aussteller und 7 000 Besucher teil. Seither hat sich die Stone + tec als Impulsgeber bewährt, so auch 2009. »Es gibt viele Gründe, positiv in die Zukunft zu schauen«, sagte Martin Schwieren bei seiner Eröffnungssprache als Präsident des Zentralverbands der Deutschen Naturwerksteinwirtschaft (ZDNW). Schwieren, Nürnbergs Bürgermeister Horst Förther und der Bayerische Staatsminister des Innern, Joachim Herrmann, lobten Naturstein als besonders schönes und ökologisches Material.

Mehr Qualität

770 Unternehmen trotzten der Krise mit neuen Produkten und pfiffigen Präsentationen. 22 Unternehmen profitierten von

der Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums zur Förderung junger, innovativer Unternehmen. 34 458 Besucher nutzten die Gelegenheit zur Information und Investition. Was das Besucherinteresse betrifft, sprach der überwiegende Teil der deutschsprachigen Aussteller von »weniger Quantität, aber mehr Qualität«. Viele haben gute Gespräche geführt, einige auch gut verkauft. Für viele war die Stone + tec 2009 besser als erwartet. »Sicher, unsere Erwartungen waren niedrig«, so Rossittis-GF Thomas Rossittis. »Von der Besucherresonanz und der Gesprächsqualität bin ich aber sehr positiv überrascht«, so der deutsche Großhändler (siehe Kasten). Hochzufrieden waren die Grabmal- und Bronzeanbieter in der neuen Halle 4A. Laut Guido Welk, Leiter Kommunikation der NürnbergMesse, war es »für einige große Aussteller die beste

Stone + tec, die sie je hatten«. Zu sehr hätten sich die Messeveranstalter bis dato mit Rekordzahlen profiliert. »Dabei kommt es doch darauf an, was die Messe Ausstellern und Besuchern bringt«, so Welk. Insgesamt wertete die NürnbergMesse die Stimmung als »bewölkt, aber überwiegend heiter«.

Deutschsprachiger Raum stabil

Unter der wirtschaftlichen Krise leiden besonders die Firmen, die viel in die USA und nach England geliefert haben. Stabil ist die Lage derjenigen, die vor allem den deutschsprachigen Markt bedienen. Laut Stone + tec-Projektleiter Roland Kast ist die Zahl der Aussteller aus dem deutschsprachigen Raum annähernd gleich geblieben. Verloren habe man v. a. ausländische und insbesondere italienische und chinesische Kunden. Hier wirke sich die internationale Finanz- und Wirtschaftskrise direkt auf die Messe aus. Leider kam gerade aus den Reihen der internationalen Aussteller einige Kritik. Insbesondere in den großen Hallen 4 und 5 beschwerten sich etliche über ihr mit Leerflächen bzw. Ruhezonen durchsetztes Umfeld und zu wenig Besucherresonanz. Dazu Guido Welk: »Einige Aussteller haben leider so kurzfristig storniert, dass wir die Lücken nicht überall schließen konnten.« Unzufrieden zeigte sich manche/r auch mit Preis und Service. Gerüchte über Messerabatte für Spätbucher machten die Runde; sie werden seitens der Messe nachdrücklich dementiert. Verliert die Messe an internationalem Gewicht? »Wir sehen die Stone + tec in erster Linie als Plattform für den mittel- und osteuropäischen Markt«, so Guido Welk.



Eröffnung: v. l. DNV-Präsident Joachim Grüter, Horst Förther, MdL Joachim Herrmann, ZDNW-Präsident Martin Schwieren und Messechef Bernd A. Diederichs

Die letzte Messe war es für Elke Suerholt (hier mit GF Torsten Hamann), die am 1. August 45 Jahre bei Akemi feiern kann. Was sie alles von der Branche weiß ...



Möller-Chemie-GF Jürgen Möller (r.) und Matthias Speitzer: »Es fehlen nur die Aussteller und Besucher, die nichts gebracht haben.«



WENIGER IST MEHR

Die Fläche hatten sie nicht reduziert, aber auf dem außerordentlich gut besuchten Stand zeigten Thomas und Gerhard Rossittis mit ihrem Team weniger Masse (statt 20 Lastzügen Material diesmal »nur« neun) und noch mehr Klasse. Beeindruckend wieder die perfekten Details. Sehr gut zur Geltung kamen Steineinleger in Belagsflächen aus Holz. Von Leistungsfähigkeit und Service kündete mitten auf dem Stand eine Palette perfekt verpackter Fliesen. Rohplatten gab es, z. B. Moulin Rouge und Yellow Bamboo, aber nicht mehr in dem Maße wie 2007. »Dabei haben wir sogar mehr Materialien am Stand«, so Rossittis mit einem Verweis auf die sog. Unternehmenssäulen, darauf jeweils bis zu 40 verschiedene Materialien. Ein großer Ausstellungsbereich war CaesarStone® vorbehalten. »Die Ergänzung unseres Angebots wird immer besser angenommen«, so der Juniorchef. Messestar war das Weltpremiere feiernde weißeste Weiß. Was die Krise betrifft, ist Thomas Rossittis zuversichtlich. »Wir helfen unseren Kunden, stark zu sein. Gemeinsam werden wir auch die Krise meistern«, ist er überzeugt.



Thomas Rossittis, GF der Firma Rossittis, vor dem »Rossittis-Strandcafé«



Seniorchef Gerhard Rossittis im Gespräch mit Kunden



Guido Welk, Leiter Kommunikation der NürnbergMesse:
»Es war trotz Aussteller- und Besucherrückgang eine sehr gute Stone+tec.«



Anton Helbich-Poschacher, Präsident der Euroroc:
»Geplatzt ist nur die Blase der Billiganbieter aus Indien und China. Die Messe ist gesund.«

Damit sei man etwas anders ausgerichtet als die komplett international aufgestellte Marmomacc.

Deutscher Naturstein-Preis

Gut besucht war das Rahmenprogramm, insbesondere die Preisverleihungen. Bei der Verleihung des 14. Deutschen Naturstein-Preises waren die Sitzplätze in der EventArena schon lange im Voraus belegt. Viele Zuhörer mussten sich daher mit Stehplätzen an den »Seitenlinien« begnügen, als DNV-Präsident Joachim Grüter zur Eröffnungsrede des Architekturforums ansetzte. Das wichtigste Ziel des Deutschen Natursteinpreises sei es, Architekten, Planer und Bauherren an die Vielfalt und Schönheit des Materials Naturstein heranzuführen. Der vom DNV gemeinsam mit dem Bund Deutscher Architekten und mit großzügiger Unterstützung der NürnbergMesse ausgelobte Preis stelle einen Baustoff in den Vordergrund, der sich hervorragend zur Gestaltung des öffentlichen Raums und von individuellen Objekten eigne. Auch in Bezug auf Nachhaltigkeit, Ökologie und Energieeffizienz sei Naturstein vorbild-

Frauenpower: Mapei-Produkte erklärten professionell Barbara Brückl (l.) und Sylvia Deutschmann.



Strahl- und Entstaubungsanlagen

für jeden Steinmetz individuell

Druckstrahler Duplo



Arbeitsplatz-entstauber VAP 32



Spezialfabrik für
Strahlanlagen
Druckluftanlagen
Entstaubungsanlagen
Strahlfolien
und Zubehör

Friedrich Goldmann
GmbH & Co.KG
D-68229 Mannheim
Neckarhauser Str. 29-31
Telefon 0621/400 489 80
Telefax 0621/481100
www.f-goldmann.de
info@f-goldmann.de



über 100 Jahre



Enrica Orlandi, GF des Veroneser Fachverbandes AS.MA.VE:

In Italien werden die Folgen der Krise deutlicher. Doch für die acht Aussteller am italienischen Gemeinschaftsstand, den unser Verband als Dienstleister betreut, nahm diese Messe einen gänzlich guten Ausgang. Dabei hatten wir diesmal unsere Standfläche verkleinern müssen, weil wir für Nürnberg nicht wie vor zwei Jahren eine finanzielle Unterstützung durch die Region erhielten. Doch unsere Kunden fanden auch so zu uns. Ich hoffe sehr, dass wir 2011 wieder mit einer doppelten Quadratmeterzahl hier in Halle 2 vertreten sein können. Der Erfolg in diesem Jahr spricht dafür.

lich. So mache Naturstein dank seiner hervorragenden Wärmespeicherung beispielsweise eine energie- und kostenintensive künstliche Kühlung überflüssig. Auch Michael Frielinghaus, Präsident des BDA und Vorsitzender der Wettbewerbsjury, stellte nebst gestalterischen Aspekten ökologische Überlegungen in den Vordergrund. Für eine lebenswerte Zukunft brauche es Baukonzepte, welche die Interessen von Ökonomie und Ökologie, von Mensch und Natur, wahren und in Einklang bringen. Diese Anforderung

könne Naturstein erfüllen. Sowohl was die Nachhaltigkeit als auch was die Einfügung in ein gewachsenes Ortsbild betrifft, würden Natursteine aus der Region, aus dem eigenen Land, besonders gut abschneiden, betonte Frielinghaus. »Naturstein kennt keine Stilrichtungen, er ist immer aktuell; sein Einsatz in der Architektur will stets neu erfunden sein«, sagte er. Der Deutsche Naturstein-Preis sei auch als Appell an Architekten und Bauherren zu sehen, immer wieder nach neuen Wegen in der Anwendung von Stein zu suchen. Der BDA erachte den Preis deshalb als wichtigen Beitrag zur deutschen Architekturkultur.

Den Höhepunkt der Veranstaltung bildete die Preisverleihung. Den Hauptpreis teilen sich die Büros kister scheithauer gross architekten (Berlin) für die Erweiterung und Sanierung des Stadtarchivs in Halle und Weinmiller Architekten (Köln) für den Neubau der L-Bank in Karlsruhe (Natursteinarbeiten bei beiden Objekten: Zeidler&Wimmel, Kirchheim). Die beiden prämierten Objekte, so der BDA-Präsident in seiner Laudatio, »zeigen exemplarisch die große Bandbreite des Einsatzes von Naturstein – von der architektonischen Intervention im Bestehenden bis hin zu einem den Stadtraum prägenden Neubau«. Michael Großmann (Weinmiller Architekten) und Johannes Kister (kister scheithauer gross) stellten ihre siegreichen Objekte vor. Bei der Bearbeitung des Projekts in Halle habe ihm der Umgang mit Naturstein immer größere Freude bereitet, und er habe dabei viel über diesen Baustoff gelernt, so Kister.

Robert Stadler

DISKUSSION

Gegen »Absurdes aus Stein«

Unter der Leitung von Wolfgang Bachmann, Chefredakteur der Architekturzeitschrift »Baumeister«, wurde nach der Preisverleihung lebhaft über Möglichkeiten des Bauens mit Naturstein im heutigen Architekturmilieu diskutiert. Dabei vertraten die Teilnehmer teilweise unterschiedliche Positionen. So kann Michael Großmann den von vielen Architekten despektierlich als »Steintapeten« bezeichneten Naturstein-Plattenfassaden auch Positives abgewinnen: »Eine Plattenfassade ist eine Haut, und eine Haut hat wichtige Funktionen; die Plattenfassade ist daher eine legitime Konstruktionsweise«, befand er. Für Johannes Kister kommt es immer auf die Situation an; beide – Plattenfassade und monolithischere Konstruktionsweisen – hätten grundsätzlich ihre Berechtigung. Jan Kleihues vom Büro Kleihues+ Kleihues, aber auch BDA-Präsident Michael Frielinghaus, stehen reinen Vorfassaden dagegen eher kritisch gegenüber und fordern zu diesem Thema eine vermehrte Diskussion zwischen Bauherren, Architekten und Steinfachleuten. Kleihues: »Mit Stein lässt sich heute eben leider auch viel Absurdes, dem Material nicht Angemessenes realisieren«. DNV-Geschäftsführer Reiner Krug gibt massiveren Konstruktionen grundsätzlich ebenfalls den Vorzug. Die heutigen hohen Anforderungen an eine Fassade, etwa bezüglich Wärmedämmung, würden aber eben zu Recht oft auch für Plattenfassaden sprechen. Einen weiteren Schwerpunkt in der rund einstündigen Diskussion bildete die Frage der langen Transportwege beim Import von Natursteinen aus weit entfernten Ländern und, damit zusammenhängend, der vielfach geforderte vermehrte Einsatz von einheimischen Steinsorten. Laut Reiner Krug wäre Deutschland grundsätzlich auch heute noch in der Lage, etwa 90% des gesamten Natursteinbedarfs aus eigenen Vorkommen zu decken. »Wenn es allein um den Preis geht, sind wir gegenüber Billigimporten nicht konkurrenzfähig«, betonte er, »wohl aber wenn es um die Qualität und um die Nachhaltigkeit geht«.

Robert Stadler



Die Gewinner des Deutschen Naturstein-Preises 2009

Rorschacher Sandstein. Innovativ und bauphysikalisch wertvoll. 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

Weitere Highlights

Peter Parler-Preisstifter ist die Deutsche Stiftung Denkmalschutz. Wie GF Dr. Wolfgang Illert in seinem Grußwort zur Preisverleihung ausführte, leisten Handwerk und Mittelstand den maßgeblichen Beitrag zur Erhaltung der Baukultur. Grundlage für Qualität in der Denkmalpflege sei eine kleinteilige Ausschreibung. Die Einbindung vieler kleiner Fachbetriebe, Handwerker, Restaura-

AUSZEICHNUNG

EHRE, WEM EHRE GEBÜHRT

Als Peter Parler-Preis-Gewinner sehen Ulrich Bauer-Bornemann und Wolfgang Schmidt auch Jürgen Schmidt (r.), denn er hat wesentlich zum Wiederaufbau der viel gelobten zweiläufigen Treppe beigetragen. Er war verantwortlich für das Grundaufmaß der UK, die zeichnerische und technische Rekonstruktion und die gestalterisch sehr aufwendigen Bodenbelagsarbeiten. Die örtlichen Versetzarbeiten leitete er obendrein.



Jürgen Schmidt (r.) mit Wolfgang Schmidt und Ulrich Bauer-Bornemann (l.)



Die Gewinner des Peter Parler-Preises 2009

toren usw. sei positiv, denn sie garantieren den gezielten fachlichen Austausch vor Ort. Dort, wo sie selbst als Bauherr auftritt werde die Stiftung weiterhin 80 % der Aufträge an Handwerksbetriebe im Umkreis von 100 km vergeben. Erfolgreich waren auch die Sonderschau »Orte, die gut tun« (S. 25), die Aktivitäten des Bundesverbandes Deutscher Steinmetze (S. 28) und ein Fachseminar für Fliesenleger – ein Projekt der Nürnbergmesse in Kooperation mit der Fachzeitschrift »Fliesen + Platten« (Bericht im Juli).

Rexgranit auf dem StBG-Gemeinschaftsstand: Ewald und Marcus Mattes zeigten den Weg vom Block zur 6 mm dünnen Platte und den sicheren Umgang mit Maschinen.



Gemeinsam stärker

»Die Branche kann auch gemeinsam«, hatte Martin Schwieren zur Messeeröffnung das neue Miteinander, insbesondere in Sachen Sonderschau, gelobt. Unter dem Motto »Kompetenz in Naturstein« präsentierten sich die Berufsgenossenschaften diesmal auf einem Gemeinschaftsstand mit Partnern aus der Industrie. Rundum begeistert von diesem Konzept zeigten sich die beteiligten Firmen Götzer Granit, Natursteinwerk Theuma, Jakobi (anroechter stone group), Mendi-ger Basalt, Rexgranit, Natursteinwerk

Picard, Wildenauer Granit. Auch die Besucher lobten die großzügige Standkonzeption und die praktische Information zum Thema Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz. Mehr in der Juli-Ausgabe.

Keine Krise im Gala-Bau

Als der Sohn von Glöckel-GF Dr. Marion Ruppert zu seinem 7. Geburtstag ein wenig Bares geschenkt bekam und gefragt wurde, ob er das nun schnell zur Bank tragen werde, entgegnete er empört: »Nein, in Deutschland legt



Peter Templer, Geschäftsführer, Vereinigte Marmorwerke Kaldorf:

Es ist diesmal keine leichte Messe. Es fehlt an Publikum, vor allem an internationalem. Der Krisendruck, der hier und da der Branche bereits zu schaffen macht, ist zu spüren, auch wenn viele unserer Kunden noch Arbeit haben. Wir haben eben in Bayern derzeit die geringste Zahl an Baugenehmigungen seit 25 Jahren.

So kamen leider zu wenig neue Kontakte hinzu. Wir nutzen diese Stone + tec deshalb gezielt zur Stammkundenpflege. Gar nicht mehr zur Messe zu gehen, wäre auch nicht der richtige Weg. Außerdem bin ich ziemlich zuversichtlich, dass im Verlauf des Sommers der Export, der bei uns im Schnitt 30 % ausmacht, wieder anziehen wird.



Hava Tuncer, Inhaberin Live Stone Import & Export, Schwerte:

»Wir sind auf türkische Steine spezialisiert, haben ein großes Lager in

Deutschland und stellen das erste Mal auf der Stone + tec aus – es gibt uns erst ein Jahr. Umso mehr freut mich die Resonanz. Wir wurden von vielen Architekten angesprochen. Vor allem unsere Kalksteine und Travertine wie Miros kommen sehr gut an. Auch Travertinböden gehen gut. Wir spüren weiterhin den Trend hin zu warmen, beigen, mediterranen Farben und Optiken, etwa bei Bodenbelägen im Opus-Romano-Format mit getrommelter Oberfläche. Marmor und Granit sind dagegen weniger gefragt.«

man sein Geld besser in Stein an!« Seine Mutter kann das nur bestätigen. Nach dem langen Winter sei so viel zu tun, dass keiner aus der Firmenleitung länger als ein, zwei Tage für die Messe abzuweichen könne. Aus ihrem Werk in Langenaltheim stellte sie u. a. neue Varianten des Limesmauerwerks in Jura-Marmor (gelb) und Fränkischem Muschelkalk (grau-blau) mit gesägten Fugen, gespaltenen Sichtseiten, allseits gebrochenen Kanten und Schichthöhen von 8, 16 und 24 cm vor. Bossensteine, Verblender, Trockenmauersteine, Quader, Abdeckplatten, Gartenplatten, Pflaster oder Gabionen haben weiter Konjunktur. Im Gala-Bau findet die Krise (bisher?) nicht statt. Das belegt auch der Erfolg der gleichnamigen Messe im September letzten Jahres an selber Stelle. Sie hatte deutlich mehr Aussteller

Unser **Perfect Shape** Motto.

Die **Kasprick Diamantwerkzeuge GmbH** fertigt für Sie seit über 30 Jahren präzise Diamantwerkzeuge. Immer mit höchstem Qualitätsanspruch und immer perfekt in Form - egal ob Sie bohren, fräsen, schleifen oder trennen.



Diamant Doppelfräser 13860
Ø 70 x 42 Sonderprofil
Typ Granit Grob- und Feinschliff
mit integrierter Wasserkühlung

versammelt und fast doppelt so viele Besucher angezogen als nun die Stone + tec. Einige Natursteinbetriebe erwägen, fortan die Fachschau zu wechseln: GaLaBau statt Stone + tec. Andererseits sehen sich viele Garten- und Landschaftsbauunternehmen auf der Stone + tec nach Trends bei Materialien, Verarbeitung und Architektur um. Die Vorliebe für großformatige Fliesen und Platten hat sich weiter verstärkt. »Das geht natürlich v. a. von den Architekten aus, den Verlegern ist das nicht so Recht«, beobachtet Johann Stiegler aus Solnhofen. Vor allem freut sich der Geschäftsführer der Stiegler KG, dass sich »die seit Jahren ungebrochen positive Entwicklung« bei Gala-Bau-Produkten auch jetzt nicht verlangsamt. »Es gab bisher keinen Einbruch, es ist unsere stabilste Flanke«, berichtet er.

Anbieter von Solnhofer Platten und Juramarmor haben weiterhin das Glück des Tüchtigen auf ihrer Seite. Ihre Farben bleiben auf absehbare Zeit aktuell. Georg Foerstl von Alpha Stone erlebt aber auch für grauen Travertin ein wachsendes Interesse. Trendy sind nach wie vor auch antike, raue und gebürstete Oberflächen sowie beim Verlegen der römische Verbund in verschiedenen Größen. Weg vom Mörtel, hin zu 2 und 3 cm losem Splittbett lautet ein weiterer Nachfragetrend, der sich auf der Stone + tec verfestigte.

Chinaware-Großhändler Agaba erweckte Aufmerksamkeit mit teils neuen Kreationen. Er verbindet Naturstein mit Edelstahl, setzt verstärkt Schiefer ein und punktet, was Brunnen betrifft, mit raffinierten Wasserspielen. Überhaupt scheint alles an Steinprodukten, die am, im und um das Wasser herum verbaut werden, den Zeitgeist zu bedienen, aufwändige Tröge und Brunnen eingeschlossen.

Harald Lachmann

Flaute für Chinas Exporteure

Unter den chinesischen Natursteinexporteuren hat sich wohl endgültig die Spreu vom Weizen getrennt. Das zeigte sich bereits an der weiter deutlich zurückgegangenen Ausstellerzahl. Sie lag diesmal bei lediglich 83, vor zwei Jahren waren es noch rund 150, 2005 sogar 172. Dennoch waren die Chinesen erneut drittstärkste ausstellende Nation nach



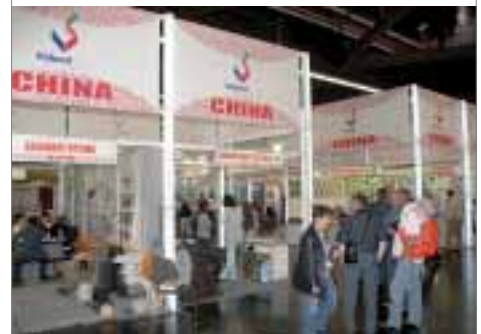
Jochen Thumm, Geschäftsführer Magna Naturstein GmbH, Loitsche:

»Messen dienen heute vor allem der Kundenpflege, neue Geschäfte

lassen sich hier wenig tätigen.

Insofern sind wir zufrieden, zumal viele unserer Kunden da waren. Es fehlte leider etwas das internationale, vor allem das englische und amerikanische Publikum. Ich denke, wir konnten uns mit unseren Neuheiten und Highlights gut präsentieren, so z. B. mit unseren Travertinen, den sehr leichtgewichtigen Kombinationen aus Naturstein und Glasfasermatten bzw. Plexiglas sowie unserem ansprechenden Glaskeramik-Programm. Ein wichtiger Fokus lag auch auf unserer Kooperation mit dem spanischen Quartz-Agglomerationsspezialisten Compac. Ein Hingucker war etwa das »weiße Weiß«, das wir bereits seit sechs Monaten erfolgreich vermarkten.

Deutschland (279) und Italien (132). Wer diesmal aus dem Reich der Mitte in Nürnberg Flagge zeigte, ist bereits im Europageschäft etabliert. Das verriet bereits die teils deutlich größer gewordenen Standflächen vieler Unternehmen. Er handelt sich fast durchweg um kapitalstarke Privatfirmen mit eigener Gewinnung und Fertigung, die mindestens das zweite, oft schon das dritte Mal zur Stone + tec kamen. Nicht selten gehört es für diese bereits zum Renommee, in Deutschland präsent zu sein und damit im Gespräch zu bleiben. »Hauptsache man ist da und wird dadurch bekannter«, sagt etwa Jiang Huineng, Geschäftsführer der Quanzhou Lianqun Building Materials Co. Ltd. aus Chongwu in der südostchinesischen Provinz Fujian. Er bot wie viele seiner Mitbewerber die komplette Palette an Bauprodukten an, darunter auch sehr anspruchsvolle Produkte für Bad, Küche und Innendekoration, etwa raffiniert gefräste Waschbecken aus Granit.



Blick in die Halle 9

Wer als Besucher in die Halle 9 kam, in der unter dem einheitlichen Corporate Identity-Label »China Pavillon« knapp die Hälfte aller chinesischen Firmen vertreten war, dem ging es jedoch wie in den Jahren zuvor: Man suchte Kostengünstiges, fragte zuerst fast nur nach Preisen. Das setzte die chinesischen Exporteure, die ohnehin unter dem krisenbedingten

Perfekt in Form sein.

Unsere Diamantwerkzeuge werden mit viel Fingerspitzengefühl und Präzision aus hochwertigen Rohstoffen hergestellt.

Perfekt in Form bringen.

Perfekt abgestimmte Werkzeuge für alle Materialien, wie z.B. Naturstein, Kunststein, Feinsteinzeug, Betonwerkstein.

KASPRICK
Diamantwerkzeuge

Kasprick Diamantwerkzeuge GmbH
Odenthaler Str. 171 · 51069 Köln
Fon 02 21/60 27 81 · Fax 02 21/60 51 15
Internet: www.kasprick.de
Email: office@kasprick.de



Jarmo Karttunen, Export Director, Palin Granit Oy, Turku, Finnland:

»Die Messe beweist es erneut: Europäische Materialien kehren zurück. Die Rückbesinnung auf Steine aus Skandinavien setzt sich fort. Der sehr lange Winter spielte uns dabei in die Hände. Denn Granite aus dem Norden hatten damit keine Probleme, sie entsprechen den geforderten technischen Richtlinien. Wir bieten hier an unserem frisch überarbeiteten Stand die komplette Palette der bekannten finnischen Steine. Das kam gut an. Insgesamt erlebe ich aber diese Stone + tec eher als durchwachsen. Sie ist kleiner geworden, auch die Qualität der Besucher hätte höher sein können. Und außerdem: Warum dauert sie so lange? Eine Öffnungszeit zwischen 10 bis 17 Uhr reicht völlig; abends nach 5 kommt kein Mensch mehr.«

Nachfragerückgang leiden, zusätzlich unter Druck. Dabei hatten Natursteine aus China in den letzten drei Jahren kontinuierlich angezogen und sich in Europa bei etwa 15 € pro Quadratmeter eingepegelt. Das rührt auch aus der teurer gewordenen Arbeitskraft. Denn ein neues staatliches Gesetz zwingt die Unternehmer, Renten- und Krankenversicherungen für ihre Beschäftigten abzuschließen, was sich in steigenden Lohnnebenkosten niederschlägt. So räumte selbst mancher China-Händler, der bereits in Deutschland ein großes Lager unterhält, auf Nachfrage ein, die Preise oder seine Lagerbestände der neuen Situation angepasst zu haben. Denn neue Kunden – so der Tenor – habe man diesmal auf der Stone + tec nicht gefunden. Zugute kommen den asiatischen Exporteuren allerdings die wieder rapide gefallenen Frachtkosten; auch das ein Effekt der Weltwirtschaftskrise.

Viele chinesischen Anbieter erweisen sich zwar als flexibel genug, um nun verstärkt für den nach wie vor boomenden Inland-

markt zu produzieren. Doch für die auf den Export nach den USA, Europa und Japan fixierten Unternehmen, die sich hierfür oft mit Toptechnik ausstatteten und nach ISO 9001: 2000 zertifizieren ließen, deckt das die Verluste nicht. Erstens sind sie damit für den heimischen Markt »überqualifiziert«, zweitens lassen sich hier nicht dieselben Preise erzielen und drittens kompensiert die Inlandnachfrage auch quantitativ nicht die Ausfuhrzufälle.

Harald Lachmann



Gert R. Schöllhammer, Borgia Stone Trading, Waiblingen:

»Es war offensichtlich, dass die Messe diesmal deutlich reduziert war – was wir ja auch erwartet hatten. Der kleinere Rahmen war aber nicht unbedingt nachteilig, weil er zu einem konzentrierteren Messereschehen beitrug. Wir hatten viele Fachbesucher an unserem Stand, nicht wenige davon aus dem Ausland. Schade nur, dass so wenige Architekten zur Stone + tec kommen. Trotz großen Anstrengungen – etwa mit dem Deutschen Naturstein-Preis – gelingt es offensichtlich auch dem DNV nicht, diese in größerer Anzahl nach Nürnberg zu locken.«

Technik

Die Technikhallen waren gut besucht, besonders am Donnerstag und Freitag. Mit den Ausstellern entwickelten sich interessante Fachgespräche, die allerdings oft von sich widersprechenden Aussagen gekennzeichnet waren. Sowohl bei den Maschinen als auch bei den Werkzeugen gab es beachtenswerte Neu- und Weiterentwicklungen. Großes Augenmerk wurde auf Vorrichtungen zur Fertigung, zur Lagerung, zum Transport und zum Einbau von Werkstücken gelegt. Bei den Großmaschinen hält bei den **Sägen** der Trend zur Drehkopfmaschine mit fünf interpolierenden Achsen an und viele Maschinenhersteller haben sich diesem Trend angepasst (z. B.: Kasper, Kolb, Spielvogel, Steup). Dennoch haben die Sägen mit Drehtisch nicht ausgedient (F&W). Die Meinungen gehen auseinander. Letztendlich wird entscheidend sein, welche Erzeugnisgruppen mit welchem Zeitaufwand hergestellt werden sollen. Die Drehkopfmaschinen sind besonders für häufig wechselnden Plattenzuschnitt

Bellani TV - die neue V-GROOVE (V-Schnitt-Maschine)
Vertretung in Deutschland: H. W. Theobald



Trennscheibensortiment »KGS Speedline« der KGS Diamond Group



Christian Häcker erläuterte das Lieferprogramm an Wasserstrahlanlagen von STM Stein-Moser und Maximator JET®.

Geschliffen
Rohblöcke
Rohplatten
Fassadenplatten
Bodenplatten
Treppen
Massivarbeiten
Steinmetzarbeiten

HEMM STONE GmbH

Natursteinwerk Kirchheim

Ein Unternehmen der **sto**-Gruppe

Mergentheimer Straße

D-97268 Kirchheim

Telefon 09366-82-0

Telefax 09366-82-33

info@hemmstone.de

www.hemmstone.de

HEMM.STONE III



**Mirko Adam, Prokurist,
Just GmbH & Co Natur-
stein KG, Hartha:**

»Wir waren diesmal mit zwei Ständen vertreten, nämlich noch einem in der Grabmalhalle, da wir die Sonderschau »Orte, die gut tun« aktiv unterstützt haben. Umso mehr freut mich der Erfolg dieser Ausstellung. Auch unsere erste eigene Grabzeichenkollektion kam gut an. Insgesamt lief die Messe für uns gut. Es gab neue Kontakte – so nach Polen und Tschechien. Die Stimmung unter Ausstellern und Besuchern war positiv. Das entspricht unseren eigenen momentanen Erfahrungen. Das Grabmalgeschäft läuft sehr gut, auch eine Baurezession erleben wir nicht wirklich. Selbst der häufig prophezeite Preisdruck bei chinesischem Material ist kaum zu spüren.

(Trittstufen für Wendeltreppen, Küchenarbeitsplatten u. dergl.) und für hohe Produktivität geeignet, die Drehtischmaschinen für überwiegend rechteckige Standarderzeugnisse (Bodenplatten, Einfassungen u. dergl.) mit nur gelegentlichen Diagonalschnitten zwischen 0 und 90°.

Auch bei den **Wasserstrahlanlagen** liegen die 5-Achsen-Maschinen im Trend (z. B.: CMS Tecnocut, Maximator JET®). »Vollplattenoptik« heißt jetzt das Stichwort. Dünne Platten werden durch Abkantungen mit einer sogenannten Schürze verse-

hen. Das ist eine Blende an der Vorderkante beispielsweise einer Küchenarbeitsplatte um dickes Material vorzutauschen. Die dafür notwendigen **45°-Gehrungen** werden gesägt, wasserstrahlgeschnitten oder ausgefräst (V-Grooving). Die Fachleute streiten darüber, ob ein Wasserstrahlschnitt ohne Nacharbeit zum Verkleben geeignet ist. Eins steht jedenfalls fest – im Präzisionsbau, zum Beispiel der Möbelfertigung, werden sogar die Sägeschnitte mit Übermaß eingebracht und die 45°-Fugen nochmals auf Genaumaß überschliffen.

Schmieder-GF Roger Losch stand jede volle Stunde auf der Showbühne von König / Schmieder.



Zum Verkleben der Trägerplatten mit den Ankantungen werden Komplettlösungen angeboten (z.B.: König/Schmieder, Weha). Klebevorrichtungen erleichtern die Arbeit und sichern einen hohen Qualitätsstandard. Besonders die Herstellung von Inselplatten (vierseitige Abkantung) ist ohne Klebevorrichtungen kaum möglich.



Giovanni Polti, Alfredo Polti SA, Grono, Schweiz (Gemeinschaftsstand mit den drei Schweizer Firmen Bärlocher AG, Staad, J. & A. Kuster Steinbrüche AG Bäch, Freienbach, und Toscano AG, Andeer):

»Es war wohl zeitweise etwas ruhiger als in früheren Jahren, doch hatten wir an unserem Stand dennoch sehr viele gute und interessante Gespräche. Es scheint mir wichtig, dass man sich gerade in einer wirtschaftlich schwierigen Zeit an Fachmessen beteiligt. Das wird nicht nur von den Messeorganisatoren und den Kunden geschätzt, sondern zeigt auch, dass wir in unserer Branche an die Zukunft glauben. Den Puls der Konjunktur kann man nirgends so gut fühlen, wie auf einer Messe.«

Bezüglich des Themas »Masse« sind zwei Richtungen erkennbar. Es werden Maschinen leichter gebaut um die Kosten und damit die Preise zu senken (z.B.: EURO MASSIV, Omag). Andere Maschinenhersteller setzen auf große Eigenmassen, um Vibrationen zu verringern, damit Werkzeugkosten zu senken und die Bearbeitungsqualität zu erhöhen (z.B.: Burkhardt, Kasper). Da es aber auch Maschinenhersteller gibt, die in beide Richtungen gehen, muss der Kunde entscheiden, was er eigentlich will – beides zusammen, schwer und niedriger Preis, geht nun mal nicht. Auch hier kommt es wieder darauf an, welches Erzeugnisortiment hergestellt werden soll – Erzeugnisse für den Bau oder Präzisionswerkstücke für den gehobenen Innenausbau. Auf dem **Werkzeugsektor** hat sich viel getan. Die Herstellungskosten werden durch neue Fertigungsmöglichkeiten (z.B.: Dr. Fritsch) verringert und die Qualität der Werkzeuge durch neue Bindungsvarianten (z.B.: K-mat) verbessert. Mit hochwertigem Diamantgranulat gefertigte Trennscheiben sind für hohe Zeitspanflächen im Hartgestein und Engineered Stone geeignet und erreichen beste Standzeiten (z.B.: Hietel, KGS, König/Schmieder, Weha). Der neue Ceravex-Belag für Schleif- und Polierwerkzeuge wird in Verbindung mit einem neuartigen Werkzeugaufbau zu enormen Standzeiterhöhungen führen (Diabü).

Die Angebotspalette der deutschen **Händler** wird im Großmaschinenbereich immer reichhaltiger (z.B.: Abrasivi Theobald, Hietel, Janssen-Steintechnik, WEISS-Steintechnik, König/Schmieder, Weha). Die Händler vertreten nun fast



Lukasz Modlinski, Juniorchef, Natursteinbetrieb Kamieniarz, Kielce, Polen:

»Es gibt im Moment spürbare Unterschiede zwischen den Natursteinmärkten in Polen und in Deutschland. In Polen läuft es super, dort ist von Krise nichts zu spüren. In Deutschland scheint der Druck durch die Billiganbieter aus Asien weiter zu wachsen. Jeder, der an den Stand kommt, fragt zuerst nur nach dem Preis – vom Rohblock bis zur Fassade. Der Publikumszulauf war aber gut. Vor allem der Bereich Garten- und Landschaftsgestaltung läuft prächtig. Die schlesischen Sandsteine, die wir in eigenen Brüchen gewinnen, sind in Deutschland weiterhin gut gefragt. Offensichtlich treffen sie zunehmend den Geschmack von Privatkunden, wie wir in den Gesprächen herausgehört haben. So gesehen sind wir ganz zufrieden.«

alle namhaften ausländischen Großmaschinenproduzenten. Zusammen mit Angeboten von Lager- und Transporttechnik, Vorrichtungen zur Arbeiterleichterung und Werkzeugen sind Komplettlösungen aus einer Hand möglich.

Naturstein wird in der nächsten Ausgabe die Neu- und Weiterentwicklungen der hier genannten und weiteren Firmen vorstellen. Darunter werden Aufmaßsysteme, Vorrichtungen zur Transporterleichterung, Strahlgeräte, weitere Werkzeuge, Abwasseranlagen, zusätzliche Großmaschinen und handgeführte Maschinen sein.

Dr.-Ing. Dieter Gerlach

Die nächste Stone + tec findet turnusgemäß wieder im Frühsommer 2011 (Mai oder Juni) im Messezentrum Nürnberg statt.

Bearbeitung: Bärbel Holländer



Einfallsreich und mit guten neuen Produkten präsentierte sich die Bauchemie (siehe auch Online-Special Stone+tec); im Bild die Shoe Shine Boys bei Lithofin. Produktberichte bereiten wir für die Juli-Ausgabe vor.