



Am Stand der Firma Glöckel, die u. a. Limesmauerwerk präsentiert: GF Dr. Marion Ruppert mit Mitarbeiter Andreas Zolnhofer



»Ungebrochen positiver Trend«: Johann Stiegler (3.v.r.) mit seinem Team

# Keine Krise im Galabau

*Der Galabereich wird bisher nicht vom Krisensog erfasst. Das zeigte sich auch auf der Stone + tec. Neue Trends gab es nicht, wohl aber berechtigte Hoffnung, dass Naturstein als ökologisches Material gegenüber anderen Baustoffen weiter an Attraktivität gewinnt.*

**W**enn eine Messe in diesen Tagen nichts gravierend Neues bringt, muss das kein schlechtes Zeichen sein. Denn Veränderungen bedeuteten momentan v. a. Negatives. Auch wenn in Nürnberg kaum Innovatives zu sehen war, ist der Garten- und Landschaftsbau so gut wie gar nicht von der allgemeinen Talfahrt betroffen. »Wir erleben einen seit Jahren ungebrochen positiven Trend, der auch durch die Krise

keinen Einbruch erfährt«, sagte Johann Stiegler, GF des gleichnamigen Solnhofener Natursteinwerks. Für sein Unternehmen bilde der grüne Bereich derzeit die stabilste Säule ([www.stiegler.com](http://www.stiegler.com)). Ähnliches war auf der Stone + tec von vielen Ausstellern zu hören. »Naturstein in Garten und Landschaft boomt wie nie zuvor«, bestätigte auch DNV-GF Reiner Krug. Unternehmen, die hier aktiv sind, erlebe er grundsätzlich optimistisch.

Das deckt sich mit den Zahlen, die der Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau kürzlich bekanntgegeben hat: Der Gesamtumsatz der Branche, die derzeit in 14 500 Betrieben 88 000 Mitarbeiter beschäftigt, wächst seit Jahren kontinuierlich und hat allein 2008 um 3 % auf rund 5 Mrd. € zugelegt.

## Wenig Neues

Was Farben, Formen oder Trendmaterialien betrifft, wurde in Nürnberg v. a. Bewährtes gezeigt. Wen man auch fragte, jeder verwies auf eine gewisse Kontinuität bereits bekannter und etablierter Produkte. Nach wie vor verliert Poliertes an Bedeutung gegenüber Antikem, Rustikalem und Rauem. Kalk- und Sandsteine ver-

## Man muss sich mehr trauen



Im Gespräch mit Vertriebsexperte Armin Mack von der Solnhofen Stone Group ([www.sbi-solnhofen.de](http://www.sbi-solnhofen.de))

**Naturstein: Herr Mack, als Jura-Verkäufer kann man derzeit nicht allzu viel falsch machen. Der Galabereich brummt, und Ihre Farben liegen im Trend...**

**Armin Mack:** Da ist etwas dran, und zwar nicht nur in Bezug auf Galaprodukte. Beigetöne gehen derzeit wirklich gut.

Von Nachfrageknicks ist nichts zu spüren. Anders sieht es bei Solnhofen Platten aus. Da ist schon seit März ein stärkerer Rückgang zu verzeichnen.

**Auf der Messe haben Sie auch neue Oberflächen angeboten. Wie kamen die an?**

Das Interesse war groß. Die Licht/Schatten- bzw. Farbspiele, die die neuen Strukturen erzeugen, sprechen sehr an. Sie werden recht aufwendig mit Wasserstrahltechnik und einer speziellen Scharrierfräse hergestellt. Es hat sich

aber auch gezeigt, dass der Beratungsbedarf zunimmt. Man muss seine Produkte richtig bewerben. Das müssen auch Steinmetz- und Fliesenlegerbetriebe tun.

**Sehen Sie hier Defizite?**

Durchaus. Mancher Steinmetz traut sich zu wenig und zeigt nicht, was es an Neuheiten und Ideen gibt. Wir bieten Verkaufsseminare an, in denen es u. a. um die richtige Präsentation geht. Leider werden sie noch nicht so gut angenommen. Einige wollen eben bloß Steine verkaufen.



Galaproducte an einem vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Gemeinschaftsstand für junge innovative Unternehmen



Derzeit gefragt: rustikale Pflanztröge, Pflaster- und Mauerstein am Stand von Stone Experts

drängen noch immer Granit und Marmor. Oberflächen sollen warm und weich wirken, also bevorzugt gebürstet oder getrommelt sein und eine angenehme Haptik aufweisen. Helle Muschelkalk, graue Travertine und beige Jura-Varietäten gehen immer noch sehr gut, obwohl dunklere Töne wieder zulegen. Und auch wenn es der eine oder andere Verleger ungern hören mag: Architekten und zunehmend auch Privatkunden favorisieren große Fliesenformate, die aus frostschutztechnischen Gründen immer häufiger auch im Splittbett statt in Mörtel verlegt werden. Eine starke Renaissance erleben zudem weiterhin asymmetrische Verlegetechniken wie der Römische Verbund bzw. Opus Romanum mit bis zu 16 unterschiedlichen Plattenformaten sowie polygonale Bodenplatten. Auch Trockenmauern, Gabionen und Monolithe (Felsen) werden nach wie vor gut nachgefragt. Wer sich trotz aller Kontinuität im Galabau gegenüber der Konkurrenz profilieren will, sollte dies laut Werner Roll, GF von Roll Natursteine im fränkischen Merkendorf, v. a. mit neuen, ausgefallenen und besonderen Steinen tun ([www.roll-natursteine.de](http://www.roll-natursteine.de)).

### Mehr Privatkunden

In privaten Gartenrefugien wächst nach Aussagen vieler Aussteller das Interesse an massiven und profilierten Arbeiten. Naturstein dient im Garten wieder als gestaltendes Element und nicht nur als Kulisse oder einfach als Baumaterial. Mittlerweile stammt die Hälfte des Branchenumsatzes im Galabereich – rund 2,5 Mrd. € – aus Aufträgen privater Klein- und Hausgartenkunden. Gute Absatzchancen hat

man hier mit allen Natursteinprodukten, die sich wassernah verbauen lassen – egal ob am Goldfischbassin oder am fußballfeldgroßen Naturschwimmteich. Hier darf bei der Verblendung auch mal schwarzer Schiefer zum Einsatz kommen.

### Ökobilanz immer wichtiger

Allgemein spielen ökonomische und ökologische Faktoren bei Kaufentscheidungen eine immer größere Rolle. Die Ökobilanz muss stimmen. Anders als bei der Herstellung anderer Baustoffe, ist für die Gewinnung und Bearbeitung von Jura, Travertin & Co. relativ wenig Energie notwendig. Allerdings wird die Bilanz zuweilen durch den Überseetransport geschmälert. Denn Grauwacke ist als Pflastermaterial heute für europäische Galabauunternehmen fast nur noch über Chinaimporte zeitnah, bezahlbar und in ausreichender Menge verfügbar. Neben ökologischen Aspekten kommt Naturstein auch zugute, dass öffentliche Räume wieder stärker in das Bewusstsein von Bürgern, Architekten und Stadtplanern treten. In den Ortskernen werden immer mehr Brunnen und Plätze errichtet. Als »identitätsstiftender« Baustoff sei Naturstein hier mittlerweile ein wichtiges und authentisches Gestaltungsmittel, so Traco-GF Ulrich Klösser. »Platzgestaltungen aus Naturstein überzeugen – ökonomisch wie ökologisch«. Durch die richtige Handhabung könne Naturstein für eine längere Lebensdauer sorgen als alternative Baustoffe, so Klösser, für den feststeht: »Naturstein ist ein Trendmaterial und wird es, glaubt man den einschlägigen Analysen, für viele Jahre bleiben« ([www.traco.de](http://www.traco.de)). **Harald Lachmann**

## STONE EXPERTS

### Pflastersteine und Palisaden

Über gute Resonanz auf der Stone+tec freute sich Gaurav Bhardwaj, GF bei der Stone Experts Naturstein Großhandels GmbH. Das Unternehmen aus Ruppach-Goldhausen präsentierte u. a. seine Sandsteine aus Rajasthan mit unterschiedlichen Oberflächen, z. B. Sahara Beige gebürstet, sandgestrahlt und geflammt. Gut laufen derzeit laut Bhardwaj u. a. Pflastersteine, Palisaden, rustikale Pflanztröge und Mauersteine, die Stone Experts in verschiedenen Größen anbietet. Die Firma lässt ihre Produkte als kinderarbeitsfrei zertifizieren. Einen Teil ihres Erlöses stellt sie über eine unabhängige Organisation indischen Kindern als Schulgeld zur Verfügung ([www.stoneexperts.de](http://www.stoneexperts.de))



GF Gaurav Bhardwaj am Stone Experts-Stand