

Immo Herbst, Gartenbaumeister und GF  
der Immo Herbst GmbH



# Naturstein im Garten hat weiter Konjunktur

*Das Galabau-Unternehmen von Immo Herbst erzielt rund ein Zehntel des Umsatzes mit Produkten aus Granit und Kalkstein. Herbst zufolge wird Naturstein auch weiterhin bei Großprojekten und in Privatgärten Einsatz finden.*

**H**erbst Lieblingskunde im Hausgartensegment ist zwischen 60 und 65 Jahre alt, hat Geld und klare Vorstellungen und möchte beides in die Revitalisierung seines im Schnitt 400 bis 800 m<sup>2</sup> großen Hausgartens einbringen. Schön und wohnlich soll der werden; Mauern, Kanten und Pflaster aus Granit oder Kalkstein dürfen da schon etwas kosten. Hausgärten bilden mit einem Umsatzanteil von rund 20% das Kernsegment der in Frankfurt am Main beheimateten Immo Herbst GmbH, die im Jahr rund 25 Mio. € erwirtschaftet. Mit Privatgärten hat der Gartenbaumeister auch begonnen, nachdem er 1983 mit gerade 23 Jahren seine Firma gründet hatte – in einer Garage. Damals träumte er von fünf Mitarbeitern. Ein Vierteljahrhundert später beschäftigt der heute 48-Jährige gut 200 in acht Teilgesellschaften und elf Kompetenzbereichen – von der Baumschule über Straßenbau und Dachbegrünung bis hin zu Objektservice und Containerdienst. Mittlerweile ist die Immo Herbst GmbH klarer Marktführer im Rhein-Main-Raum.

Die Liste der Referenzobjekte spannt sich vom Reihengarten bis zum Fußballstadion, vom Gartenteich bis zur Dachterrasse hoch über der Frankfurter Zeil.

## Immer mehr Naturstein

Mit der Firma wuchs auch das Interesse an Naturstein, berichtet Herbst. Alles in allem machen Natursteinprodukte – einschließlich Verlegen – heute gut ein Zehntel des Gesamtumsatzes aus. Bei Pflaster und Bodenbelägen dominiert die gebundene Bauweise. »Hier haben wir uns eine gewisse Kompetenz erarbeitet«, sagt Herbst und verweist auf die jüngst ausgeführten Außenanlagen der BHF-Bank im Frankfurter Bankenviertel. Optisch bestimmt nun großflächig Chinagranit das Bild – beim Pflaster ebenso wie bei Mauern, Sockeln, und Einfassungen. Neben den Natursteinarbeiten übernahm die Gartenbaufirma auch alle technischen Leistungen wie den Einbau versenkbarer Poller, die Ausführung der Schlitzrinnen für die Wasserableitung und die in den Belag integrierte Leuchttechnik.

## Alles aus einer Hand

Immo Herbst bietet seinen Kunden prinzipiell alles aus einer Hand. »Wir machen alles, einschließlich Schiebetor, Gegensprechanlage und Brunnenbau, sofern das gewünscht ist«, berichtet er. Wo er keine geeigneten eigenen Leute hat, beauftragt er nachgelagerte Firmen. »Der Bauherr, gleich ob Großkunde oder Häuslebauer, will einen Ansprechpartner und nicht drei oder gar fünf, von denen es einer auf den anderen schiebt, wenn etwas schief läuft«, hat er gelernt und seine Konsequenzen gezogen: »Wir verlegen auch die Kanäle im Boden mit, damit es keine Gewährleistungsabgrenzung zum Vor- und Nachgewerk gibt.«

## Die Natursteinalette wächst

Zwischen privaten Auftraggebern und institutionellen Investoren gibt es laut Herbst deutliche Unterschiede. »Während sich private Bauherren vor allem durch die Optik leiten lassen, zählen bei öffentlichen Ausschreibungen Funktionalität

und Sicherheit«, hat er festgestellt. Die Natursteinauswahl werde daher häufig auf Gesteinssorten beschränkt, die laut Zertifikat die erforderlichen technischen Parameter wie Frost- und Säurebeständigkeit, Rutsicherheit, und Biegezugfestigkeit garantieren. Erheblich sei jedoch der Einfluss der Architekten, gerade bei größeren Objekten im öffentlichen Raum.

»Mit dem Ziel, das bauliche Umfeld durch etwas Eigenes und Besonderes zu bereichern, greifen sie auch zu noch wenig gebräuchlichen Gesteinssorten und Anwendungen. Das birgt natürlich auch Risiken«, weiß Herbst. Mehr Individualität bedeute weniger deutliche Trends. Noch vor wenigen Jahren hätten im Außenbereich Grau und Schwarz-Weiß dominiert; den Innenausbau hätten »Toskana-Farben«, also Beige- und Brauntöne bestimmt. »Heute ist beides nicht mehr die Regel. Es wird eine Vielzahl an Farben und damit auch verschiedenen Gesteinssorten eingesetzt, darunter auch solche, mit denen man noch keine Erfahrung hat. Das macht die schadensfreie Natursteinanwendung nicht einfacher«, ist sich Immo Herbst bewusst.

»Wir kommen meist ins Spiel, wenn es um die Bemusterung geht, das Material beraten und nach der kostengünstigsten Variante gesucht wird«, erzählt er. »Den Architekten in ästhetischen Dingen zu kritisieren, liegt uns fern; wir sagen ihm lediglich, welche Materialien und Systeme für den jeweiligen Einsatzzweck und Einsatzort geeignet sind. Natursteine beurteilen wir also nach Qualität und Verwendbarkeit. Wo sich die Chance bietet, empfehlen wir gerne europäische Granite oder andere heimische Steine, z. B. Kalkstein aus Thüringen«, für Herbst ein »sehr schönes Material«. Auch portugiesische Granite oder bulgarische und kroatische Kalksteine habe er schon empfohlen. »Allerdings scheitert die Auswahl deutscher bzw. europäischer Natursteine nicht selten daran, dass die geforderten Mengen und Blockgrößen nicht geliefert werden können, bedauert er. Bei chinesischen Graniten sei dagegen vieles möglich. »Die Produktionsbedingungen sind teilweise sogar über das Internet abrufbar – vom Bruch, über den Block bis hin zur Bearbeitung und Verladung.«

Mitarbeiter der Immo Herbst GmbH bei der Ausführung von Außenanlagen im Frankfurter Bankenviertel



Immo Herbst übernimmt stets auch die Ausführung der technischen Details.

Wasserrinne im Außenbereich der BHF-Bank

**KURZINFO**

**BHF-BANK**

Im Zuge von Umbauarbeiten am denkmalgeschützten Gebäude der BHF-Bank in der Bockenheimer Landstraße im Frankfurter Bankenviertel wurden durch die Firma Immo Herbst auch die Außenanlagen erneuert.

Insgesamt wurden etwa 2500 m<sup>2</sup> chinesischer Granit in geschlossener Bauweise verlegt. Das vom Galabauunternehmen zusätzlich angelegte Wasserbecken wird von einer Natursteinbrücke überspannt. Die Herbst GmbH übernahm auch die technischen Anlagen wie Versenkpoller und die Wassertechnik durch das Gebäude. Überdies dichtete man die Tiefgaragendecke neu ab.

Die verlegte Bodenfläche in den Pflasterformaten 30 x 70 x 6 bzw. 60 x 60 x 6 cm betrug 2180 m<sup>2</sup>. Daneben wurden 112,50 laufende Meter an Mauern, Kanten und Einfassungen versetzt.

Lieferant des Natursteins war die BESCO - Berliner Steincontor GmbH. Den Zuschnitt des Granits besorgte die Firma Herbst selbst. Der Aufbau des Belages setzt sich wie folgt zusammen:

- Frostschutzschicht 15 cm
- RC-Schotter 20 cm
- Einkornbeton 15 cm
- Drainmörtel 4 cm
- Platten 6 cm

**Trend zu rauen Oberflächen**

Der Galakunde ist laut Immo Herbst in der Regel kein Schnäppchenjäger. »Die Ansprüche steigen, bei Dachterrassen ebenso wie im Garten«, hat er registriert, ebenso wie einen klaren Trend zu mehr Haptik: »Der Kunde will die Dinge, die ihn umgeben, bewusst wahrnehmen, anfassen und erfühlen – in ihrer Größe, ihren Konturen und ihrer Oberflächentextur.« Beläge würden immer öfter ausdrücklich rutsicher nachgefragt. Beratung bedeutet für Herbst, dem Auftraggeber zunächst gut zuzuhören und dann das Baufeld gründlich zu besichtigen. Nicht jeder Bauherr wisse sofort, was er wirklich will. Einige hätten Bilder im Kopf, aber keine klaren Vorstellungen von der Umsetzung dieser Bilder im eigenen Objekt. Andere orientierten sich an gängigen Zeittrends, und viele hätten Illusionen, was die Eignung bestimmter Steine für bestimmte Einsatzzwecke betrifft.

Das Interesse an der Gestaltung des Privatgartens auch mit Naturstein sei noch längst nicht erschöpft. Erstaunlich viele Privatkunden seien offen für gut begründete Gestaltungsvorschläge.

**Nicht ohne solide Sachkenntnis**

»Wer sich im Natursteinmarkt auskennt, kann dem Auftraggeber unnötige Kosten ersparen und sich damit als solider Projektpartner profilieren«, versichert der

Frankfurter Galabauer. Zum erforderlichen Fachwissen zählt er eine solide Kenntnis der Gesteinsorten und Verlegemethoden – immer entsprechend dem gewünschten Anforderungsprofil. Speziell den Unterbau gepflasterter Wege oder Zufahrten hält er für höchst diffizil; seine Leute sind hier angewiesen, äußerst gründlich zu arbeiten. So müsse man vorher sicher wissen, ob der Belag von Pkw oder gar Bussen befahren werden soll und gegebenenfalls die Stärke der Natursteinplatten statisch bemessen. Laut Immo Herbst hat seine Firma hier viel Know-how: »Steinfachleute und Steinmetzmeister haben einem erfahrenen Galabauer in Sachen Haftgrund, Tragschichten, 1-Korn-Beton, Fugenmaterial, Drainagemörtel usw. nichts voraus«, ist er überzeugt. »Wir arbeiten zu 95% mit zementgebundenen Fugen und haben entsprechend viel Erfahrung damit«, betont er. »Vor zehn Jahren verlegte 4 000 bis 5 000 m<sup>2</sup> große Flächen zeigen bis heute keinerlei Verschleiß.«

Von Immo Herbst ausgeführte Außenanlage der BHF-Bank an der Bockenheimer Landstraße in Frankfurt am Main



### Einkauf ist Vertrauenssache

Seine Materialien – und hier gerade ausländischen Naturstein – kauft Herbst übrigens nur bei Händlern, die er gut kennt und die über entsprechende technische Zertifikate verfügen. »Jede verpatzte Anwendung von Naturwerkstein ist Negativwerbung für diesen Baustoff«, gibt er zu bedenken. Wenn es doch einmal zu einer Beschwerde kommt, nimmt Herbst das als Chance: »Wer etwas reklamiert, ist näher bei uns als einer, der seinen Ärger in sich hineinfrißt. Es kommt drauf an,

was man aus der Beschwerde macht. Wer gut reagiert, bleibt positiv in Erinnerung«, lautet eine seiner geschäftlichen Maximen. Deshalb sind bei der Immo Herbst GmbH Gewährleistungsfragen stets Chefsache. »Es kommt an, wenn die Leute sehen, um mein Problem kümmert sich der Boss selbst.«

Harald Lachmann

**Immo Herbst GmbH**  
65929 Frankfurt am Main  
Tel.: 0 69 / 3 08 33 - 60  
[i.herbst@immo-herbst.de](mailto:i.herbst@immo-herbst.de)

Ein Unternehmen der quick-mix Gruppe. [www.tubag.de](http://www.tubag.de)

# Sorry, liebe Anlageberater! Aber dieses Jahr wird in Naturstein investiert.



Original tubagTrass:  
perfekte Fugen, weg  
mit Kalkausblühungen.

