



## "Vi er ikke bange for at tage ansvar"

Der er desværre mange eksempler i den danske byggebranche på natursten, der ikke bliver anvendt og vedligeholdt korrekt for tiden. Stifterne af Stonetreatment mener, at det er for nemt at frasige sig ansvaret, når man er vidne til naturstens-løsninger, som man ved ikke kommer til at være i orden om 5-10 år. Det er for nemt at vende det blinde øje til, og firmaet efterspørger en holdningsændring, hvor byggeriets parter tænker mere langsigtet og vægter kvalitet højere.

Tekst af Mikkel Sandahl

Firmaet Stonetreatment blev dannet i august 2006 af Jon Walther Jensen og Thomas Andersson, der begge har mange års erfaring inden for natursten. Virksomheden leverer renovering, rengøring og vedligeholdelse af natursten baseret på det amerikanske Aqua Mix, der er specielt udviklet til sten som granit, marmor og skifer, men derudover er firmaets produkter også ideelle til materialer som terrazzo, brændt tegl og beton.

Aqua Mix produkterne er vandbaserede, hvilket er godt for arbejdsmiljøet, mens processen står på - uden støj, støv og lugte. Foreløbig har kundegruppen hovedsagligt været større prestigefyldte bygninger, som Københavns Opera, Danske Banks domicil og Hotel Skt. Petri, hvor det arkitektoniske udsende er yderst vigtigt, og hvor det er helt essentielt, at alting også er i top stand om 30 år. Da flere og flere byggerier anvender natursten, får flere og flere også øjnene op for de specielle krav, som natursten stiller til vedligeholdelse.

En holdning til kvalitet

Når det kommer til natursten, så er der en tendens til, at man i byggebranchen er hurtige til at fordele ansvaret på underentreprenører og underleverandører osv. Der bliver ifølge Jon Walther Jensen, salgs- & marketing direktør i Stonetreatment, skåret mange hjørner, hvor man ikke burde gøre det:

- Der er virkelig grelle eksempler på, at folk bliver anbefalet at følge en fejlfyldt vedligeholdelsesvejledning, udelukkende for at man ikke selv har gjort noget forkert. Selvom man kan slippe nemt om mange ting, så er spørgsmålet, om man er klar til at gøre det rigtige på lang sigt. Hvis en løsning skal se ordentligt ud om 30 år, så kan man ikke bare nikke og lade som ingenting - så må man have en holdning til sit arbejde. Jon Walther Jensen forklarer:

- Vi er lige nu i en gråzone angående det langsigtede ansvar, hvor klagesagerne omkring natursten hober sig op. For hvem har ansvaret for, at bordpladerne på badeværelset sættes af sæbe? Hvor meget vil man bruge på rådgivning, så man er sik-

ker på, at ingen skal leve med misfarvede sten, der ikke kan rettes op igen?

Den vigtige rådgivning

Et andet problem er, at den daglige vedligeholdelse ofte ikke er tænkt med i nye byggerier. Selvom et badeværelse kan koste enorme summer pr. m<sup>2</sup> lagt flise, og der samlet bliver brugt hundreder tusinder af kroner på materialer, så vælger man alligevel at spare 2 kr. pr. m<sup>2</sup>, når det kommer til vedligeholdelse.

- Mange vil ikke betale noget for rengøring. Med rengøring er også vedligeholdelse. Og hvis stenene imprægneres, så er rengøringen ufatteligt meget nemmere. Faktisk

oplever vi tit, at rengøringsfirmaer ringer og spørger til løsninger. De kan se at det er en fordel at bruge os - fortæller Thomas Andersson, der er produktchef i Stonetreatment. Han fortsætter:

- Vi oplever hele tiden, at man anbefaler at bruge natursæbe eller krystalsæbe til at rengøre natursten med. Men sæbe fremstilles industrielt, og er ikke naturligt. Traditionelle sæbetyper vil næsten altid være et problem i forhold til natursten. Ifølge Stonetreatment er det alfa og omega, at folk i branchen er i stand til at glemme deres stolthed og ærgrelse, når en løsning ikke fungerer, så man kan få rettet op på stenene før, det er for sent.

*Efter Stonetreatments behandling er det helt tydeligt, at der ikke mere er de mørke gangbaner på vores gulv. Snarvet er også meget nemmere at vaske væk og vigtigst af alt, så har selve farven på murstensgulvet næsten ikke ændret sig fra den oprindelige gule. Man kan også stadig se selve stenstrukturen.*

Henrik Levysohn, Arkitekt i Slots- og Ejendomsstyrelsen

*Gæsterne klagede over, at vores badeværelser var beskidte og uhygiejniske. Da vi tog kontakt med Stonetreatment, fandt vi hurtigt ud af, at vi lige fra start af har behandlet stenene forkert. Vi har måttet erfare, at stenene på badeværelserne ikke er velegnede til det rum, da de suger meget. Den viden ville det have været godt at have fra start. Rensningen har været hurtig og effektiv. Allerede samme dag kunne vi se resultaterne, og hele forløbet har været meget tillidsstøttende.*

Peter Andersen, Teknisk Chef på Hotel Skt. Petri



*I en sådan proces har vi i Lauritz Knudsen to overordnede mål - at tidsplanen og budgettet bliver overholdt. Det blev begge dele i fulde grad. Stonetreatment er på alle måder et anbefalelsesværdigt firma. Der har ikke været noget pres fra Stonetreatment's side, men vi har fra første oprigning følt os i trygge hænder; det var tydeligt, at vi havde med et professionelt firma at gøre, der kunne sit kram.*

Leo Frederiksen, Bygningschef ved Lauritz Knudsen's

Vilje til at sige fra

Stonetreatment bruger altid den samme procedure, når man besøger en ny kunde. Firmaet laver først en gratis prøve, så man har mulighed for at se resultatet. Det er som regel nok til at overbevise kunden, og det arbejdsprincip hanger sammen med en stor tillid til sit produkt. Men det er også for at demonstrere hvad, der kan lade sig gøre. Thomas Andersson forklarer:

- Nogle gange må vi sige nej til at påtage os en opgave, når det ikke er muligt at nå frem til et ordentligt resultat. Hvis stenene er for medtagne, så må vi sige fra. Man kan ikke genskabe noget, der er væk. Vi skal kunne se os selv i øjnene. De mange skader, som man ser på natursten i byggeriet, hanger nemlig ikke kun sammen med manglende eller utilstrækkelig vedligeholdelse. Der er også emner som, uegnede sten/overfladetyper til det pågældende byggeri, ringe kvalitet af sten, samt dårlige forarbejdningsmetoder af stenene.

"Det kan vi gøre bedre"

For Jon Walther Jensen og Thomas Andersson har det været det personlige engagement og lysten til at forbedre ting, der har været drivkraften bag firmaet. Jon Walther Jensen var tidligere kæde- og marketing direktør ved lingerifirmaet Change, og han ser faktisk flere ligheder mellem det job og sin nuværende funktion:

- Dengang kiggede jeg også på selve problemstillingen, som på det tidspunkt, var at der kun blev fokuseret på design i stedet for pasform, materialevalg og kvalitet. Den samme indgang har vi til natursten i byggeriet - hvordan kan vi løse de problemer? Jon mødte Thomas Andersson gennem deres tidligere job i stenbranchen, hvor Thomas var ansat som produktchef. Begge kunne se de eksisterende problemer i branchen, der er opstået af fortæller og halve sandheder. Thomas Andersson fortæller:

- Vi har grundlæggende samme holdning til kvalitet - skal man gøre noget, så skal man gøre det 100 %. Det er ret simpelt for mig; man skal ikke love noget, man ikke kan holde. Derfor stak man hovederne sammen og besluttede at stifte egen virksomhed, hvor den bærende holdning er at man skal give den bedst mulige vejledning og rådgivning. Derfor holder man ofte foredrag omkring natursten og vedligeholdelse for samarbejdspartnerne, som blandt andet tæller nogle af landets største arkitektfirmaer og stenproducenter.

En komplet pakke

Der er flere ting, der adskiller Stonetreatment fra andre firmaer indenfor samme område. Først og fremmest udfører Jon Walther Jensen og Thomas Andersson arbejdet selv. Når en kunde ringer, så har man kontakt med den samme person, som senere udfører arbejdet, og denne løbende dialog er en enorm fordel.

- Hvor andre mest er optaget af at sælge deres produkter, så er vi også klar til at rådgive og rette op på problemerne. Vi har ikke 100 mænd i marken, og derfor har vi tæt kontakt med alle led i processen. Vi tager ansvar og ser problemerne i øjenhøjde. Der er ingen gener og alting er pænt og ordentligt, når vi går. Thomas Andersson uddyber:

- Behandling af natursten er en niche indenfor byggeri, men det gør det også dejligt enkelt, for vi kender alle ingredienser i produkterne, og vi ved præcist, hvordan de reagerer. Man har ikke de sædvanlige gener, som støj, lugt eller støv under behandlingen, og det har en hurtig tørretid. Derfor er vi sikre på, at vores behandlinger er den rigtige vej frem.

