STEIN

BAUEN
GESTALTEN
ERHALTEN

Bericht über Akiuco Natursteine

BAUEN *Weimar – Kulturstadt Europas 1999* ERHALTEN *Münchner Siegestor umfassend restauriert / Steinreinigen mit dem Laserstrahl* ■ *Initiative »Partner am Friedhof« / Drittewelt-Länder brauchen Exporte*

8

AUGUST 1999

Diamantserie: Flexible Schleif- und Polierwerkzeuge

LESEZEICHEN

Zusammenarbeit statt Konfrontation

Kauft deutsche Steine! Kauft französische Steine! Kauft vietnamesische Steine! So könnten – etwas verkürzt und auf einen Nenner gebracht – einzelne Beiträge in diesem Heft auch überschrieben sein.

Bayerns Ministerpräsident Edmund Stoiber macht sich für bayerische Natursteine stark (Seite 8), DNV-Geschäftsführer Martin Grafelmann zieht den Kreis etwas weiter und bricht eine Lanze für deutsche oder zumindest in Deutschland verarbeitete Steine (Seite 12), die französische Natursteinindustrie geht für Granite aus dem Tarngebiet auf die Barrikaden (Seite 7), während Steinimporteur Martin Gassner aus Überzeugung vietnamesische Materialien propagiert (Seite 28).

Die Verfechter der »Steine vom Ort« machen vor allem ökologische und soziale Argumente geltend. Ihnen sind Importe aus Drittweltländern sowohl aus Umweltschutz- als auch aus entwicklungspolitischen Gründen suspekt. Gassner beruft sich dagegen auf den freien Welthandel und wehrt sich vehement gegen Vorwürfe, in seinen Steinbrüchen würden Kinder ausgebeutet. Die Debatte um dieses Thema ist nicht neu; nur wird sie in wirtschaftlich angespannten Zeiten besonders laut geführt. Droht angesichts schwindender Aufträge, rückläufiger Margen und immer härterer Konkurrenz heute gar der offene Streit? – Nichts wäre für die Branche schädlicher als das! Denn wo zwei sich streiten, freut sich bekanntlich ein Dritter. Dies könnte beispielsweise ein Anbieter von Keramik oder Betonwerkstein sein…

Statt mit Konfrontation sollte man es mit Zusammenarbeit versuchen. Dazu gehörte als erste Voraussetzung, daß man die Realitäten des Marktes akzeptiert. Jene, die den einheimischen Steinen das Wort reden, sollten sich bewußt sein, daß Deutschland, aber auch Länder wie Österreich und die Schweiz, ihren Bedarf niemals allein decken könnten. Und daß ohne die vielen attraktiven exotischen Sorten Naturstein gewiß auch nicht das populäre Bau- und Gestaltungsmaterial wäre, das er heute ist.

Manchem Anbieter von Natursteinen aus Entwicklungsländern stünde andererseits etwas mehr Transparenz gut an. Denn nicht nur bei Geflügel- und Rindfleisch, auch bei Granit und Marmor haben Konsumenten das Recht zu erfahren, woher das Produkt stammt, unter welchen Bedingungen es hergestellt wurde und ob der Preis kein Dumpingpreis ist. Wer sich in dieser Hinsicht nichts vorzuwerfen hat, der soll dann aber auf unseren Märkten auch aktiv sein dürfen. Wir Europäer erwarten dies umgekehrt ja auch für unsere Produkte.

Ihre STEIN-Redaktion

Umschlagbild: *Steinreinigen mit dem Laser im Kreuzgang des Halberstädter Doms (Seite 36)*

Granit-Importeur Martin Gassner über Steinimporte aus Asien:

»Drittweltländer auf Exporte angewiesen«

Immer häufiger gelangen Natursteine aus fernen Entwicklungsländern auf den europäischen Markt. Importeure solcher Materialien sehen sich dabei schnell einmal dem Vorwurf ausgesetzt, unökologische Transporte zu fördern oder gar Kinderarbeit in der Dritten Welt zu tolerieren. Zu Recht oder zu Unrecht? STEIN-Redakteur Robert Stadler unterhielt sich darüber mit Martin Gassner vom Naturstein-Handelsunternehmen Akiuco AG in Triesen/Fürstentum Liechtenstein.

STEIN: Herr Gassner, Ihre Firma importiert Granit und Basalt aus Vietnam. Ist es sinnvoll, derart schwere Materialien um die halbe Welt zu transportieren, wo es doch auch bei uns genügend solcher Steine gibt?

Martin Gassner: Diese Frage wird uns oft gestellt, sie zielt aber am Problem vorbei. Ebensogut könnte man fragen, ob es sinnvoll sei, deutsche Autos nach Australien, Schweizer Käse in die USA oder japanische Fernseher nach Europa zu transportieren. Der weltweite Handel mit Gütern aller Art ist heute nun mal eine Tatsache und bringt uns, alles in allem, mehr Vor- als Nachteile. Die Wirtschaft vieler europäischer Staaten – insbesondere auch die im deutschsprachigen Raum – hängt sehr stark vom Export ab. Weshalb sollte man also anderen Ländern verwehren, was man selber auch tut? Zu Vietnam: Um seine Einfuhren bezahlen zu können, benötigt auch dieses Land entsprechende Exporte. Beim gegenwärtigen tiefen Entwicklungsstand können dies noch keine hochentwickelten Produkte sein. Natursteinexporte machen da also durchaus Sinn. Zur Frage der Ökologie: Die Transporte erfolgen mit dem Schiff, und die Steine dienen dabei als willkommener Ballast zur Schiffsstabilisierung. Auch unter ökologischen Gesichtspunkten läßt sich unser Handel mit Vietnam demnach guten Gewissens vertreten.

Wie ist es zu Ihrem Engagement in Vietnam gekommen?

Eigentlich eher durch Zufall. Mein Vater pflegt seit 30 Jahren persönliche Beziehungen mit einem deutschen Natursteinfachmann. Dieser wiederum hat verwandtschaftliche Kontakte mit einem in Deutschland akademisch ausgebildeten Vietnamesen, der zu Beginn der neunziger Jahre aus familiären Gründen in seine Heimat zurückkehren mußte, dort in seinem Beruf aber keine Betätigungsmöglichkeit fand. So entstand die Idee des Natursteinhandels. Mein Vater stellte dafür das notwendige Kapital samt Infrastruktur, der deutsche Partner das technische Know-how zur Verfügung.

Und wie läuft der Handel nun ganz konkret ab?

Die in Vietnam tätige Handels-Kontor AG, ein vollständig in unserem Familienbesitz befindliches Unternehmen, kontrolliert die Produktion in vier vietnamesischen Steinbrüchen, wo hauptsächlich Erzeugnisse für den Straßen- und Landschaftsbau verarbeitet werden. Die Handels-Kontor AG organisiert auch den Transport nach Europa. Diffizile und terminlich dringende Produkte werden in Containern verschifft; davon befinden sich immer Dutzende auf dem Weg nach Europa. Mehrmals jährlich werden aber auch einige tausend Tonnen an losen Pflastersteinen in konventionellen Schiffen verfrachtet. Im großen Freilager von Rotterdam holen unsere Partnerfirmen, allen voran die deutsche Global Naturstein Handels AG (GNH) im saarländischen St. Ingbert (siehe Kasten) das Material per LKW oder Binnenschiff selber ab. Die GNH hat die Generalvertretung für Deutschland und die Benelux-Länder, die Akiuco für die Schweiz, Österreich, das Fürstentum Liechtenstein und Frank-

Werk- und Lagerplatz eines vietnamesischen Naturstein-Verarbeitungswerkes, das von der Akiuco-Tochterfirma Handels-Kontor AG über ein lokales Unternehmen betrieben wird.

Gartenmobiliar in bunten vietnamesischen Natursteinen

reich. Das für die Schweiz und Liechtenstein bestimmte Material gelangt auf Binnenschiffen in unser Lager nach Basel. Neben dem europäischen Markt beliefern wir auch andere Märkte im Fernen Osten und in Ozeanien.

? *Wie viele Personen sind in den von Ihnen kontrollierten Brüchen tätig?*

Derzeit arbeiten dort etwa 500 Mitarbeiter. Bedenkt man, daß in Vietnam ein Werktätiger für den Lebensunterhalt von durchschnittlich weiteren sechs Personen aufkommt, so leistet das Unternehmen aufs Ganze gesehen einen zwar nur kleinen, aber doch wertvollen Beitrag zum Wiederaufbau der vietnamesischen Volkswirtschaft. Die Natursteinproduktion schafft zudem Arbeitsplätze auf dem Land, was mit Blick auf die Landflucht sicher sinnvoll ist. Die Brüche werden von drei vietnamesischen Separatgründungen – den Firmen Granexco Ltd., Sea Star Ltd. und Stone Hill Ltd. betrieben, wobei letztere ein Joint-venture mit dem größten vietnamesischen Bauunternehmen mit über 12000 Beschäftigten eingegangen ist. Die Brüche selbst gehören dem Staat, der sie im Abbaurecht vergibt. Privates Landeigentum gibt es in Vietnam nicht.

? *Was verdient ein vietnamesischer Steinbrucharbeiter?*

In unseren Betrieben umgerechnet rund 150 US-Dollar monatlich, was vergleichsweise sehr viel ist. Ein Lehrer etwa verdient weniger als 100 US-Dollar. Natürlich müssen diese Zahlen in Relation zu den geringen Lebenshaltungskosten gesehen werden.

? *Spricht man bei uns über Steinbrüche in Entwicklungsländern, so denken viele an ausbeuterische Kinderarbeit. Wie steht es damit in Ihren Brüchen?*

Das Thema Kinderarbeit wird – aus naheliegenden Gründen – insbesondere

Unser Interview-Partner

Martin Gassner (40), von Beruf Kaufmann und Sozialarbeiter, ist seit fünf Jahren Geschäftsführer des Naturstein-Handelsunternehmens *Akiuco AG* in Triesen/Fürstentum Liechtenstein. Die 1965 gegründete Firma ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der von Vater Roman Gassner geführten Bauunternehmung R. Gassner AG mit Sitz in Vaduz. Das Akiuco-Angebotssortiment umfaßt normgerechte Pflastersteine in den Farben Rot, Gelb und Grau (Granite) sowie Anthrazit (Basalt) mit fein gespitzter oder gestockter Oberfläche in allen gängigen Größen, dazu Randsteine, Schalensteine, Bodenplatten, Blockstufen, Palisaden und Gartenmobiliar wie Bänke, Bankpfosten, Pergolen, Tische, Blumentöpfe usw. Unter der Adresse www.akiuco.com kann das detaillierte Angebot (je 12 Seiten in Deutsch und Englisch) im Internet aufgerufen werden. 1998 erhielt dieser Eintrag den WebAward des deutschen Naturstein-Netzes *(www.naturstein-netz.de)* für die besten deutschsprachigen Internet-Seiten.

von unseren Konkurrenten immer wieder gerne aufgegriffen. Wir haben aber ein gutes Gewissen. In unseren Steinbrüchen arbeiten keine Kinder. Auch in anderen vietnamesischen Brüchen habe ich bisher keine Kinder gesehen. Daß in Vietnam Kinderarbeit vorkommt, stimmt allerdings. Die Statistik der International Labor Organisation geht von derzeit 9,1 Prozent aus. Das ist zwar ein nach unseren Maßstäben hoher Anteil, aber immerhin ist er deutlich tiefer als beispielsweise in der Türkei, wo er über 24 Prozent beträgt. Es stimmt auch, daß Kinder im landwirtschaftlich geprägten Vietnam oft ihren Eltern helfen müssen, so wie dies ja selbst bei uns in Europa heute noch vielerorts üblich ist. Daß aber Kinder systematisch ausgebeutet würden, trifft sicher nicht zu. Das hat im übrigen inzwischen auch die liechtensteinische Landesregierung erkannt. Ein regierungsrätliches Schreiben vom Frühjahr 1998 attestiert uns ausdrücklich, daß die Importe auch in dieser Hinsicht »sauber« sind.

? Sind noch andere europäische Unternehmen in der vietnamesischen Steinindustrie tätig?

Im Natursteinsektor ist die Handels-Kontor AG das größte Unternehmen Vietnams und das einzige, das dort selber produziert. Daneben bestehen einige reine Handelsfirmen sowie kleinere lokale Unternehmen, die hauptsächlich den Heimmarkt sowie südostasiatische Länder wie Thailand und Hongkong beliefern.

? Erfüllen die Natursteine aus Vietnam die hohen Qualitätsanforderungen auf dem mitteleuropäischen Markt?

Anfänglich hatten wir in dieser Hinsicht einige Probleme, da die Vietnamesen mit unseren Qualitätsstandards nicht vertraut waren. Wir ließen dann einige Kaderleute für ein paar Wochen zu uns kommen, um ihnen zu zeigen, was unser Markt verlangt. Inzwischen ist die Qualität einwandfrei und absolut kokurrenzfähig. Um den hohen Standard noch weiter auszubauen, bildet die Handels-Kontor AG in Vietnam heute eigene Steinmetzen aus und führt strikte Qualitätskontrollen durch.

Beide Bilder: Außenbeläge in vietnamesischem Granit bei einer Villa in Liechtenstein

Offizielles Zertifikat bestätigt:

Keine Kinderarbeit in den Steinbrüchen

In den von der Firma Handels-Kontor AG kontrollierten vietnamesischen Granit- und Basalt-Brüchen, aus welchen die liechtensteinische Akiuco AG bzw. die deutsche GNH, Global-Naturstein-Handel GmbH, ihre Materialien beziehen, arbeiten keine Kinder. Dies belegen nun auch entsprechende Zertifikate des *Vietnam Committee for Protection and Care for Children (VNCPCC)*. Diese Unterorganisation des vietnamesischen Ministeriums für Arbeit, Kriegsinvalide und soziale Angelegenheiten hat die Steinbrüche kontrolliert und wird sie auch künftig laufend kontrollieren. Die Zertifikate erhielt die Handels-Kontor AG dank Unterstützung der UNICEF, die mit dem VNCPCC zusammenarbeitet und dessen Einsatz zum Schutz der Kinder anerkennt.

Die Handels-Kontor AG gehört damit weltweit zu den ganz wenigen Firmen der Natursteinbranche, die solche Inspektionen durchführen läßt.

Kontakt: Akiuco AG, Industriestraße 41, FL-9495 Triesen, Tel. (0 04 23) 3 92 35 88, Fax (0041/0 75) 3 92 14 18, www.akiuco.com

GNH-Geschäftsführer Norman Schlicker:

»Billig ist teurer als preiswert«

In Deutschland sind bereits zahlreiche Plätze und Straßen mit vietnamesischem Naturstein der Handels-Kontor AG neu gestaltet worden. Dazu gehören als größte Objekte die Fußgängerzone I in Braunschweig (7 500 qm Basalt), der Exerzierplatz Pirmasens (4 500 qm Basalt) und der Schloßplatz in Ottweiler (3 000 qm Basalt). Die Lieferungen erfolgten über die GNH, *Global-Naturstein-Handel GmbH*, als Handels-Kontor-Generalvertretung für Deutschland und die Benelux-Länder.

GNH-Geschäftsführer Norman Schlicker ist es ein besonderes Anliegen, vom vorherrschenden Billigtrend wegzukommen: »Wir setzen konsequent auf Qualität und streben die Wiedereinführung der Güteklasse I nach DIN 18502 an. Unsere Steine gehen in der Bearbeitung über die in den heutigen DIN-Vorschriften geforderten Werte hinaus. Immer mehr Stadtplaner und Architekten erkennen, daß billig immer teurer ist als preiswert.«

Kontakt: GNH, Global-Naturstein-Handels GmbH, Neuhewenstr. 25, 78234 Engen-Stetten; Tel. 07733/6193; Fax 07733/6199