



Branchentreffen mit Zukunft

Mit 338 Ausstellern und 12.000 Besuchern hat sich die 20. Stone + tec vom 13. bis 16. Juni als Infobörse, Plattform für Geschäfte und Branchentreff bewährt. Es war eine tolle Messe! Nächster Stone + tec-Termin: 17. bis 20. Juni 2020.

Begeistert bis zufrieden zeigten sich Aussteller und Besucher unserer Branchenmesse, die nach drei Jahren Pause zum 20. Mal rund um den Werkstoff Naturstein informierte. Wie erhofft überzeugte die Stone + tec 2018 allen Unkenrufen zum Trotz als eine Handwerksmesse, die sich auf den deutschen Markt und die angrenzenden Länder fokussiert. Gerade weil sie mit 338 Ausstellern aus 28 Ländern in vier Hallen im Vergleich zu Vorgängerveranstaltungen übersichtlicher geworden ist, war sie, wie viele Besucher betonten, besser zu bewältigen. Das wirkte sich positiv auf die Länge und Qualität der Gespräche aus. Viele Besucher trafen eine Vielzahl an Kollegen –

gefühlte »mehr denn je zuvor«, was einige »alte Hasen« an die Anfänge der Messen in Nürnberg und Sant’Ambrogio erinnerte. Trotz Übersichtlichkeit war alles geboten, was das Steinmetzhandwerk braucht. Insbesondere Maschinen und Werkzeuge gab es in Hülle und Fülle, dazu ein vielfältiges Angebot an Grabmalen und Zubehör.

Eröffnung: Naturstein punktet

Der Nürnberger Oberbürgermeister Dr. Ulrich Maly, der Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) Hans Peter Wollseifer, Bundesinventionsmeister im Bundesverband Deutscher Steinmetze (BIV) Gustav Treulieb, und der Präsident des Deutschen Natur-

werkstein-Verbandes (DNV) Joachim Grüter eröffneten am 13. Juni feierlich die 20. Stone + tec. In einer Podiumsdiskussion unterstrichen die Teilnehmer die gute Nachhaltigkeitsbilanz von Naturwerkstein. Professor Alexander Rudolphi, Präsident der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB), sieht Chancen für Naturstein in Bezug auf das neue EU-weite Vergaberecht, das ökologische und soziale Aspekte am Bau verstärkt berücksichtigt.

Trendthema Heimische Steine

Was den Großhandel mit Steinen aus aller Welt betrifft, hielten Naturstein Risse und Just Naturstein die Fahnen hoch. Neben einzelnen Steinanbietern



Kuchen zum 20-Jährigen, v.l. Messe-GF Peter Ottmann, DNV-Chef Joachim Grüter, Projektleiterin Beate Fischer, OB Dr. Ulrich Maly, ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer und BIM Gustav Treulieb



Chancen für den sehr nachhaltigen Werkstoff Naturstein sehen DGNB-Präsident Prof. Alexander Rudolphi (rechts) und DNV-Geschäftsführer Reiner Krug. Fotos: NürnbergMesse

aus dem europäischen Ausland präsentierten sich außerdem 16 Anbieter von Steinen aus Deutschland, der Schweiz, Südtirol und Italien in der Sonderschau »Unser Naturstein – Gemeinsam für eine nachhaltige Zukunft« in Halle 9 (siehe Kurzinfo). Jede Teilnehmerfirma zeigte Rohplatten und ein gestaltetes Objekt.

Positives Fazit

Eine neue Hallenaufteilung, klare Strukturen und ein hochwertiges Vortragsprogramm im zentralen Fachforum gaben der Stone + tec neuen Schliff. Neben den etablierten Unternehmen hätten 116 Neuaussteller zum branchengemäßen und fokussierteren Messeangebot beigetragen, heißt es im Schlussbericht der NürnbergMesse: Besucher aus Handwerk und Industrie sowie die große Mehrheit der Aussteller zogen ein positives Fazit, wobei die Aussteller den hohen Anteil an Entscheidern unter den Besuchern, die Investitionsbereitschaft und die hohe Qualität der Gespräche lobten. »Die Stone + tec ist genau die Messe, die wir



Gute Stimmung bei der Ausstellerparty im Messepark Foto: Bärbel Holländer



Das Steinmetztreffen des BIV am Stand des Verbands in Halle 9 fand regen Zuspruch. Fotos: NürnbergMesse

KURZINFO

Sonderschau »Unser Naturstein«



Beim Messerundgang bewunderten die Honoratioren in der Sonderschau die vom Bamberger Natursteinwerk Hermann Graser gefertigte Kopie eines Adlers vom rekonstruierten Berliner Schloss. Foto: NürnbergMesse

»Unser Naturstein – Gemeinsam für eine nachhaltige Zukunft« lautete der Titel einer von BIV und DNV initiierten Sonderschau in Halle 9 auf der Stone+tec. Auf rund 300 m² zeigten 16 Teilnehmer aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und Südtirol, was sie Steinmetzen liefern können. Jede Firma stellte Rohplatten (2,00 m x 1,50 m) sowie ein aus den gezeigten Materialien gefertigtes Objekt aus. Ziel der Aktion war es, über die Bandbreite an unterschiedlichen heimischen Steinen zu informieren und ihre Vorzüge, beispielsweise in Bezug auf Nachhaltigkeit, herauszustellen. Das Spektrum an präsentierten Gesteinen reichte von »Granitklassikern« wie KÖSSEINE aus dem Fichtelgebirge über reaktivierte Bayerwald-Granite und Burgsandsteine bis hin zu grünen Gneisen und Chloritschiefern. Ausstellungsstücke wie Sitzgruppen, Nachbildungen von Burgtürmen und handwerklich sowie maschinell gefertigte Exponate vermittelten den Besuchern einen Eindruck von der Leistungsfähigkeit der Branche, auch was die Kombination traditioneller Handwerkstechniken mit modernen maschinellen Verfahren betrifft. Eine von unserer Zeitschrift Naturstein herausgegebene Broschüre stellt alle Sonderschauteilnehmer und ihre Gesteine vor.



Kati Grandi, Steinbruchbetriebe Grandi: »Die Messe war toll für uns. Viele Steinmetze aus anderen Gegenden haben gemerkt, dass es auch im Ruhrgebiet einen tollen Sandstein gibt – ich muss auch an alle Handmuster schicken. Die Besucher waren begeistert, dass man Sandstein so toll polieren kann. Mit der Sonderschau bin ich sehr zufrieden!«



Roland Meier, GS Schenk: »Wir hatten sehr gute Gespräche, die Sonderschau kam gut an. Mir hat die Bauindustrie gefehlt, z. B. Anbieter für Verlegung. Für die nächste Messe wünsche ich mir mehr Aussteller, vor allem Einheimische.«



Titus Toscano, Toscano AG: »Die Messe war für uns in Hinblick auf die Kontakte super, spannend auch der Kontakt mit den anderen Sonderschauteilnehmern. Ich finde, durch die Messe gewinnt man einen großen Informationsvorsprung.«



Siegfried und Carina Müller, Stein Müller:

»Die Sonderschau war eine tolle Möglichkeit, uns mit unserem neuen Stein zu präsentieren. Wir sind jetzt seit 30 Jahren auf der Messe und haben erstmals wieder richtig verkauft. Wichtig war auch der Austausch, den die Branche intensiv pflegen sollte. Fürs nächste Mal wünschenswert: mehr für Architekten, Gestalter und Restauratoren. Im Großen und Ganzen war es aber eine tolle Messe.«

Texte: Sebastian Hemmer, Savannah Blank

Fotos: Savannah Blank



Von der Firma GS Schenk gefertigtes Sonderschau-Exponat aus Nürnberger Burgsandstein.

KURZINFO

Die Zahlen im Überblick

Allen Unkenrufen zum Trotz haben Steinmetze und die Vertreter der Naturwerksteinindustrie aus Deutschland und dem Ausland gezeigt, dass sie diese besondere Branchenmesse schätzen. Von Mittwoch bis Samstag kamen knapp 12.000 Fachbesucher ins Messezentrum Nürnberg. 338 Aussteller aus 28 Ländern boten in vier Hallen auf rund 12.500 m² alles auf, was die Natursteinfachwelt braucht. Über die Hälfte aller Aussteller kam aus dem Ausland. Die ausstellerstärksten Länder waren neben Deutschland China, Italien, die Türkei und Indien. 2015 waren noch 446 Aussteller (58 % aus dem Ausland) auf der Messe vertreten, 15.161 Besucher (23 % aus dem Ausland) kamen nach Nürnberg. 2011 und 2013 hatten die Messeveranstalter noch 703 bzw. 544 Aussteller sowie 26.100 bzw. 20.000 Besucher gezählt, und 2007 zog die Messe noch über 40.000 Besucher an. Ursache für den Rückgang sind Konzentrationen im Markt und in der Messelandschaft. Mit der diesjährigen Veranstaltung hat sich die Stone+tec als lebendige, regionale Fachmesse für den deutschsprachigen Markt stabilisiert. *Bärbel Holländer*

aktuell brauchen: Praxisnahe und zeitgemäße Produktangebote treffen auf Themen, die Steinmetze und Steinverarbeiter wirklich beschäftigen, darunter Nachhaltigkeit, Regionalität und neueste Technologie«, wird DNV-Präsident Joachim Grüter zitiert. Auch Bundesinnungsmeister Gustav Treulieb äußerte sich positiv: »Wissen mitnehmen, Probleme klären, ins Gespräch kommen: Die neue Stone + tec wird ihrer Rolle als Treffpunkt der Branche gerecht und ist auf einem guten Weg in die Zukunft!« BIV wie DNV hielten an ihren Ständen eine Fülle von Informationen vor. Netzwerken, Fachsimpeln und Feiern war beim Steinmetztreffen am großen BIV-Stand und auf der Ausstellerparty im Messepark angesagt. Auf der BIV-Mitgliederversammlung wurden Bundesinnungsmeister Gustav Treulieb und seine Stellvertreter Hermann Rudolph und Frank Schuster in ihren Ämtern bestätigt. Treulieb bedankte sich beim Vorstand und v. a. bei Geschäftsführerin Sybille Trawinski und ihrem Team.



Die Sieger (vorne) im Kreis aller Teilnehmer mit den Juroren Gustav Treulieb, Erwin Hornauer, Stefan Lutterbeck und Krzysztof Skolak, Związek Pracodawców Branży Kamieniarskiej, Vorsitzender des polnischen Verbandes für Naturstein und Steinmetze
Foto: NürnbergMesse

Sieger im Nachwuchswettbewerb

»Wenn ich euch so ansehe, sehe ich die Zukunft des Handwerks.« Mit diesen Worten eröffnete Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH), den Nachwuchswettbewerb auf der Stone + tec 2018. 15 junge Steinmetze aus Deutschland (13), Polen (1) und der Schweiz (1) nahmen an einem vom Bundesverband Deutscher Steinmetze (BIV) organisierten Nachwuchswettbewerb teil. Vor dem Messeingang West konnten die Messebesucher den Nachwuchstalente drei Tage lang dabei zuschauen, wie sie aus DIETFURTER KALKSTEIN Arbeiten zum Motto »Wege des Lebens« fertigten. Den 1. Platz machte Albert Wrotnowski aus Polen. Der 22-Jährige ist im dritten Lehrjahr an der Academy of Fine Arts in Breslau. Das Motto »Wege des Lebens« setzte er in Form eines Brunnen um. »Ich wollte einen Kontrast zwischen organischen und geometrischen Formen

schaffen«. Der Brunnen sei die geometrische Form, das fließende Wasser darin die organische. Zweitplatziert wurde die Schweizerin Esther Schmelcher. Sie verwirklichte die Idee »Weg auf den Berg«. »Ich bin sehr dankbar, bei so einem Wettbewerb mitmachen zu dürfen«, sagte sie. Den 3. Platz teilen sich Felix Kleine aus Stollberg und Damian Schymalla aus Brennberg. Felix Kleine gestaltete eine um ein Viertel gedrehte Säule. »Die Idee war, dass die Säule am Ende aussieht wie eine DNA-Doppelhelix«, so der 23-Jährige. Kleine lernt im dritten Lehrjahr in der Steinmetzwerkstatt Scheunert in Stollberg. Damian Schymalla verwirklichte ein dreiteiliges Werk. »Die versetzten Elemente zeigen, dass das Leben manchmal steinig ist und nicht geradlinig verläuft. Der gerade Weg in der Mitte stellt dar, dass man immer seinen eigenen Weg gehen sollte«, erklärt der 25-Jährige. Er ist im 2. Lehrjahr bei Olaf Klein – die Steinhauer in Brennberg.



Für den 1. Platz stiftete die Firma Akemi 1.000 €, hier GF Dr. Dirk Hamann mit Albert Wrotnowski. Foto: NürnbergMesse



Sieger Albert Wrotnowski mit seinem Brunnen aus DIETFURTER KALKSTEIN
Foto: Savannah Blank

ANTI-GRÜN POWER

- Schnelles und hochwirksames Reinigungsmittel, frei von Lösungsmitteln
- Entfernt sofort und gründlich natürliche Beläge, Verfärbungen durch Blüten und Blätter, Vogelkot und andere starke Verunreinigungen
- Hervorragend einsetzbar auf Terrassen, Gehwegplatten, Einfriedungsmauern und Grabsteinen aus Beton, Keramik oder Naturstein



FAST 40-JÄHRIGE MESSEGESCHICHTE

Die Stone+tec findet heuer bereits zum 20. Mal statt. 1979 startete die Veranstaltung als »Deutsche Naturwerksteintage« und wurde 1991 in Stone+tec umbenannt, um dem internationalen Charakter der Fachmesse Rechnung zu tragen. Die Stone+tec, internationale Fachmesse für Naturstein und Steintechnologie, wird von der NürnbergMesse veranstaltet und ideell getragen vom Deutschen Naturwerkstein-Verband (DNV) und dem Bundesinventionsverband des deutschen Steinmetz- und Steinbildhauerhandwerks (BIV). Die nächste Stone+tec findet vom 17. bis 20. Juni 2020 statt (mehr unter www.stone-tec.com/news).

In seiner Laudatio hob Bundesinnungsmeister Gustav Treulieb die vielfältigen und handwerklich sehr gut umgesetzten Arbeiten hervor und betonte die Bedeutung von engagierten Nachwuchskräften für das Steinmetzhandwerk. Wettbewerbsponsoren waren Akemi, das Berufsbildungswerk des Steinmetz- und Bildhauerhandwerks e.V. (bbw), die Firma J. König, der Deutsche Naturwerkstein-Verband (DNV) und die Zeitschrift Naturstein. Savannah Blank

Forum Friedhof und 4. Friedhofskulturkongress

Im neu gestalteten Fachforum in der Messehalle 9 konnten Besucher während der gesamten Messelaufzeit ihr Fachwissen erweitern. Unter der Leitung von Richard Watzke fanden dort täglich Diskussionsrunden zur CNC-Technik und rund um das Thema »Mensch und Maschine« statt. Weitere Vortragsthemen waren »Nachhaltiges Bauen«, »Verkaufen«, »Verlegung« sowie »Reinigung, Schutz und Pflege von Naturwerkstein«. Am 14. Juni veranstaltete der Bundesverband Deutscher Steinmetze (BIV) das »Forum Friedhof«. Ein Plädoyer für mehr gemeinschaftliches Engagement und mehr Öffentlichkeit für den Friedhof hielt Dr. Dirk Pörschmann, Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft Friedhof und Denkmal und Direktor des Kasseler Museums für Sepulkralkultur. Laut Günter Czasny, stellvertretender Geschäftsführer der Kunstgießerei Strassacker, haben von seinem Unternehmen initiierte Studien bestätigt, wie wichtig »aktive, funktionierende Gräber« für die

persönliche Trauerbewältigung vieler Menschen sind. Weitere Referenten waren RA Ingrid Hannemann, Johannes Heger, Hermann Rudolph, Gregor Schulte, Dr. Martin Venne und Timothy Vincent.

Am 15. Juni veranstalteten der Bund Deutscher Grabsteinhersteller (BDG), der Verband für Gedenkkultur (VfG) und die Stone + tec im NCC Mitte den vierten Friedhofskulturkongress. Den Auftakt gab der Bayerische Ministerpräsident a.D. Dr. Günther Beckstein mit einem starken Bekenntnis für den Friedhof und das Grabmal. BDG-Vorstand Alexander Hanel und Susanne Thürauf vom Friedhof Bad Windsheim konnten interessierte Steinmetze, Friedhofsverwaltungen und Vertreter der Kirchen zu Vorträgen von Prof. Dr. Reiner Sörries, Prof. Dr. Gerhard Richter und Prof. Dr. Gerd Merke begrüßen. www.friedhofskulturkongress.de



Forum Friedhof des BIV: Mehr Öffentlichkeit für den Friedhof wünscht sich Dr. Dirk Pörschmann, Direktor des Kasseler Museums für Sepulkralkultur.



Friedhofskulturkongress: Zum Friedhof und zum Grabmal bekannte sich Dr. Günther Beckstein, Bayerischer Ministerpräsident a. D.



Laut Günter Czasny, stellv. GF Strassacker, sind »aktive, funktionierende Gräber« für die persönliche Trauerbewältigung unerlässlich. Foto: Bärbel Holländer



Die Zukunft des Friedhofs war Thema von Prof. Dr. Reiner Sörries. Fotos: NürnbergMesse



Hermann Graser, GF des Bamberger Natursteinwerks, BDA-Präsident Heiner Farwick, DNP 2018-Gewinner Arno Lederer vom Stuttgarter Büro Lederer Ragnarsdóttir Oei und DNV-Präsident Joachim Grüter
Fotos: Richard Watzke

Deutscher Naturstein-Preis

Nach Fachvorträgen zu Mörtelsystemen und nachhaltigen Fassadenkonstruktionen mit Naturstein war die Verleihung des Deutschen Naturstein-Preises (DNP) der Höhepunkt des Architektentags auf der Stone + tec 2018: Architekt und Jurymitglied Christoph Mäckler schilderte anhand von Beispielen aus den unterschiedlichsten Baupochen seine ganz persönliche Sicht auf die Rolle von Naturstein in der Architektur. Dabei stellte der Frankfurter Architekt und Gewinner vom DNP 2015 nicht technische Details und Prüfwerte in den Mittelpunkt seines Vortrags, sondern die gestalterische Qualität von Naturstein in

den unterschiedlichsten Verwendungszwecken, vom präzise gefügten Mauerstein bis zu »Schmucksteinen«, die reich ornamentiert ein Gebäude zieren. Mäckler zeigte auch, wie sich der Umgang mit Naturstein in den letzten Jahrzehnten gewandelt hat – nicht zuletzt wegen der computergestützten Verarbeitungsmöglichkeiten; aus den dünnen »Steintapeuten« – herkömmlichen Fassadenbekleidungen mit planen Platten und Kreuzfugen – entwickelte sich eine reichhaltige Formensprache, bei der Naturstein wieder an Materialität gewinnt und seine kraftvolle Rolle konstruktiv und optisch ausspielen kann. Bestes Beispiel dafür ist der monolithische Umgang mit Natur-

stein an der Fassade des Historischen Museums in Frankfurt. Zu den bemerkenswerten Details des Projekts zählen laut Mäckler der ornamentalen Wechsel von glatten und gespitzten Flächen in der Mauerfläche oder der Behandlung der Sockelzone mit der darin integrierten Sitzbank. Diese Detailqualität im Umgang mit Naturstein betonte auch Heiner Farwick, Präsident des Bundes Deutscher Architekten (BDA), während seiner Rede im Rahmen der Preisverleihung. Weiter betonte Farwick, dass Naturstein als dauerhafter und vielfältiger Baustoff gerade für die Ausbildung solcher Details ein »besonders geeignetes Baumaterial« ist.

Die DNP-Verleihung am 13. Juni fand in einem bis auf den letzten Platz besetzten Saal im Messezentrum Nürnberg im Rahmen eines Architektentages statt (siehe auch S. 24). Gewinner der Kategorie »Öffentliche Gebäude und Gewerbebauten« ist der Neubau des Historischen Museums in Frankfurt vom Stuttgarter Büro Lederer Ragnarsdóttir Oei. Architekt Arno Lederer nahm den Preis in Empfang. Er dankte dem Bamberger Natursteinwerk Hermann Graser als ausführendem Natursteinwerk für die gute Zusammenarbeit sowie der Stadt Frankfurt für die Bereitschaft, das Projekt in der realisierten, hochwertigen Form ausführen zu können. Vermeintlich hohe Gesteungskosten für dauerhafte Architektur relativieren sich über die Jahrhunderte, erläuterte er.

Während der Preisverleihung äußerte sich DNV-Präsident Joachim Grüter begeistert über den diesjährigen Wettbewerb und die hohe Resonanz seitens der Architekten: Stellvertretend für den DNP als Auslober sei er sehr stolz und betrachte die hohe Zahl von 94 Einreichungen als Ehre für den Verband. »Wir leben mit dem Stein, wir lieben den Stein. Bauen Sie mit Naturstein«, lautete sein Appell an alle Anwesenden. Abschließend verwies Grüter auf die ausgezeichneten Ergebnisse der Studie zur Nachhaltigkeit von Bodenbelägen aus Naturstein (siehe auch S. 69).
www.deutscher-natursteinpreis.de

i INTERVIEW



Ausführungspartner beim Gewinnerprojekt: Hermann Graser ist GF des Bamberger Natursteinwerks Hermann Graser.

Neben dem Architekten tragen die Ausführenden wesentlich zum Erfolg eines Bauwerks teil. Das gilt auch für den Frankfurter Museumsneubau. Im Anschluss an die Preisverleihung beantwortete Hermann Graser Fragen unserer Redaktion.

Naturstein: Herr Graser, wodurch zeichnet sich das Projekt aus Ihrer Sicht aus?

Hermann Graser: *Im Gegensatz zu anderen Projekten oder auch zu vielen Gewinnern früherer Jahre handelt es sich hier um ein Bauvorhaben mit gemauerter Fassade. Hierdurch ergeben sich Gestaltungsmöglichkeiten, die bei einer vorgehängten, plattierten Fassade natürlich nicht möglich sind. So entsteht eine hochwertige Haptik, welche den gelungenen Anschluss an den Altbau des Museums ermöglicht und sich*

durch die Architektur vom Architekturbüro Lederer Ragnarsdóttir Oei perfekt in die Umgebung einpasst.

Welches Signal setzt der DNP mit diesem Gewinnerprojekt für die Natursteinbranche?

Nicht nur durch dieses Projekt, sondern auch durch viele andere Projekte bei diesem DNP ist ein Trend zu Fassaden mit heimischen Materialien in gemauerter und massiver Bauweise zu erkennen.

Was bedeutet es für Sie, ausführendes Unternehmen des Gewinnerprojekts zu sein?

Solche Projekte bedürfen der Zusammenarbeit und des guten Willens vieler Beteiligter. Vieles ist nicht mit Standarddetails aus der Schublade zu lösen. »Bedenken-träger« sind hier falsch am Platz. Deshalb bedanken wir uns bei den Architekten, den Bauherren und allen Mitarbeitern, die an dem Projekt beteiligt waren.

Interview: Richard Watzke

Sonderschau Technik + Chemie

Um die Fertigung, Ausführung sowie die Reinigung, den Schutz und die Pflege von Küchenarbeitsplatten und anderen Natursteinerzeugnissen für den Innenausbau ging es in der Sonderschau Technik + Chemie. Einfache Anwendung, umweltfreundliche Produkte und eine große Farbvielfalt sind aktuelle Trendthemen der Bauchemie, die u. a. durch die Firmen Akemi, Gräfix, Finalit, Lithofin, Mapei, Möller-Chemie und Tenax vertreten war.

Technikhalle: Lösungen für jeden

In der Technikhalle gab es etwas für jeden Besucher, der nach Lösungsmöglichkeiten für seine Probleme suchte. Messtechnik, Werkzeuge, Handmaschinen, Bearbeitungsvorrichtungen, Großmaschinen und Vorschläge für erzeugnisbezogene technologische Linien waren ebenso vorhanden wie Produkte für den Arbeits- und Gesundheitsschutz und die fachgerechte Entsorgung von Staub, Schlamm und Materialabfällen. Sicherlich haben sich manche Besucher während der dreijährigen Stone + tec-Pause auf Hausmessen, in Verona oder auch in Xiamen über die technisch-technologische Entwicklung informiert – die Veränderungen in den deutschen Firmenstrukturen und bei Partnerschaften holten sie jetzt in Nürnberg nach. Das Erlebnis, selbst Maschinen in die Hand zu nehmen, geeignete Werkzeuge auszuwählen und damit den Stein zu bearbeiten, ist bei internationalen Messen kaum zu verwirklichen – in Nürnberg schon. In seiner »Live-Arena« stellte das Unternehmen König/Schmieder die Qualität leistungsstarker Werkzeuge und Systeme unter Beweis. Jeder Fachbesucher konnte sich selbst mit handgeführten Maschinen



Bild 1: In der Live-Arena nimmt Königs-GF Franziska Petri symbolisch einen Drucklufthammer in die Hand und demonstriert das Angebot »Erleben, Testen und Überzeugen«.
Foto: Dieter Gerlach

KURZINFO

Weniger Naturstein verarbeitet

In Deutschland wurde im letzten Jahr ein bisschen weniger Naturstein verarbeitet. Die Menge ging laut Berechnungen des Statistischen Bundesamts und des Deutschen Naturwerkstein-Verbands (DNV) im Vergleich zu 2016 um 3,2 % auf 1,36 Mio. t zurück. Der Wert sank um 0,9 % auf knapp 359,4 Mio. €. Während es bei bearbeiteten Kalksteinen einen Rückgang von 4,7 % auf 1,01 Mio. t mit einem Wert von 123,1 Mio. € (-4,2 %) gab, blieb der Ausstoß an bearbeitetem Granit mit 107.102 t im Wert von 129,18 Mio. € konstant. Bei Marmor- und Travertinprodukten gab es sogar einen Zuwachs von 2,4 % auf 236.931 t bzw. um 1,9 % auf 107,08 Mio. €. Der Inlandsverbrauch von bearbeitetem Naturstein lag 2017 mit 2,01 Mio. t 1,2 % höher als im Vorjahr. Der Wert stieg um 6,2 % auf knapp 623,18 Mio. €. Während die Exporte von verarbeiteten Materialien 22,7 % einbüßten und bei 68.190 t im Wert von 68,68 Mio. € (-25,6 %) lagen, haben die Einfuhren um 7,3 % auf 725.957 t für 332,46 Mio. € (+5 %) zugelegt.

Sebastian Hemmer

und entsprechenden Werkzeugen vom Einsatzverhalten und den Bearbeitungsergebnissen der angebotenen Erzeugnisse überzeugen – natürlich unter Beachtung des Lärm- und Staubschutzes durch im Handelsprogramm enthaltene Produkte, Bild 1.

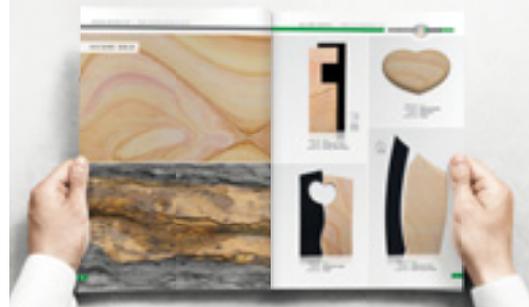
Vertretungen wechseln, mal aus Altersgründen, mal aufgrund neuer strategischer Konzeptionen oder auch neuer erzeugnisbezogener Voraussetzungen. Als Beispiel sei hier Hans Walter Theobald benannt, bekannt als Schleif-Theobald. Er hatte bisher die Vertretung von Donatoni und gibt diese weiter an Werner Jackwert, Maschinenteknik Mainbernheim, Bild 2. Zur Erläuterung: Es handelt sich um Costruzioni Meccaniche Donatoni aus Cavaion, Italien – nicht um die Firma Donatoni Macchine aus Sant’Ambrogio.

Wie in vielen Firmen, stehen auch bei Fickert + Winterling personelle Veränderungen an, teilweise bedingt durch einen Generationswechsel. Die Kinder des 2016 verstorbenen Harald Seeberger Stefanie Ernstberger und Maximilian Seeberger sowie der älteste Sohn des GF Jörg Kraus sind bereits voll in die Unternehmen Fickert + Winterling und Fickert Steinbearbeitungsmaschinen eingebunden.

DER NEUE HANSEN UND HOLLAND GRANIT NATURSTEINKATALOG

140 SEITEN VOLLER NEUER TRENDS, KREATIVER DESIGNIDEEN UND DIVERSER SINNVOLLER FEATURES FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT MIT IHREN KUNDEN!

- Alphabetisch sortiert nach Materialien
- Diverse übersichtliche Sonderthemen
- Folien mit 23 CAD-Formzeichnungen zur Materialabstimmung mit Ihrem Kunden
- Ein Katalog als Werkzeug für Ihre Arbeit



* Teilweise geschmacksmustergeschützt.

HOLLAND GRANIT
VOM ERINNERN
ZUM GEDENKEN

HANSEN-NATURSTEIN
VOM ERINNERN
ZUM GEDENKEN

AB JULI
ERHÄLTlich
JETZT
VORBESTELLEN

FORDERN SIE IHREN KATALOG AN UNTER:

TELEFON: +49 40 55 66 867

EMAIL: INFO@HANSEN-NATURSTEIN.DE

TELEFON: +31 59 96 20 320

EMAIL: INFO@HOLLANDGRANIT.NL



WWW.HANSEN-NATURSTEIN.DE
WWW.HOLLANDGRANIT.NL

 KURZINFO

1. »Naturstein Marketing Award« (NMA) verliehen



Die Gewinner zwischen Michael Hoffmann (Head of Search im Ebner Verlag, links) und Naturstein-Chefin Bärbel Holländer: v.l. Herbert Baldauf, Oswald Kurz, Nina Graser, Petra Helgert und Elmar Herterich Foto: Melissa Gößling

Digitales Marketing ist längst keine Randerscheinung mehr. Immer neue Plattformen und Technologien entstehen und schaffen immer neue Möglichkeiten der Vermarktung von Produkten. V.a. kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) tun sich mit der Vermarktung ihrer Produkte im digitalen Raum eher schwer. »Naturstein« hat sich des Themas angenommen.

Warum ein Award für Marketing?

Im Rahmen des NMA untersuchten Mitarbeiter des Audience Developments im Ebner Verlag die Branchenmitglieder im Hinblick auf ihre digitale Performance. Sie erstellten ein Set an für die Branche relevanten Keywords und ermittelten die dazugehörigen Rankings einzelner Seiten in Google. Das Verfahren ist rein analytisch und zahlenbasiert, subjektive Faktoren flossen nicht in die Ermittlung der Gewinner ein (s. Naturstein 6/2018). Search ist nur einer von vielen Kanälen, auf denen digitales Marketing betrieben werden kann. Ein anderer Kanal ist bspw. Social Media. Auf jedem Kanal sind die Mechanismen, um erfolgreich zu sein, andere. Beim ersten Naturstein Marketing Award wurde bewusst nur der Search-Kanal berücksichtigt. Hauptanliegen des NMA ist es, in der Branche Aufmerksamkeit für das Thema Marketing zu schaffen. Die Gewinner zeigen, dass auch Branchenteilnehmer digitales Marketing ohne 10.000€-Budget betreiben können. Insofern haben die Gewinner auch eine gewisse Leuchtturm-Funktion.



And the winners are ...

Das NMA-Team entschied sich, die Gewinner des Awards in die klassischen Kategorien B2C (Business to Customer) und B2B (Business to Business) aufzuteilen. Dies sollte einen fairen Vergleich der Gewinner untereinander ermöglichen.

Die Gewinner in der Kategorie B2C sind:

1. Herterich Grabstein

2. Steinmetz Baldauf

Die Gewinner in der Kategorie B2B sind:

1. Kurz Natursteine

2. Bamberger Natursteinwerk

3. Helgert Granit

Die Gewinner sind Gewinner nicht von ungefähr. Vieles, was für eine erfolgreiche Performance im digitalen Marketing erforderlich ist, wird auf ihren Seiten bereits umgesetzt. Auf visuelle Ansprache wird geachtet. Häufig werden Fotos, aber auch Videos verwendet, um den Kunden umfassend zu informieren. Geschickt eingesetzt, kann dieser Content die Ausstellungsfläche in den digitalen Raum erweitern. Wichtig: Auch schriftlicher Content darf auf den Seiten nicht zu kurz kommen. Neben einigen technischen Einstellungen ist schriftlicher Content immer noch das Hauptmittel, um Suchmaschinen wie Google mitzuteilen, was das Thema einer Seite ist.

Best Practices der Gewinner

Viele Seiten bieten auf ihrem Webauftritt auch einen sogenannten Q&A-Bereich an. In diesem werden von Kunden häufig gestellte Fragen aufgenommen und auch direkt beantwortet. Sowas bietet dem Kunden Orientierung und erleichtert ihm seine Entscheidungsfindung. Außerdem zeigt es, dass sich das Unternehmen wirklich mit den Anliegen der Kunden auseinandersetzt.

Der Gewinner in der Kategorie B2C, Heterich Grabstein, geht dabei noch einen Schritt weiter. Auf der Seite werden sogenannte Testimonials dargestellt. Diese Kundenmeinungen sind, sofern positiv, bares Gold wert, da sie ungefärbt sind und bei Interessenten Vertrauen in die Leistungen des Unternehmens schaffen.

Kurz Natursteine, Gewinner in der Kategorie B2B, setzt auf moderne Technologien, um seine Produkte angemessen zu präsentieren. Beispielsweise steht auf der Seite ein sogenannter Showroom zur Verfügung. Hier werden in kurzen Video-Sequenzen Muster in einer 360°-Ansicht vorgestellt. Mit dem auf der Stone+tec vorgestellten Relaunch der Seite ist nun auch ein 3D-Konfigurator hinzugekommen. Dieser erlaubt es, von zu Hause aus beispielsweise den Wunschgrabstein zu planen. Neben diesen modernen Features informiert der Gewinner auf der Seite auch über allgemeine Themen, z.B. die Begräbniskultur in Deutschland. Dies hilft dem Kunden, Berührungspunkte mit dem Thema abzubauen.

Digitales Marketing in der Natursteinbranche

Die Gewinner des Naturstein Marketing Awards zeigen es: Digitales Marketing ist bereits in der Naturstein-Branche angekommen. Die eigene Website gehört dabei heute zu den absoluten Must-Have's. Sie informiert die Kunden, stellt das Unternehmen vor oder erweitert die Ausstellungsfläche. Standard ist dies in der Branche aber noch nicht! Der Award soll insofern auch Anreize bieten, sein eigenes digitales Marketing auf den Prüfstein zu stellen und sich für die Zukunft fit zu machen. Das sehen auch die NMA-Sponsoren so. Naturstein dankt dem Bundesverband Deutscher Steinmetze, der NürnbergMesse sowie den Firmen Burkhardt-Löffler, J. König und Möller-Chemie.

Michael Hoffmann

sponsored by





Bild 2: Hans Walter Theobald (links) übergibt vor einer Ablängsäge von Donatoni symbolisch die Vertretung der Firma an Werner Jackwert, Maschinentechnik Mainbernheim GmbH.



Bild 3: Wie in vielen Firmen gibt es auch bei Fickert + Winterling personelle Veränderungen (v.r. Wilhelm Stahl, Stefanie Ernstberger, Jörg Kraus, Timo Meyer, Ludwig Bauer, Wolfgang Gördes und Thomas Gördes).



Bild 4: Arbeiten zusammen: Weha und die am 1. April gegründete Intermac Deutschland Stone Division, hier v.l. die Weha-GF Thomas Weber und Stefan Deschler, Biese Deutschland-GF Jacek Pigorsch und Franco Angelotti, Verkaufsdirektor der Intermac Glas und Stone Division



Bild 5: Die L. Hietel GmbH war auf mehr als 350 m² Ausstellungsfläche mit einer starken Mannschaft vertreten und zählte damit zu den Komplettanbietern. Fotos: Dieter Gerlach

Industriebedarf Gördes übernimmt Service, Reparaturen und Maschinenverkauf im Norden Deutschlands. Wilhelm Stahl geht bald in den Ruhestand, Bild 3. Eine veränderte Situation gibt es auch bei den Maschinenherstellern Intermac, Donatoni Montresor und Comandulli (siehe Naturstein 6/2018, S. 105). Am 1. April ging die »Intermac Deutschland Stone Division«, ein Tochterunternehmen von Biese Deutschland innerhalb der Biese-Gruppe,

an den Start. Mit der Gründung der Intermac Deutschland Stone Division ist auch der Wechsel von Montresor und Comandulli verbunden. Montresor wird jetzt von Weha und der Stone Division vertreten, Comandulli von König. Intermac Deutschland wird mit Weha zusammenarbeiten, Bild 4. Einige Handels- und/oder Produktionsfirmen bieten für die Steinbranche die gesamte Palette an Maschinen und Werkzeugen an, darunter auch Hietel,

Bild 5. Alle Komplettanbieter haben sich einen Kundenstamm aufgebaut, mit dem sie partnerschaftlich verbunden sind. Das spiegelt sich in freundschaftlichen und herzlichen Begegnungen zwischen Kunden und Ausstellern wider – auch ein Vorteil einer überschaubaren Messe wie der Stone + tec. Über technisch-technologische Highlights informieren wir Sie in der nächsten Naturstein-Ausgabe – seien Sie gespannt! *Dr.-Ing. Dieter Gerlach*

Mit unseren Böden sind Sie auch bei speziellen Anforderungen immer auf dem richtigen Weg.

GTF Freese
Fußbodentechnik

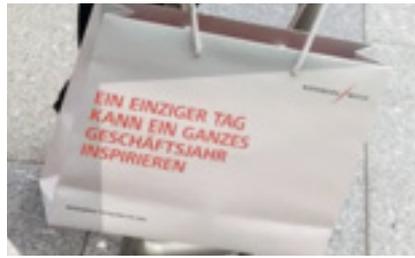
gtf-freese.de/fussbodentechnik

Stimmen zur Stone+tec 2018: Die Stimmung war großartig, die Resümeees im Wesentlichen positiv



Gestalter Annette und Thomas Hundhausen, Steinmetz, Remscheid (Foto l.: B. Holländer):

»Ein einziger Tag kann ein ganzes Geschäftsjahr inspirieren, stand auf einer Tüte, die ein Besucher durch die Messe trug. Wie wahr! Zumindest für uns. Einigen Kollegen war die Messe zu klein, aber für uns brachte die Stone+tec genau das, was wir brauchen, auch wenn wir dabei mehr unser eigenes Innovationspotenzial bemühen mussten als vielleicht auf früheren Messen. Es gab immer noch genug neue Impulse für neue Gestaltungen und Zeit, um sich in aller Ruhe zu informieren, ohne drei volle Tage durch endlose Messehallen zu irren. Uns hat beson-



ders gefreut, dass offensichtlich alte deutsche und europäische Steine Einzug in das Portfolio der großen Zulieferer halten. Die Messe spiegelt unser Gewerke, das im Wandel ist. Wir sollten nicht der guten alten Zeit hinterherlaufen, sondern mit neuem Blick nach vorne schauen. Dazu gehört auch, Bewährtes neu auf sich wirken zu lassen, mit den Kollegen bei einem Gläschen mal wieder ruhig ins Gespräch zu kommen, um sich dann mit neuem Mut und frischer Lust am Stein in die Arbeit und auf die Kunden zu stürzen.«



Christian Gräf zwischen Markus Schick (l.) und Jörg Martin (Foto: B. Holländer):

»Dass die Stone+tec so gut angenommen wird, ist ein gutes Zeichen für die Branche. Wir haben schon darüber nachgedacht, beim nächsten Mal wieder als Aussteller an der Messe teilzunehmen. Alle sollten mitmachen!«



Johannes Ridder, Steinmetz & Steinbildhauer, Köln (Foto: S. Blank):

»Ich bin hier um Kontakte zu knüpfen, was gelingt. In Deutschland gibt es nichts Vergleichbares. Deshalb muss die Messe bleiben.«



Carmen Groh von J. König hat auf der Messe fast 2.000 Bälle verteilt!
Foto: B. Holländer



Manfred Schäfer, Eastern Granit (Foto: B. Holländer):

»Natürlich erinnere ich mich an die Zeit, als die Messe groß und international wichtig war. Aber die schönen alten Zeiten kommen nicht zurück. Die Stone+tec ist heute eine gute lokale Messe und ein Branchentreffpunkt, der auch intensive Gespräche erlaubt. Dass viele einheimische Materialien präsentiert werden, finde ich gut.«

Nachwuchs beim Bamberger Natursteinwerk Hermann Graser: Hermann Graser jun. (r.) und sein Bruder Hendrik



Foto: B. Gurteen



Ivan Marcinczak, Nikolaus Bagnara, Italien (Foto: S. Blank): »Die Messe war gut organisiert. Es waren weniger Besucher, aber wen wir treffen wollten, haben wir getroffen.«



Dhr. J. (Sjaco) Maat, Cuperus Niederlande (Foto: B. Holländer): »Mein Fazit: Inspiration und Kontakt mit meinen Lieferanten. Für mich war die Messe erfolgreich.«



Jörg Mack, Fliesen Mack (Foto: B. Holländer): »Materialien aus aller Welt kamen zu kurz. Auch an Verlegeprodukten mangelte es. Aber als Treffpunkt hat die Messe überzeugt.«



Giovanni Spandre und Maria Bertini, Specialinsert, Italien (Foto: B. Gurteen): »Als wir ankamen, fehlten die Möbel, aber die Veranstalter reagierten sofort. Zunächst fanden wir uns nicht gut platziert. Die Sorge war unbegründet: Wir konnten viele Interessenten begrüßen. Wir sind sehr zufrieden.«



Ron van den Akker (r.) und Dzhabraïl von Prodim, Niederlande (Foto: B. Gurteen): »Vor der Messe hatten viele die Messe schlecht geredet. Gut, dass wir nicht auf sie gehört haben, denn die Stone+tec war für uns ein Riesenerfolg. Wir haben gut verkauft und konnten viele neue Kontakte knüpfen.«



Jörg Knell, GF Steinwerk Tringenstein (Foto: B. Holländer): »Wir sind ›Grabmak und Kind der ersten Stunde, deshalb gehören wir weiter auf die Stone+tec.

Diesmal war ›back to the roots‹ angesagt. Wer nicht da war, ist selber schuld. Stirbt eine Messe, stirbt auch die Branche.«

Weitere Statements sowie Artikel zu Naturstein, Grabmalen & Zubehör, Technik etc. auf der Stone+tec veröffentlichen wir in Naturstein 8/2018. Seien Sie gespannt!

STEINMETZ 4.0

DAS ERFOLGREICHE MASSNAHMENPAKET FÜR IHREN WEG IN DIE DIGITALISIERUNG, ZU NEUEN KUNDEN UND MEHR UMSATZ

JOGERST STEINTECHNOLOGIE IST DEUTSCHER **QUALITÄTSPARTNER** DER **PROFI-STEINMETZE** UND DES **HANDWERKS** IN BESCHAFFUNG, HANDEL UND VERTRIEB.

DREI WERTVOLLE BAUSTEINE,
UM ERFOLGREICH ZU VERKAUFEN.

1

DIGITALE BLÄTTERKATALOGE

Kataloge kostenlos auf Ihrer Internetseite einbinden. Einfaches und intuitives Blättern für Kunden im virtuellen Katalog auf Ihrer Internetseite.

Zeitzeugen Edition Gold: <http://zeitzeugen.jogerst.com>
Heimat – Sonderedition Europa: <http://heimatkollektion.jogerst.com>

2

PRINTKATALOGE & PLAKATE

Printkataloge und Plakate kostenlos für Ihre Ausstellung und Ihre Schaufenster. Inspiration und Einblick in die hochwertige Produktwelt.

3

ONLINE STEINSHOP

Mit eigenem Online-Steinshop und wertiger Produktpräsentation Kunden überzeugen, auf Wunsch personalisiert mit eigenem Logo und Informationen über Ihren Betrieb.

www.steinshop.jogerst.com



Mehr erfahren unter
www.PARTNER.JOGERST.com