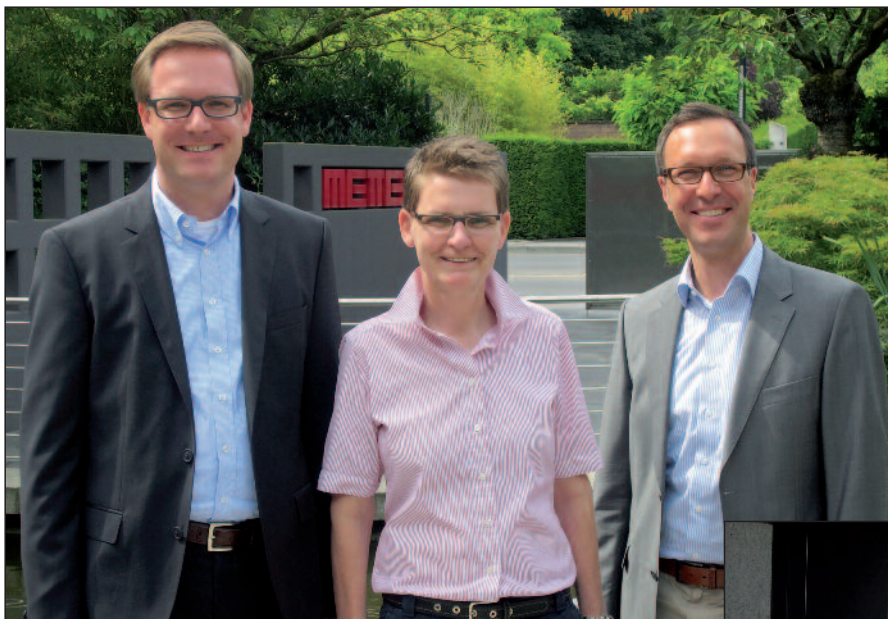


# Querdenken aus Tradition

Metten mit neuem Beratungskonzept im Rheinauhafen – 75-jähriges Bestehen

uh.- Metten Stein + Design geht noch mehr auf die Kunden zu: Unter dem Namen „Garten + Design“ eröffnet das Unternehmen gemeinsam mit sieben Netzwerkpartnern aus den Bereichen Gartenplanung und Gestaltung sowie Beton- und Naturstein, Metallbau und Kunst im Garten Anfang November einen 250 m<sup>2</sup> großen Showroom im Kölner Rheinauhafen.



Familienunternehmen mit Querdenker-Mentalität: Dr. Michael Metten, Hildegard Metten und Repräsentant Bastian Imenkamp.

Vom Konzept zur Wirklichkeit: Dr. Michael Metten mit Plänen des neuen Showroom im Kölner Rheinauhafen. FOTOS: REDAKTION/UH.-

Wie uns dazu Geschäftsführer **Dr. Michael Metten** erläuterte, habe sich der Rheinauhafen zu einem Zentrum für hochwertiges Bauen entwickelt. Insbesondere während der Internationalen Möbelmesse (IMM) sei der Hafen mit den angeschlossenen Passagen zu einem Besucher-Magneten für Architekten und Designer geworden. Gemeinsam mit den Vertriebspartnern aus dem Bau-Fachhandel wolle man sich künftig mit verschiedenen Events und kompetenter Beratung diese neuen Zielgruppen erschließen.

Das Unternehmen verfolgt heute eine „Drei-Säulen-Strategie“:

- der Kernbereich mit Metten Stein + Design

- die vor drei Jahren eingeführte Linie „Spring by Metten“ für die jüngere Kunden-Zielgruppe
- und der bereits über viele Jahre gepflegte und nun noch mehr in den Fokus gerückte Bereich Naturstein.

## Gesamtkompetenz für Stein

Dr. Michael Metten: „Wir haben damit einige Akzente neu gesetzt. Dabei bleiben wir in unserem Kernbereich mit Stein + Design unserer Linie mit hochwertigen, designorientierten Betonsteinen treu, wo wir

uns als Technologie-Führer sehen. Ein Beispiel dafür ist etwa die „BlueAir-Technologie“, eine Stein-Oberfläche, die gesundheitsschädliche Stickoxide der Luft (NOx) in mineralische Nitrate umgewandelt. Es ist das gleiche Prinzip, mit dem Pflanzen die Luftqualität verbessern. Diese Photokatalyse reduziert aktiv die Luftverschmutzung und funktioniert unverändert über die gesamte Lebensdauer des Steins.“

Neue Akzente sollen im kommenden Jahr auch in ästhetischer Hinsicht gesetzt werden. „Warum müssen Betonsteine eigentlich immer nur viereckig sein?“ fragt Dr. Metten und hat natürlich gleich eine Lösung parat. „Mit „Arteso“ bieten wir ein Pflasterstein-System mit einer einzigartigen Formensprache an. Mit der Geschmacksmuster geschützten, fünfeckigen Form lassen sich ornamenthafte Muster mit nur einem einzigen Steinformat verlegen.“

Der Natursteinbereich ist in den letzten Jahren strategisch neu ausgerichtet worden. Mit neuen Produkten und Oberflä-



chen-Technologien soll das starke Markenimage von Stein + Design auch auf den Naturstein-Bereich übertragen werden. Seit über 40 Jahren arbeiten wir zum Teil exklusiv mit besonderen Steinbrüchen zusammen, die sich deutlich vom üblichen Standard abheben. So können wir auch hier – wie man es von uns kennt – etwas Besonderes mit exklusiven Materialien und Formaten anbieten.“

Beim Thema „Naturstein“ setzt man nach eigener Aussage komplett auf europäische Materialien. Indischer Naturstein wird aufgrund der Kinderarbeit-Problematik nicht im Programm geführt. Das vor drei Jahren entwickelte Programm „Spring by Metten“ zielt man auf die junge Kunden-Klientel „im oberen Mittelpreis-Segment.“ „Damit wollen junge Kunden an unsere Hauptmarke Stein + Design heranführen“, erläutert Dr. Metten.

Aus der veränderten Ausrichtung soll dann eine Gesamt-Kompetenz für das Thema „Stein“ entstehen – und dabei geht es dann längst nicht mehr um den Außenbereich. „Der Wunsch des Bauherrn, sowohl den Außen- wie auch den Innenbereich aus einem Guss zu gestalten, prägt immer mehr das Geschäft. Dieser Entwicklung wollen wir künftig verstärkt Rechnung tragen“, unterstreicht Dr. Michael Metten.

Demzufolge wird man sich im Jahr seines 75-jährigen Bestehens unter dem Dach des Betonmarketing-Verbandes erstmals auch auf der BAU in München präsentieren: Neben der GaLaBau-Welt also nun auch in der Welt der Architekten und Designer – einfach mal wieder quergedacht. ■

Leserbrief zu „baustoffmarkt“ 10/12

## Zum Mond oder nur vor die Haustür ?

**Klaus Franz**, Vorsitzender des Gesamtverbandes Dämmstoffindustrie (GDI), schickte uns die folgenden Anmerkungen zu unserem Kommentar in der Oktober-Ausgabe auf S. 31:

„Selten kann eine Diskussion frei von Brancheninteressen sein – warum sollte sie auch? Erst recht nicht, wenn sich eine Branchenvertretung zu Wort meldet. Solange tatsächliche Entwicklungen und korrespondierende Wortmeldungen übereinstimmen, kann daran nichts Verwerfliches ausgemacht werden. Wenn heute im Neubau schon 40 % der Bauherren ihre Gebäudehülle mindestens 30 % besser dämmen, als gegenwärtig vorgeschrieben ist, wird eindrucksvoll deutlich: die Baupraxis ist dem Ordnungsrecht enteilt. Hinweise, dass dieser Abstand mit der Novelle des Ordnungsrechts verringert werden muss, sind daher keine Aufforderung zur Reise zu Mond oder Mars, sondern der Gang vor die Haustür, in die Straßen und Neubaufelder.

Zahlen, die an die Raumfahrt erinnern, sind dann auch eher beim Ausbau der erneuerbaren Energien zu finden. So werden die Verbraucher den Strom aus regenerativen Energien im Jahr 2013 über die EEG Umlage mit insgesamt 20 Mrd. EUR subventionieren und damit den achtfachen Betrag aufbringen, den die prognostizierten Verkaufserlöse dieses Stroms an der Strombörse bringen sollen. Der Slogan „Die Sonne stellt keine Rechnung“ war wohl viel zu kurz gedacht. Solche Fehler müssen bei der Energieeffizienz verhindert werden. Fassaden, die heute gebaut oder saniert werden, bestimmen noch in 40 Jahren den Energiebedarf der Gebäude. In diesem Zusammenhang daran zu erinnern, dass die Energiewende – wenn überhaupt – nur funktionieren kann, wenn an die langlebigsten Bauteile die höchsten Anforderungen gestellt werden, könnte man daher als durchaus notwendigen Hinweis an die Politik betrachten.“ ■