

» Da Herr Bastian in einem der größten und renommiertesten, weltweit aktiven Architekturbüros Deutschlands arbeitet, begrenze ich meinen Beitrag auf die Sichtweise von Projekten der öffentlichen Auftraggeber und der Generalunternehmer. Der Autor versteht es in seinem Beitrag glänzend, aktuelle Chancen, Risiken und zukünftige Potenziale in der Welt der Natursteinprojekte aufzuzeigen. Meines Erachtens sind allerdings einige Ansichten und Anmerkungen kritisch zu hinterfragen. Wieso soll fundierte, ingenieurtechnische Literatur für den Nutzer kostenlos sein? Wer einen Baustoff plant bzw. im Tagesgeschäft regelmäßig verbaut, muss sich entsprechend mit Wissen eindecken – woher er dies bezieht bleibt natürlich dem Verwender selber überlassen. Beim Thema kostenlose Beratungsleistungen ist Vorsicht geboten. Während Architektur-, Ingenieur- und Sachverständigenbüros branchenüblich eine Berufshaftpflichtversicherung für ihre Dienstleistungen und Beratungsleistungen abschließen, verfügt der verarbeitende Fachbetrieb in der Regel nicht über so eine im Schadensfall eintretende Versicherung. Während die erste Berufsgruppe eine Vergütung für ihre Beratungsleistungen erhält, geht der Fachbetrieb üblicherweise leer aus. Warum sollte also ein Fachbetrieb Beratungsleistungen kostenfrei durchführen und dann noch mit Haus und Hof dafür haften? Das über Jahre entwickelte technische

Know-how, die Entwicklungen und das fachspezifische Wissen stellen Alleinstellungsmerkmale und Wettbewerbsvorteile einer jeden Berufsgruppe dar – dies in einem Forum preiszugeben, würde einem Offenbarungseid gleichkommen. Wenn also Bauherren und Architekten Beratungsbedarf für ein Projekt haben, gibt es für solche Fälle Verbände und Dienstleistungsunternehmen, die mit Rat und Tat zur Seite stehen. Natürlich obliegt es jedem selbst, wie viel Geld er in die Hand nimmt, um weiterführende oder umfangreichere Beratungsleistungen in Anspruch zu nehmen. In meiner täglichen Praxis muss ich leider wie der Autor feststellen, dass es einzelne Architekten, Produkthersteller und Anwender gibt, die Normen und Regelwerke völlig außer Acht lassen. Ob dies aus Unwissenheit oder Kostendruck geschieht, ist nicht immer feststellbar. Leider gibt es in jeder Berufsgruppe solche schwarzen Schafe, die eine ganze Branche in Misskredit bringen können. Die Bezeichnung »Beruf“ kommt bekanntlich von „Berufung“ – man ist zu etwas berufen. Ziel kann hier nur eine umfassende, aktuelle und ethische Ausbildung in jeder Berufsgruppe sein! Bei einem Bauprojekt wird üblicherweise der Vertrag unter Einbeziehung der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) vereinbart. Dies hat zur Folge, dass für Naturwerksteinarbeiten eine zur Ausführung freigegebene Ausführungsplanung gemäß

VOB/B § 3 vom Bauherrn oder seinem Erfüllungsgehilfen (Architekten, Fachplaner, Sonderfachleute etc.) ordnungsgemäß erstellt werden muss. Die Planungsleistungen sind vom Auftragnehmer hinsichtlich Bedenken gemäß VOB/B § 4 Nr. 3 zu prüfen bzw. Vertragsabweichungen mit Mehrvergütungsansprüchen ordnungsgemäß vor Ausführungsbeginn gemäß VOB/B § 2 Nr. 6 dem Auftraggeber anzuzeigen. Die freigegebene Ausführungsplanung stellt somit das Bausoll dar und muss in der Aussagefähigkeit und Qualität so beschaffen sein, dass der Mitarbeiter vor Ort die Planung eigenständig umsetzen kann. Wenn vertraglich vereinbart, erstellt der Auftragnehmer auf Grundlage der freigegebenen Ausführungsplanung seine Versetz- oder Verlegepläne (Werkstatt- und Montageplanung), die seine vertraglichen Leistungen vollständig und funktionsfähig enthalten. Warum Bauherren und Architekten vor Ort ungewollte Passschnitte, Fugenlagen, Ausklinkungen etc. vorfinden, liegt an dem systemwidrigen Verhalten bei der Umsetzung der VOB durch einzelne Projektverantwortliche. Durch das beschleunigte Planen und Bauen – gleitende Planung und Bauen ohne Pläne – ist dies das Resultat der aktuellen Bauwirtschaft. Will der Auftraggeber – bzw. sein Architekt – Farbschwankungen, Texturen, Einschlüsse etc. im Naturstein (Naturprodukt) einschränken, so gilt hier eine vertraglich vereinbarte Grenz-

bemusterung als zwingende Voraussetzung zur Definition der vertraglichen Beschaffenheit. Gibt es keine Vereinbarung diesbezüglich, stellt eine spätere Sortierung vor Ort grundsätzlich einen Mehrvergütungsanspruch vom Auftragnehmer für diese Leistungen dar. Um Planungs- und Bauausführungsfehler zu reduzieren, wurde im Jahr 2007 eine Initiative zwischen Wissenschaft, Forschung, Softwarehäusern, Bauunternehmen etc. gegründet, die im Ergebnis in einem 5-D-Planungstool von der RIB Software AG im Produkt iTWO mündet und seit Anfang 2010 in der Praxis umgesetzt wird. Das 5-D steht hier für eine 3-D Planungsleistung + Terminplanung (4D) + Kostenplanung (5D). Durch diese ganzheitliche Betrachtung des Projekts über alle Projektgruppen und Projektphasen hinaus stellt das neue System einen Quantensprung im Bauwesen dar. Alle an einem Bauprojekt beteiligten Stellen können damit faszinierende und hoffentlich große Mengen von Natursteinarbeiten schneller und fehlerfreier planen, bauen und betreiben. Es bleibt spannend, ob alle Berufsgruppen auf den Zug aufspringen oder lieber skeptisch abwarten, um später den Vorreitern hinterherzulaufen.

Marc Abmann
Pronag Projektmanagement
Bau & Naturwerksteing
gesellschaft mbH, Dresden

Architekten denken anders. Wer will das bestreiten. Das Leben mit ihnen ist nicht immer einfach. Es gibt Streit, Krise und Versöhnung. Es geht auch anders. Denkanstöße für eine vorurteilsfreie Zusammenarbeit.

Von Volker Bastian

Naturstein und Architektur! Keramik und Architektur! Das sind die unendlichen Geschichten einer nicht immer ganz krisenfreien Beziehung; die Szenen einer Ehe. Wobei nicht der gleichnamige und mehrfach preisgekrönte Film von Ingmar Bergman gemeint ist.

Nein, es geht um Steine am Bau, die natürlichen und die künstlichen. Es geht um Naturstein und Keramik, es geht um Fassadenplatten und Bodenbeläge; einerseits. Andererseits geht es um Fliesen und Platten und deren Image bei Architekten, Bauherrn und Auftraggebern. Es geht um das Effektive in der Zusammenarbeit aller fachlich Beteiligten am Bau.

Architektur ist öffentlich

Architektur ist eine Kunst, die, wie keine andere, im Blickpunkt der Öffentlichkeit steht. Architektur prägt Orte. Architekten und Auftraggeber haben in gleicher Weise gemeinsam eine Verantwortung für ihre Gestalt. Diese wird durch die Formensprache

eigene Ausstrahlung, symbolisieren ganz bestimmte Zusammenhänge, lösen ganz unterschiedliche Assoziationen aus und haben eine ganz eigene Wertigkeit. Sie sind ein fester Bestandteil der Bauten der Vergangenheit, haben ihren Anteil an der Architektur der Gegenwart und suchen nach ihrer Stellung in der Architektur von morgen. Wir sind beim Thema.

Es geht um die Zukunft

Die Gegenwart ist heute. Dies lässt sich in zahllosen Beispielen und aktuellen Entwürfen guter – und manchmal leider auch weniger guter – Architektur darstellen. Und die Zukunft? Die muss, wie in allen Bereichen des gesellschaftlichen Lebens, erst noch definiert werden. Naturstein und Keramik sind per se werthaltige Materialien und eine handwerksgerechte Verarbeitung bestimmt bei beiden Baustoffen nicht nur die Gestalt. Dennoch laufen gerade diese Baustoffe und mit ihnen ganze Branchen Gefahr, durch ein schier unüberschaubares Angebot



» Muss man in Zukunft auf das Handwerk verzichten? Wird es nur noch Händler und Subunternehmer geben? «

der Baukörper, die Gestaltung der Räumlichkeiten und die Oberflächen vordergründig sichtbarer Materialien bestimmt.

Naturstein und Keramik waren seit jeher mehr als nur funktionsgerechte Baustoffe. Sie bestimmen ganz wesentlich den Charakter von Bauwerken. Beide Baustoffe haben eine ganz

die Kunden zu verunsichern, zu verwirren, ja zu verschrecken. Das trifft den privaten oder öffentlichen Bauherrn sicher noch bedeutend härter als den Architekten, der ja dank seiner Ausbildung – sagen wir mal – ein gewisses Maß an gutem Geschmack »eingetrichtert« bekommen hat.

Architekten fällt es dennoch

schwer, schnell und zielgerichtet bestimmte Steine aus der Fülle der Möglichkeiten auszuwählen, ja erst einmal zu finden. Telefonbuchs schwere Kataloge, endlose Ausstellungen von Unmaßplatten oder überfrachtete und völlig unübersichtliche Seiten im Internet mögen vielleicht für den Handel oder die ausführenden Betriebe eine Bedeutung haben, sind aber für den Planer und den privaten Entscheider nicht das richtige Werkzeug. Warum sind die Produzenten und vor allem die Handwerker vor Ort nicht in der Lage oder willens zu erkennen, dass

Flughafen Stuttgart Terminal 1
 Architekten: gmp von Gerkan,
 Marg und Partner, Hamburg
 Natursteine: Rauchkristall, Lasa Marmor
 Lauster Steinbau, Stuttgart



So schön kann Stein sein: Auswärtiges Amt, Berlin
 Architekten: Müller Reimann Architekten, Berlin
 Naturstein: Travertino Romano
 Lauster Steinbau, Stuttgart

muss im Vordergrund der Projektbearbeitung stehen, verbunden mit einer grundsätzlichen Bereitschaft, flexibel auf die Bedürfnisse am Markt zu reagieren. Es fehlen zu oft technisch saubere Details, die quasi 1:1 Eingang in die Planung und Ausführung finden können. Gerade in der Detaillierungsphase und im Rahmen der Erstellung der Leistungsverzeichnisse fallen viele Entscheidungen bei Architekten und Planern ganz unspektakulär, sozusagen »im stillen Kämmerchen«. Die schnelle »Umsetzung« in der Bearbeitung, die ist wichtig! Ein Klick, ein gut geführtes Menü – »passt« – und rein damit; mehr braucht es nicht!

Kostenlose Information

Das Handbuch für das Fliesengeverbe, herausgegeben vom Fachverband, und die Bautechnischen Informationen des Deutschen Naturwerk-



kurzfristig verfügbare Produktinformationen wichtig sind. Gezielte und hinreichend aussagekräftige Produktinformationen in Form von einzelnen, nach Nutzung gegliederten Katalogen, in handlichen und vor allem nutzerfreundlich gestalteten Kataloggrößen sind unerlässlich. Ebenso eng damit verbunden ist die Notwendigkeit zur technischen Beratung. Das gemeinsame Erarbeiten von Lösungen

stein-Verbands sind von hoher Bedeutung und bilden Standardwerke mit den wichtigsten vertragstechnischen und fachlichen Regeln. Allerdings: Nur die wenigsten Kollegen kennen diese Bücher. Sie kosten Geld. Schutzgebühren von über 100 Euro sind nicht zeitgemäß und vor allem aus marketingtechnischen Überlegungen nicht gerechtfertigt. Das ist die Gegenwart und wie wird die Zukunft aussehen?

Kaum eine Branche hat in den vergangenen Jahren einen solchen Absturz erlebt. Berücksichtigt man die Folgen der globalen Finanzkrise, ist kurzfristig keine wirkliche Besserung in Sicht. Das Abwandern von Fachkräften und die berufliche Umorientierung vieler junger Menschen sind zwangsläufig die Folge. Fachliches Wissen und handwerkliche Techniken gehen über kurz oder lang verloren.

Geht es ohne Handwerk?

Muss man in Zukunft also auf das traditionelle Handwerk verzichten? Wird es zukünftig nur noch Händler und schlecht qualifizierte Verlege-Subunternehmer geben? Wird das Handwerk durch Baumärkte und Konfektionsware ersetzt? Naturstein und Keramik sind keine zweitklassigen Produkte, die sich hinter einem anderen verstecken müssen. Beide Baustoffe müssen in Zukunft mehr ihre Vorzüge hervorheben. Naturstein und Keramik müssen sich noch besser selbst darstellen. Beide Baustoffe haben viele positive Eigenschaften. Die Stärke beider ist die Unverwechselbarkeit, die Individualität, die Vielfältigkeit und die Beständigkeit. Wenige Materialien können eine solche Häufung von guten Eigenschaften vorweisen. Serielle Massenprodukte werden dort gebraucht, wo Individualität klein geschrieben wird.

Nachwuchs fördern

Hochwertige Verarbeitung wird dort bestehen und wachsen können, wo Kreativität existiert, wo architektonisch mit diesen Materialien gestaltet wird. Bei den Planern und Entscheidern gilt es, Boden gut zu machen. Dann wird auch in Zukunft auf das traditionelle Handwerk, auf den Steinmetz-, auf den Fliesenlegermeister oder den Natursteinfachmann niemand verzichten können. Hier muss die Ausbildung des handwerk-

lichen Nachwuchses erfolgen. Im Handwerk braucht es einen Meisterbrief. Auf der anderen Seite darf man die technische Entwicklung zu innovativen Baumethoden nicht außer Acht lassen. Der erwähnte Strukturwandel fordert neue Lösungen. Immer kürzere Bauzeiten durch immer kürzere Investitionszeiträume fordern zwangsläufig Rationalisierung. Dem muss man Rechnung tragen. Elementbau-

verbraachern und natürlich durch Messepräsenz. »Begehrlichkeiten wecken«, das muss die Devise sein. Projekte aus natürlichen Steinen oder keramischen Fliesen müssen positiv dargestellt, hervorgehoben, also publik gemacht werden. Die Verbände beider Branchen brauchen in Zukunft mehr denn je die Öffentlichkeit! Es müssen die Kräfte gebündelt werden, um PR-Aktivitäten und Marketing-Ak-

Architekten wollen Beratung

Wie steht's denn um die Internetpräsenz? Sind die Auftritte der beteiligten Verbände hinreichend aussagekräftig? Wenn man zum Beispiel den Button »Gestaltung« anklickt in der Hoffnung, hier tolle Anregungen zu finden, die einem diese Baustoffe wirklich schmackhaft machen – dann graut's einem! Es fehlt an brauchbaren Beispielen und es mangelt an Beratung. Warum bietet man nicht mehr Hilfe an? Gerade auch in der fachgerechten Verarbeitung und Verlegung.

Wir Planer erwarten eine fachlich fundierte Beratung, die technisch er-

» Architekten vermissen ein Forum, das Erkenntnisse und Details aus ungewöhnlichen Projekten bekannt macht.«

weise zum Beispiel; auch in Naturstein oder Keramik. Harte Baustoffe als durable Außenhaut, als hochwertiges Fassadenmaterial. Werkstattmäßige Vorfertigung geschosshoher Fassadenteile mit Naturstein- oder Keramikbekleidung, sicher eine zukunftsweisende Entwicklung. Kooperationen mit der Wissenschaft, Nano-Technik für die Oberflächen, Resistenzen gegen aggressive Wirkstoffe. Zukunft bedeutet aber auch fortschrittliches Denken im Marketing und in der Kommunikation: Neue Märkte suchen, über eine Erweiterung der Absatzmärkte nachdenken. Nicht zuletzt ist es das Handwerk, das aus dem »Halbprodukt« Unmaßplatte oder Fliese durch fachgerechte Umsetzung auf der Baustelle das Objekt zu dem vollendet, was der Auftraggeber bestellt hat. Und: neue alte Märkte regenerieren. Es gilt, den Investoren diese Baustoffe schmackhaft zu machen: durch gute Werbung, durch Aufklärung, durch Kontaktsuche zu den Entscheidungsträgern, zu Architekten, zu End-

STEIN Autor

Dipl. Ing. Architekt Volker Bastian ist leitender Mitarbeiter Baumanagement bei gmp Architekten von Gerkan, Marg und Partner in Hamburg.



Tucher-Bräu, Fürth; Büro Bock, Königstein; Deutsche Steinzeug Keramik GmbH, Schwarzenfeld

tionen gezielt zu starten. Auch in der Zusammenarbeit mit Architekten. »Werbung tut not«. Und Beratung! Beratung zur fachgerechten Anwendung. Das gilt für die Gegenwart genauso wie für die Zukunft. Es bleibt die Frage: Warum gibt es kein gemeinsames Forum, in dem man sich Rat holen kann? In dem man Wege findet, um auf Fragen eine Antwort zu bekommen? In dem man sich Anregungen holen kann, als Bauherr, als Architekt? Wir vermissen ein Forum, das Erkenntnisse aus außergewöhnlichen Projekten und Verarbeitungsweisen bekannt macht. Das Problemfälle und entsprechende Lösungsansätze vorstellt.

forderliche und wirtschaftlich günstige – in jedem Fall aber auch – sichere Lösungen anbietet. Einen Verarbeitungsvorschlag, der auch die spätere Nutzung berücksichtigt, keine oberflächliche Beratung, die auf den kurzfristigen Verkaufserfolg ausgerichtet ist. Hierbei sollten auch die Anforderungen der Normenwerke Berücksichtigung finden, gerade im Hinblick auf die Einhaltung von Restfeuchten, Verlegung von großformatigen Platten, oder Verlegung auf Betonflächen, die nicht der Norm folgend sechs Monate alt sind. Manche Hersteller sehen wissend über solche Regeln hinweg und empfehlen Verlegung bei erhöhten Restfeuchten; vier bis fünf statt zwei

Prozent. Vielleicht in der Hoffnung, dass in ein paar Jahren Gras über die Sache gewachsen ist und sie aus der Regresspflicht sind. Planer haben auch ein Problem damit, wenn in nicht seriöser Weise zementäre Fugmörtel hinsichtlich der Chemikalienbeständigkeit verheißungsvoll mit Edelstahlbegriffen verschönt werden, um eine Qualität auf höchstem Niveau anzupreisen oder eine Überlegenheit zu den Epoxidharzfugmörteln zu suggerieren, die letztlich bei genauer Betrachtung wahrscheinlich nicht gegeben ist und eine technische Gleichwertigkeit infrage stellt.

Beispiel Bauchemie

Architekten wissen sich schon irgendwie zu helfen. Das stimmt. Zumindest bei einer fundierten Beratung. Am besten geht's momentan über die anwendungstechnische Beratung der Bauchemie. Hier kann man wirklich jedes Problem loswerden und bekommt immer eine fachbezogene Antwort und einen Lösungsvorschlag für die Praxis. Hier wird bereits durch frühe Kontaktaufnahme in der Planungsphase auf mögliche Gefahren hingewiesen. Gerade bei mechanisch hoch belasteten Böden, wie sie bei größeren Projekten wie Produktionshallen, Bahnhöfen, Flughäfen vorkommen, reichen Standardausführungen in der Regel nicht aus. Hier sind – auf die jeweilige Problemstellung abgestimmte – Sonderlösungen erforderlich, die meines Erachtens nur in einer engen Zusammenarbeit zwischen den Architekten, den ausführenden Unternehmen, der Bauchemie und Auftraggeberseite vernünftig gelöst werden können.

Das Problem der Handwerker

Das eigentliche Problem mit den harten Belägen aus Sicht der Architekten oder aus Marketing-Sicht ist also nicht das Material. Das Problem liegt meist nicht bei den Produzenten und liegt auch nicht beim Verband. Nein, das eigentliche Problem liegt bei der Verarbeitung. Es sind einzelne Firmen auf den Baustellen, die ein gutes

Ergebnis gefährden, die das Gewerk und einen Baustoff letztlich in Verruf bringen. Bei Weitem nicht alle! Aber es gibt doch eine ganze Reihe von – ich nenne sie einmal »branchenfeindliche« Subunternehmen, die die Qualität mit ihren »Billiglöhnern« herunterwirtschaften. Sie tauchen bei vielen öffentlichen Ausschreibungen immer wieder auf, machen nach



Muhammad Ali Center, Louisville (USA), Lee H. Skolnick Architecture + Design Partnership, New York, Deutsche Steinzeug Keramik GmbH, Schwarzenfeld

außen den Anschein eines kompetenten Unternehmens und beschäftigen auf der Baustelle fachlich unzulängliches Personal, das oftmals gar nicht in der Lage ist, Detailzeichnungen zu verstehen, wenn sie denn überhaupt etwas verstehen können. Sprachlich.

Gegen diese »Billiganbieter« können qualitätsorientierte mittelständischen Handwerksbetriebe mit tariflicher Bezahlung ihrer gut ausgebildeten Fachkräfte nicht ankommen. Das eigentliche Problem entsteht aber erst dann, wenn die Leistung von einem eigentlich qualifizierten Auftragnehmer auf billigstem Niveau »versubt« wird. Da gräbt sich das Handwerk selbst das Grab! Was nützt das beste Material, was nützt die beste Gestaltung, wenn mit der Verarbeitung alles zunichte gemacht wird, wenn ein Verleger den Belag leidenschaftslos hinein knallt ohne Rücksicht auf gleichmäßige Passschnitte an den Wänden, auf Fugenschnitt zwischen Wand und Boden, auf Farbnuancen und auf sonstige gestalterisch wichtige Dinge.

Wenn Verleger einfach nicht mitdenken. Oder wenn Verleger mit minderwertigen oder gar ungeeigneten Mörtel- und Klebersystemen arbeiten, wenn an der Qualität des Fugenmate-

rials geizt wird. Oft, ich muss das hier einmal so deutlich schreiben, in betrügerischer Absicht, um den Profit zu maximieren. Im Leistungsverzeichnis wurde alles fachtechnisch einwandfrei beschrieben. Und beauftragt wurde es auch so, aber was dann manchmal kommt, ist das eigentliche Problem. Um die Gewährleistung und die Folgeschäden kümmert sich derje-

nige nicht. Da gibt's ja noch den Architekten, der in der Rangfolge immer zu kriegen ist. Sagt es ihm, macht den Laden zu und mit neuem Namen wieder auf. Diese »speziellen« Firmenschaden der Branche am meisten. Hier sehe ich eine Gefahr für die traditionsreichen Baustoffe und das sie verarbeitende Handwerk.

Naturstein und Keramik sind ein fester Bestandteil der Architektur. Weil sie es wert sind. Weil beide hochwertige Baustoffe sind. Produzenten und Handwerk haben eine lange Vergangenheit, und wenn Sie ein wenig von dem aufnehmen, was hier steht, sicher auch eine Zukunft. So lange der Architekt die Fliesen und Steine nicht selber verlegen muss, so lange wird es beide Baustoffe in der Architektur geben. Den Rest ihrer unternehmerischen Zukunft entscheiden die Handwerker selbst. ◆

Ihre Meinung

Volker Bastian schildert die Sicht eines Architekten. Wir wollen wissen, was Sie denken! Schicken Sie Ihre Meinung an: redaktion@s-stein.com