

Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Herausgeber: Hochparterre
Band: 21 (2008)
Heft: 4

Artikel: Ein Ausflug zur Steinwirtschaft : Gneis und Granit
Autor: Knoepfli, Adrian
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-123456>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 14.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Ein Ausflug zur Steinwirtschaft

Text: Adrian Knoepfli
Foto: Christian Schwager

Peter Zumthors Therme in Vals oder Hans Holleins Centrum Bank in Vaduz sind beide ein Hochamt für den Naturstein. Sie haben dieses Baumaterial populär gemacht. Stein ist begehrt, doch die Preise sind tief. Um bestehen zu können, müssen die Firmen neben den Steinen aus ihren eigenen Steinbrüchen vor der Türe auch solche aus China und Madagaskar herbeischaffen.

• Was darf es sein? Gneis aus dem Maggiatal, Granit aus Andeer, Kalkstein aus dem Jura, Berner Sandstein, indischer Gneis, chinesischer Granit, Quarzit aus Madagaskar oder Marmor aus Brasilien? Das Angebot an Natursteinen ist gross und «in den letzten 50 bis 60 Jahren wurden noch nie so viele Steine verbaut wie jetzt», sagt Hansjakob Bärlocher, der die Schweizer Natursteinproduzenten präsidiert und selbst einen Steinbruch bei Rorschach führt. Von 2003 bis 2006 stieg der Absatz in der Schweiz um ein Fünftel auf einen Höchststand von 666 000 Tonnen. Die Orte der Herkunft liegen allerdings immer weiter weg: 2006 kamen bereits 46 Prozent aus dem Ausland. Zudem wurden mehr fertige Produkte als Rohmaterialien importiert. International gilt die Schweiz als wichtiger Markt, mit dem laut World Marketing Handbook «Stone 2007» weltweit höchsten Pro-Kopf-Verbrauch.

Trotzdem ist die Branche nicht ohne Sorgen. «Das Problem sind die Margen», klagt Martin Hess, Präsident von Pro Naturstein. Bei den Küchenabdeckungen hätten die Preise in den letzten fünfzehn Jahren bis zu 30 Prozent nachgelassen. Man habe in dieser Zeit die Preise nicht erhöhen können und die Produktivitätsfortschritte zum gleichen Preis weitergeben müssen, ergänzt Roland E. Schmitt, der seit über vierzig Jahren im Natursteingewerbe tätig ist. Schuld, so Schmitt, seien auch die Submissionsordnungen mit der Vergabe an den Billigsten. Wenn die Arbeit dann zu tiefen Preisen schlecht ausgeführt werde, belaste dies zusätzlich das Branchenimage. Auf einen Preisdruck lässt auch schliessen, dass letztes Jahr trotz der guten Konjunktur mehrere Betriebe aufgeben mussten.

Die Importe verschärften das Problem. Obwohl sich die Transporte in letzter Zeit verteuert haben und ein Kampf um Frachtkapazitäten tobt, koste eine Platte aus China immer noch nur ein Drittel so viel wie eine einheimische, sagt Hansjakob Bärlocher. Auf Importe könne man deshalb nicht verzichten. Bärlocher baut Rorschacher Sandstein

ab, verarbeitet im Tochterbetrieb Fiorini vor allem Stein aus dem Tessin, Italien und Portugal, ist Mitbesitzer eines Granitsteinbruchs am San Bernardino und betreibt mit den Partnern Toscano (Andeer) und Berni (Vals) einen kleinen Steinbruch mit Valser Quarzit.

Technische Fortschritte

Doch die Preisentwicklung hat auch ihre gute Seite, erlaubte sie doch die Erschliessung zusätzlicher Marktsegmente. Das Hochpreis-Image, das der Naturstein gerade auch bei Architekten hat, sei nicht mehr gerechtfertigt, versichern die Branchenvertreter. «Wir sind gegenüber allen anderen Materialien absolut konkurrenzfähig», wirbt Emilio Stecher aus Root. Heute könne der Naturstein dünner geschnitten werden, das ergebe mehr Quadratmeter pro Kubik. Brasilianischer Schiefer oder chinesischer Granit zum Beispiel sei – fertig verlegt – ab 100 Franken pro Quadratmeter zu haben. Einen «Iragna» oder «Onsernone» gebe es für 160 bis 200 Franken. Unbestritten sei, dass bei grossen Flächen, ausgeführt in einem Durchschnittsstandard, der Naturstein keine Chance habe. Sobald aber eine spezielle Bearbeitung nötig sei, schwinde die Preisdifferenz zu den anderen Materialien.

Gefragt sind nach wie vor Grau, Schwarz und Anthrazit, also Farben, die in den Schweizer Steinbrüchen ausreichend vorhanden sind. Für Böden werden zunehmend wärmere Töne gewünscht. In sind ferner – im gehobenen Segment – transparente Materialien wie Onyx, eingebaut zum Beispiel in der «Onyx Bar» im Zürcher Hotel Park Hyatt oder in der «Penthouse Bar» im Luzerner Hotel Astoria. Vielfältig sind mittlerweile die Bearbeitungsmöglichkeiten: Die Steine sind nicht mehr nur glatt poliert, sondern sandgestrahlt, geflammt oder gebürstet. Dies zwingt die Betriebe zu Investitionen. Zu einem modernen Maschinenpark gehören heute CNC- und Wasserstrahlschneideanlagen, die unter anderem auch die Herstellung konvexer und konkaver Formen erlauben.

Die Trends werden nicht unwesentlich durch Prestigebauten bestimmt. Das hat Pius Truffer mit Peter Zumthors Therme Vals und vor allem mit dem Bundesplatz erlebt. Ami Conrad vom gleichnamigen Granitwerk Andeer machte, wenn auch im kleineren Massstab, ähnliche Erfahrungen, als Hans Hollein für den Bau der Centrum Bank in Vaduz Andeer-Granit verwendete, einen Stein, den es in diesem Grün nur in Andeer gibt. Fällt dieses Material aber aus dem Trend, so verfügt Conrad über kein anderes. Weil sie hart umkämpft sind, sind Prestigeobjekte bei den verarbeitenden und verlegenden Unternehmen allerdings nicht durchwegs begehrt. «Da läuft zwar viel Geld durch, aber für den Natursteinbetrieb bleibt am Ende wenig hängen», sagt Emilio Stecher. Dafür hat er beim Detailhändler

Zahlen zum Stein (in 1000 Tonnen) * Schätzung

Jahr	2003	2004	2005	2006
Rohmaterial Abbau	400*	400*	400*	400*
Rohmaterial Export	50	53	66	22
Rohmaterial Import	273	332	274	267
Fertigprodukte Produktion	368	401	358	81
Fertigprodukte Export	9	10	9	23
Fertigprodukte Import	196	197	265	306
Fertigprodukte Inlandmarkt	555	588	614	666

Quelle: Stone 2007, World Marketing Handbook, Carlo Montani, Faenza Editrice

Seine Konkurrenten bezeichnen ihn als Ausnahmerecheinung und Marketinggenie: Pius Truffer aus Vals. «Schon vor zwanzig Jahren war es mein Ziel, aus dem Quarzit eine Marke zu machen», sagt er. «Wir investierten viel in repräsentative Auslandsaufträge.» 2007 war Truffer sehr gut ausgelastet, 65 Prozent seiner Produktion gingen ins Ausland und über 2 Mio. Franken wurden in bessere Arbeitsabläufe investiert. Der Trend in der modernen Stadtarchitektur liege in der Präzision. Begeehrt seien auch Wegplatten, Präzisionspflastersteine, aber auch Schwimmbadausstattungen und Möbel aus Stein. Truffer hat gezeigt, dass im Berggebiet nebst Tourismus und der an ihm hängenden Bauwirtschaft ein exportorientiertes Gewerbe möglich ist. Sein Betrieb in Vals beschäftigt heute rund 30 Leute. Pius Truffer hat noch einen Nebenberuf: Zusammen mit Annalisa Zumthor amtiert er als Direktor der Therme Vals, für deren Bau er vor elf Jahren aus seinem Steinbruch 60 000 Steinplatten lieferte.

Coop praktisch einen Dauerauftrag: Seit 2001 wurden 341 Coop-Läden mit geschliffenem «Onsernone» ausgestattet. «Das schönste Dunkelgrau der Welt», schwärmt Stecher, «und einer der grössten Natursteinaufträge in Europa».

Das Rückgrat ist die Küche

Galt eine Küchenabdeckung aus Naturstein vor Jahren noch als exklusiv, so ist sie heute auch im Mietwohnungsbau Standard. «Die Küchenabdeckung ist das Rückgrat der ganzen Produktion», sagt Emilio Stecher, der daran ist, in Serbien einen Betrieb – hauptsächlich für den dortigen Markt – aufzubauen. Auch der Stein fürs Bad habe zugelegt. Am stärksten gewachsen aber ist 2007 gemäss Roland E. Schmitt der Aussenbereich. Das habe damit zu tun, dass der Aussenraum in den letzten Jahren wieder zum Thema geworden sei und als Marketinginstrument genutzt werde, sagt Sibylle Aubert von Raderschall Landschaftsarchitekten. Es werde mehr ausprobiert und die Gestaltungsmöglichkeiten hätten auch bei den Natursteinen zugenommen. Zwar fallen im Aussenraum mehr Tonnen an, doch die Wertschöpfungskette im Innenausbau ist grösser. Die dort verwendeten Materialien sind kostbarer und sie durchlaufen mehr Bearbeitungsstationen.

«Wer einmal in der Natursteinbranche tätig ist, verlässt sie nicht so schnell wieder», sagt Carlo S. Bernasconi. «Da steckt viel Herzblut drin.» Bernasconi leitet in vierter Generation das mit 160 Beschäftigten grösste Unternehmen der Branche, das einen starken Wandel hinter sich

hat. Noch vor rund zwanzig Jahren produzierte die Carlo Bernasconi AG mehrheitlich Verputz und Betonelemente, heute hat sich die Firma zur Naturstein-Gruppe mit einem äusserst breiten Angebot entwickelt. Sie verkauft zum Beispiel auch Edelkies, das aus verschiedenen Steinen hergestellt wird. Wie Bernasconi befinden sich fast alle Natursteinunternehmen in Familienbesitz. Ausflüge der Konzerne in diese Branche scheiterten. Zu den grösseren Betrieben zählen die Naku Steinhandel in Basadingen (rund 80 Beschäftigte), Steinform Kistler (70 Beschäftigte), die neben Standorten in Reichenburg und Schaan über ein Werk in Polen verfügt und dort im grossen Stil Küchenabdeckungen aus Granit produziert, sowie Schär + Trojahn (60 Beschäftigte) in Niederwangen. Bei Stecher in Root arbeiten 55 Personen. Danach geht es über eine grössere Gruppe von Firmen mit 30 bis 50 Beschäftigten hinunter bis zu den Kleinbetrieben. Zu diesen gehört die Alfred Luzi Natursteinwerk, die mit zehn Beschäftigten beweist, dass man auch im abgelegenen Avers gut bestehen kann. Nicht wenige Betriebe sind immer wieder im Ausland tätig. So übernahm Roland E. Schmitt, der mit dem Teufener Sandstein über eigenes Rohmaterial verfügt und seine Firma mit 30 Beschäftigten lachend als Tante-Emma-Laden bezeichnet, schon exklusive Innenausbauaufträge von Paris über Berlin bis Moskau. •

Noch etwas mehr als die Hälfte der verbauten Steine stammt aus dem Inland, zum Beispiel aus dem Sandsteinbruch Rorschach.

