

Schau-Räume

Eine hochwertige Ausstellung ist die Visitenkarte des Steinmetzbetriebs. Was und wie präsentiert wird, ist so vielfältig wie das Material selbst. STEIN zeigt Ideen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Von Richard Watzke



Den Blick freihalten: Weder Muster noch Deko-Artikel lenken bei Herzgself die Aufmerksamkeit des Kunden beim Beratungsgespräch ab.

Hans Herzgself, Altenmarkt im Pongau

Auf das Wesentliche konzentrieren

Bei Hans Herzgself gehört die Überraschung zum Konzept. Weder Musterfliesen, Handmuster noch Objekte lenken die Besucher ab. Nichts sei unangenehmer, als wenn ein Kunde einen Stein spontan auswähle und man dann erklären müsse, dass genau dieser Stein nicht für die gewünschte Anwendung geeignet sei. Zuerst wird im Beratungsgespräch der Kundenwunsch geklärt und dann anhand von aus den Wänden ausziehbaren Mustern eine Auswahl präsentiert. Herzgself geht von seiner eigenen Art aus, Entscheidungen zu treffen; zu viel Auswahl überfordere ihn rasch. Der Schauraum ist damit genau auf sein persönliches Beratungskonzept abgestimmt. Ein Patentrezept für den optimalen Schauraum gebe es nicht; jeder Steinmetz müsse die zu ihm und seinem Betrieb passende Methode finden. Für den einen seien das eine große Vielfalt an Mustern und Objekten, für ihn selbst eine Konzentration auf das Wesentliche.

www.herzgsself.at



Wirkungsvoll: Bei Andreas Gschlecht wird aus einem Gasherd mit Spüle ein Objekt der Begierde.

Andreas Gschlecht, Singen

Naturstein inszenieren

Die Eröffnung einer neuen Werkhalle gab Andreas Gschlecht 2005 die Möglichkeit, die alte Produktionshalle zu einem eindrucksvollen Schauraum umzugestalten. Während Küchenplatten im gemütlichen, hell ausgeleuchteten Untergeschoß präsentiert werden, wirken in der teils stark abgedunkelten Ausstellung für den Innenausbau effektiv beleuchtete Waschtische, Duschen und andere Objekte wie kostbare Unikate. Das Lichtkonzept betont den schlichten, geradlinigen und fast strengen Stil; gut gestalteter Stein braucht keine Schnörkel und Verzierungen, das Material wirke aus sich selbst heraus, sagt Gschlecht. Die besondere Art der Präsentation unterstreicht die ausgefallenen Entwürfe für Küche und Bad; auf der Suche nach solchen besonderen Ideen reisen viele Kunden extra aus Zürich und Basel an.

www.gschlecht.de



Links: Mustersammlung ala Ghenzi. Der Boden aus gebürstetem Nero Assoluto mit dem weißen Marmorfeld betont den Konferenztisch. An der repräsentativen Bar werden Abschlüsse mit dem Kunden gefeiert.

Walter Ghenzi, Uznach

Die feine Art pflegen

»Wie wir unsere Umgebung beeinflussen, so beeinflusst sie umgekehrt auch uns«, sagt Walter Ghenzi. Die erste Reaktion beim Betreten der 200 Quadratmeter großen und nach Feng Shui gestalteten "Stone-Lounge" sei meist ein Aha-Erlebnis. Im Schauraum sind über 500 Muster vorhanden; die 50 x 150 Zentimeter großen Platten lassen sich an Schienen ausziehen und anderen Mustern gegenüberstellen. In Schubladen stehen weitere Steine und Verlegemuster zur Verfügung. So entsteht bei Architekten und Bauherren rasch ein Überblick über die geeignete Materialkombination. Anhand der großformatigen Musterplatten hebt sich Ghenzi schon im Schauraum bewußt von Fliesenlegern ab. Besprechungen und Kundengespräche finden am Sitzungstisch statt, der Abschluß findet meist an der Bar statt, sagt Ghenzi augenzwinkernd. Fast 20 Jahre lang habe er keinen passenden Schauraum gehabt und deswegen auch wenig erworben. Seit 2008 sorgt der repräsentative Raum für mehr Aufmerksamkeit; Ghenzi wirbt seitdem auch vermehrt in Wohnzeitschriften für Endverbraucher.

www ghenzi.ch



Oben: Bei Rechtglaub-Wolf zeigen Musterflächen im Schauraum die Wirkung verschiedener Verlegearten.

Rechts: Vor dem Eingang werden hochwertig gestaltete Grabmale präsentiert.



Rechtglaub-Wolf, Lübeck

Positive Emotionen vermitteln

Bei Rechtglaub-Wolf schuf die Auslagerung der Produktion Platz in der ehemaligen Werkhalle, um die Ausstellung von 20 auf 200 Quadratmeter zu vergrößern. Stein wird anhand verschiedener Musteranwendungen objektbezogen präsentiert. Wichtig ist für Stefan Wolf der positive Eindruck von Naturstein in jeder Anwendung, vor allem auch beim Grabmal. Statt „Seelenrutschen“ solle der Steinmetz hochwertige Gestaltungen und den Aspekt des Kunsthandwerklichen zeigen. Typische Fehler seien „0815“-Ausstellungen und Stillstand. Der Steinmetz verkaufe kein Material, sondern ein Lebensgefühl. Kunden sollen sich im Schauraum sofort wohlfühlen. Wichtig sei, einen fachlichen Eindruck zu vermitteln und nicht wie ein Baumarkt zu wirken. Der Raum solle Gemütlichkeit ausstrahlen, informativ sein und neugierig machen. Ein zu schick gestylter Schauraum schüchtere manche Kunden ein. Der Schauraum ist für Stefan Wolf daher nur ein Teil der Kundenansprache - ebenso wichtig sei die professionelle, individuelle Beratung.

www.rechtglaub-wolf.de



Im 2008 eröffneten Natursteinzentrum von Horst Lulay in Heppenheim herrscht Klarheit. In den einzelnen Anwendungsbereichen zeigen Architekten und Designer, was alles aus Naturstein machbar ist; Kontraste in Farbe und Format regen die Phantasie an und machen Naturstein zum sinnlichen Erlebnis.

www.marmor-lulay.de