

## *Einleitung*

### *Wie macht man das „weiße Gold“ zu Geld?*

Ist es die bestimmende Frage, wie man das „weiße Gold“ zu Geld macht, von der sich Steinmetze und Künstler, Wirte und Bauernknechte, Idealisten und Visionäre, Ingenieure und Investoren, Neureiche und Spekulanten leiten ließen und leiten lassen, um den Vinschgauer Marmor aus unwegsamstem Gelände und schwierigsten Abbaustellen zu Tal zu bringen - vor Ort zu verarbeiten oder doch schnell und mit geringstem Aufwand auf dem nächst gelegenen Absatzmarkt zu verschern?

Hat man dafür kein Risiko gescheut? Hat man dafür Unannehmlichkeiten in Kauf genommen, die vor allem für die Pioniere fast schon übermenschlich waren? Hatten sie alle - diese vielen Unternehmer -, die seit über 300 Jahren versuchen das „weiße Gold“ aus der Jennwand und den angrenzenden Stöcken zu brechen, nur diesen einen Gedanken? Oder haben sie auch daran gedacht, welche Auswirkungen ihr Engagement auf das soziale Gefüge und die Umwelt hat?

Sicher - diese Überlegungen standen weit hint an. Vordergründig ging es immer um die „Machbarkeit“. Um die Machbarkeit der Bringmengen: Jener Tonnen und Kubikmeter an Marmor, die im Laufe eines Jahres gebrochen werden müssen, um die Wirtschaftlichkeit des Betriebes zu geben und den erhofften Gewinn zu erzielen.

Um die technische Machbarkeit: Wie diese Bringmengen im Bruch abgebaut und über Bremsberge, Straßen, Rutschen, Schutz- und Eisenbahn zu Tal gebracht und im Werk mit Maschinen und mit menschlicher Hand verarbeitet werden können.

Um die Machbarkeit des Verkaufs: Heute würde man sagen um Marketing- und Verkaufsstrategien, damit man sich gegen mächtige, zuweil auch übermächtige Konkurrenz - wie jene aus Carrara - behaupten kann.

Und schließlich ging es auch noch um die politisch-behördliche Machbarkeit: Um Genehmigungen und Protektion, Beziehungen und Lobbyarbeit sowie die Rücksichtnahme auf politische Interessen und Macht.

In diesem Spannungsfeld haben die Marmorunternehmer im Vinschgau gewirkt. Unterschiedlich war ihre Gewichtung auf die einzelnen „Machbarkeiten“. Doch eines hatten sie alle gemeinsam: Die Frage, wie man aus dem „weißen Gold“ Geld macht, bestimmte letztendlich ihr Handeln. Konnten sie über längere Zeit keine befriedigende Antwort auf diese Frage geben, war der Weg vorgezeichnet: Verkauf, Aufgabe, Rückzug oder Konkurs.

Doch die wechselvolle Geschichte hat auch gezeigt, dass mit dem Verkauf, mit der Aufgabe, mit dem Rückzug oder dem Konkurs eines Unternehmens zwar kurzfristig ein Stillstand im Vinschger Marmorbetrieb eintreten konnte, für ihn aber niemals das Ende bedeutete. Denn immer wieder fanden sich aufs Neue Idealisten, Unternehmer und Investoren, die an den Marmor und vor allem an den großen Gewinn durch den Marmor glaubten.