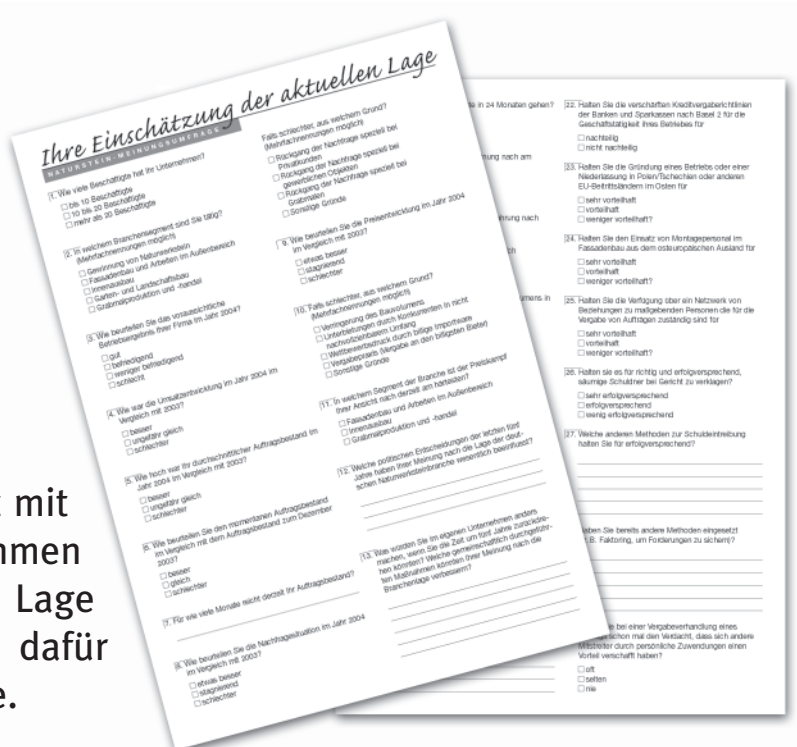


**NATURSTEIN-Meinungsumfrage:**

# Warm anziehen!

**Bärbel Holländer** ■ NATURSTEIN hat mit einer Fragebogenaktion 50 Unternehmen um ihre Einschätzung der aktuellen Lage gebeten. 23 haben geantwortet – dafür herzlichen Dank! Hier die Ergebnisse.



**A**ngeschrieben wurden 50 Unternehmen aus allen Branchenbereichen, allerdings mit Schwerpunkt Naturstein am Bau, was auch der vor allem auf diesen Bereich abzielenden Fragestellung entspricht.

Wir haben uns bewusst nicht an kleine Handwerksbetriebe, sondern an größere Unternehmen gewandt, da diese derzeit besonders schwer zu kämpfen haben. Achtung: Bei einigen Fragen waren Mehrfachnennungen möglich!

■ **Die Teilnehmer: vor allem große Firmen**  
Unter den 23 Firmen, die freundlicherweise an unserer Umfrage teilgenommen haben, beschäftigen fast alle (19) mehr als 20 Mitarbeiter. Die Mehrheit ist in den Bereichen Gewinnung, Fassadenbau und Innenausbau tätig; acht bearbeiten auch das Marktsegment Garten- und Landschaftsbau, und sechs widmen sich der Grabmalproduktion bzw. dem Grabmalhandel. Ihr (voraussichtliches) Betriebsergebnis 2004 haben fast alle Teilnehmer als »befriedigend« (11) oder »weniger befriedigend« (8) bewertet; drei Teilnehmer haben »gut«, einer »schlecht« angekreuzt. Die Umsatzentwicklung im Vergleich zum Vorjahr ist bei acht besser und bei sieben schlechter ausgefallen;

bei acht Betrieben blieb sie in etwa gleich. Der durchschnittliche Auftragsbestand 2004 war bei fünf Betrieben besser und bei zehn Betrieben schlechter als 2003; bei acht Betrieben ist er in etwa gleich geblieben. Ganz ähnlich wurde auch der Auftragsbestand zum Umfragezeitpunkt im Vorjahresvergleich beurteilt, unterschiedlich jedoch die Auftragsreichweite: zwei bis drei Wochen (4), ein bis zwei Monate (8), drei bis vier Monate (5).

■ **Nachfrage, Preise und die Konkurrenz**  
Die Nachfragesituation 2004 wurde im Vorjahresvergleich von sechs Betrieben als besser und von neun Betrieben als schlechter bewertet; acht entschieden sich für »stagnierend«. Gründe für die schlechtere Nachfrage sind aus Sicht derer, die von einer Verschlechterung gesprochen hatten, ein Rückgang der Nachfrage speziell bei Privatkunden (7), ein Rückgang der Nachfrage speziell bei gewerblichen Objekten (6) bzw. ein Rückgang der Nachfrage speziell bei Grabmalen (6). Die Preisentwicklung 2004 gegenüber 2003 bewertete die Mehrheit (15) als schlechter; acht kreuzten »stagnierend« und einer kreuzte »etwas besser« an. Gründe für die Verschlechterung sind für 18 Teilnehmer (!) Unterbietun-

gen durch Konkurrenten in nicht nachvollziehbarem Umfang. Neun kreuzten »Wettbewerbsdruck durch billige Importware«, sieben »Verringerung des Bauvolumens« und fünf »Vergabe an den billigsten Bieter« an.

■ **Kein großer Silberstreif am Horizont**  
Auf die Frage, wie es der Branche in 24 Monaten gehen wird, antworteten je elf gleich oder schlechter; nur einer erwartet eine Verbesserung. Für am meisten insolvenzgefährdet halten die meisten Teilnehmer (15) Firmen mit mehr als 20 Mitarbeitern; neun kreuzten »Firmen mit 10 bis 20 Mitarbeitern« an. Am meisten leiden aus Sicht der Umfrageteilnehmer die Tätigkeitsfelder »Fassaden und Arbeiten im Außenbereich« (9), der Innenausbau (8) und die Grabmalproduktion (7). Zwölf erwarten in den nächsten drei Jahren keinerlei Zunahme des Auftragsvolumens; je sieben glauben an Zunahmen im Bereich der Innenarbeiten und im Galabau, zwei an eine Zunahme im Fassadenbau.

■ **Qualitätssicherung oder Mängelsuche?**  
Die Qualität der Naturwerksteinarbeiten am Bau wird nach Ansicht von zehn Teilnehmern in etwa gleich bleiben; fünf er-

**Wir haben Grund zu feiern!**  
Optimale Lösungen für Natur- und Kunststein, Beton und

**Kasprick Diamantwerkzeuge GmbH**  
Odenthaler Str. 171 · 51069 Köln

warten eine Verschlechterung, drei eine Verbesserung. Neun Teilnehmer sind der Ansicht, dass es sich bei Qualitätssicherern in der Regel um dem Bauherrn verpflichtete Mängelsucher handelt, die kleinste Unregelmäßigkeiten aufbauen, um die Zahlungsverpflichtung aufzuschieben. Zehn sind davon überzeugt, dass Qualitätssicherer teilweise vom Bauherrn auf Provisionsbasis bezahlt werden, um Mängel zu finden.

Die verschärften Kreditvergaberichtlinien nach Basel 2 halten 13 Teilnehmer für die Geschäftstätigkeit ihres Betriebes für nachteilig und zehn für nicht nachteilig. Die Gründung eines Betriebs oder einer Niederlassung in Polen / Tschechien oder einem anderen EU-Beitrittsland im Osten wird von 17 Teilnehmern als weniger vorteilhaft eingeschätzt; vier Teilnehmern erscheint sie als vorteilhaft. Den Einsatz von Montagepersonal aus dem osteuropäischen Ausland bewerten fünf als sehr vorteilhaft, sechs als vorteilhaft und vier als weniger vorteilhaft.

#### ■ Hilft »Vitamin B(beziehungen)«?

Die Verfügung über ein Netzwerk von Beziehungen zu maßgebenden Personen, die für die Vergabe von Aufträgen zuständig sind, halten sieben Teilnehmer für sehr vorteilhaft, acht für vorteilhaft und je einer für weniger vorteilhaft bzw. bedenklich. Säumige Schuldner bei Gericht zu verklagen, erscheint 14 Teilnehmern als erfolgversprechend und sechs als weniger erfolgversprechend.

Die Frage, ob sie bei einer Vergabeverhandlung eines Auftrags schon einmal den Verdacht hatten, dass sich andere Mitstreiter durch persönliche Zuwendungen einen Vorteil verschafft haben, beantworteten sechs Teilnehmer mit »oft«, acht mit »selten« und vier mit »nie«.

#### ■ Politische Hintergründe

Die Lage der deutschen Naturwerksteinbranche haben nach Meinung einiger Teilnehmer folgende politische Entscheidungen der letzten Jahre beeinflusst: die Grenzöffnung nach Osten (neue Märkte = positiv; billige Arbeitskräfte = negativ); die Globalisierung; die Einführung des

**Joachim Grüter:**

## Probleme gemeinsam meistern

**Joachim Grüter, Präsident des Deutschen Naturwerkstein-Verbands, zur Lage und Zukunft der Werksteinindustrie**

»Die Preise sind im Jahr 2004 weiter gefallen. Am härtesten ist der Preiskampf in den Bereichen Fassadenbau und Innenausbau. Die Vergabe an Generalunternehmer oder Billigstanbieter bleibt höchst problematisch; sie reduziert weder Kosten, noch fördert sie die notwendige Qualität am Bau – im Gegenteil! Sogenannte Qualitätssicherer sind oft dem

Bauherrn verpflichtete Mängelsucher, die kleinste Unregelmäßigkeiten aufbauen, um die Zahlungsverpflichtung aufzuschieben. Einige gute Firmen wären heute nicht insolvent, wenn ihre Auftraggeber rechtzeitig ihre Schulden beglichen hätten. Und die Welle der Insolvenzen ist noch nicht vorüber; gefährdet sind vor allem am Bau tätige Firmen mit mehr als 20 Mitarbeitern sowie die Firmen, die noch in großem Umfang deutsche Grabmale produzieren.

Immerhin ist im Fassadenbau wieder eine Zunahme des Auftragsvolumens in Sicht. Das ist ein Silberstreif am Horizont, denn wir haben ja einen wunderbaren Baustoff – uns fehlen nur die Objekte.

Ich vertrete nach wie vor die Überzeugung, dass wir allen Schwierigkeiten zum Trotz miteinander daran arbeiten sollten, unsere Branchenlage zu verbessern. Die Mitgliedschaft im Verband zahlt sich für jeden aus, denn nur eine starke Lobby kann auf politischer Ebene das durchsetzen, was uns allen dienlich ist, beispielsweise vernünftige Normen.«

**Martin Schwieren:**

## Alleinstellungsmerkmale suchen

**Martin Schwieren, Bundesinnungsmeister des Deutschen Steinmetz-, Stein- und Holzbildhauerhandwerks, zu Problemen und Chancen im Handwerk**

»Ich bin kein blauäugiger Prophet und ich will auch nichts beschönigen, aber ich sehe für unser Handwerk nach wie vor Chancen in allen Bereichen, auch im Grabmalbereich. Chancen auf Erfolg haben vor allem diejenigen, die sich laufend fortbilden und bei ihrer Betriebsplanung auf Alleinstellungsmerkmale setzen, das heißt

Dinge anbieten, die sonst keiner anbietet. Diese Betriebsinhaber können in der Regel auch höhere Preise durchsetzen als die Anbieter von Standardleistungen und Standardware. Insgesamt gehe ich davon aus, dass die Preise stagnieren bzw. leicht ansteigen. Ich sehe schon

auch Probleme. Insbesondere die heimischen Grabmalhersteller stehen unter großem Druck, wobei ich glaube, dass die Bedeutung der Importe aus Indien überschätzt wird. Der Anteil der Fertiggrabmalimporte beläuft sich schätzungsweise auf nur etwa 15 bis 20 % des Gesamtbedarfs. Im Baubereich leiden die Firmen nach wie vor unter den Ausschreibungs- und Vergabemodalitäten. Die Vergabe an den billigsten Bieter hat oft teure Nacharbeiten zur Folge.

Die verschärften Kreditvergaberichtlinien nach Basel 2 sind für viele Betriebe äußerst schwierig. Man kann der von den Banken geforderten Offenheit aber auch etwas Positives abgewinnen, denn sie erzielt zur sorgfältigen Planung und zur Selbstkontrolle. Übrigens scheinen manche Großbanken den kleinen und mittleren Unternehmen wieder etwas stärker zugeneigt – ein positives Signal.«



**DNV-Präsident Joachim Grüter (links) und Bundesinnungsmeister Martin Schwieren.**

# 30 Jahre Kasprick Diamantwerkzeuge.

Asphalt, Feuerfestmaterial, Fliesen und Keramik, Glas.



**KASPRICK**  
Diamantwerkzeuge

Tel. 02 21 / 60 27 81 · Fax 02 21 / 60 51 15 · E-mail: [info@kasprick.de](mailto:info@kasprick.de)  
Oder besuchen Sie uns im Internet unter: [www.kasprick.de](http://www.kasprick.de)

Euro; die Lohn- und Lohnnebenkostenentwicklung; die Öko-Steuer und Umweltauflagen wie z.B. Lkw-Maut, Treibstoff, Entsorgung...; Kaufkraftschwund; die restriktive Sparpolitik; die Diskussion über die Eigenheimzulage, der Reformstau; die Verunsicherung durch politische Wechselbäder; die »Geiz ist geil«-Mentalität; der Einmarsch in den Irak; die »Öffnung« von China bzw. für Produkte aus China ohne Handelsauflagen; die Streichung des Sterbegelds sowie gesellschaftliche Entwicklung incl. Veränderung der Friedhofskultur. Entscheidend war aus Sicht eines Teilnehmers die Änderung der Besteuerung von Kapitalgesellschaften, durch die den Kommunen von 2002 an ein großer Teil der Steuereinnahmen genommen wurde. Aufgrund dieser leeren Kassen habe bis heute nur in die nötigsten Instandhaltungen investiert werden können. Die derzeitige Kaufzurückhaltung und Angst vor der Entwicklung der Arbeitsplätze und Renten habe auch mit Fehlentscheidungen der großen Volksparteien zu tun.

**An einem Strang ziehen – nur wie?**

Folgende gemeinschaftlich durchgeführte Maßnahmen können nach Ansicht einiger Teilnehmer die Branchenlage verbessern: Gebietskartelle bzw. »Mittelstandskartell« oder »rigorose Kartellmaßnahmen«, Gründung von Einkaufspools, auftragsbezogene Zusammenarbeit mit Kollegen, gemeinsames Produkt-Marketing (auch für Naturstein als NATUR-Produkt), gemeinsame Abbauaktivitäten, Gemeinschaftsstände auf Importmessen, Erschließung neuer Märkte im Ausland, Aktionen zur Werbung für mehr Friedhofskultur bzw. Werbung gegen Urnenwände und anonyme Beisetzungen. Ein Teilnehmer schrieb: »Aufgrund der Wirtschaftslage sind gemeinschaftliche Umsetzungen / Verhaltenskodex für Angebote nicht realisierbar.«

**Was würde ich anders machen, wenn...?**

Im eigenen Unternehmen würden einige Teilnehmer Folgendes anders machen, wenn sie die Zeit zurückdrehen könnten: die getätigten Investitionen langfristiger finanzieren; mehr Marketing für die eigenen Steine betreiben; den Direktvertrieb verstärken; neue Zielgruppen erschließen; andere Absatzmittler engagieren;

sich schneller auf IT-Technologien einstellen; sauber kalkulieren!; den Betrieb kleiner halten (max. zehn Mitarbeiter); umgehend eine Personalanpassung einleiten; Kapazitäten abbauen, um den Preis für Grabmale aus deutscher Produktion zu verbessern; auf die Fuhrpark-Erneuerung verzichten; umgehend den Bereich Verlegung einstellen.

**Perspektiven für die Branche**

Die meisten Teilnehmer sehen gute Chancen für Naturstein und die Natursteinbranche. Sie unterstreichen, dass die Nachfrage nach Naturstein und das Image dieses Werkstoffs weltweit steigen und bedauern, dass sich kleinere Firmen in der Regel kein teures permanentes Marketing leisten können. Bundesweite »Naturstein-Tage« wären der Branche sehr förderlich, wird vorgeschlagen. Ein Teilnehmer begründet seine Zuversicht damit, dass sich die Branche neue Anwendungsgebiete für Naturstein erschlossen hat, die zu weiteren Zuwächsen führen werden (Küchenarbeitsplatten, Bädersanierungen und sonstige Einfamilienhaussanierungen). Als Chance werden von anderen auch »die Qualität

**MarmiRossi**  
**MARMI ROSSI** SPA

MarmiRossi spa  
Località Monteiano - Z.I.  
37010 Cavaion (VR-I)  
Tel. 0039-045-6260115 r.a.  
Fax. 0039-045-7236410  
www.marmirossi.com  
e.mail: carlo@marmirossi.com

**ROHPLATTEN, FERTIGWARE, GRANIT-MARMOR und GRANITFLIESEN**

heimischer Produkte gegenüber Importware« gewertet. Ein Teilnehmer nimmt an, dass sich der Handel verstärken wird; auf Dauer seien in Deutschland nur Sonderprodukte herstellbar. »Beweglich bleiben!«, empfiehlt ein Teilnehmer als Devise. Im Galabau und im hochwertigen Innenausbau steckt noch einiges an Potenzial, wird vermutet; In den Bereichen Außenarbeiten und Grabmal ist man weniger zuversichtlich. Für wesentlich hält ein Teilnehmer die Aufklärung über die Konkurrenz durch Naturstein-Imitate.

### ■ Chancen fürs eigene Unternehmen

Was die Chancen für das eigene Unternehmen betrifft, ist das Gros der Teilnehmer zuversichtlich. Einige wollen sich neue, internationale Märkte erschließen, andere glauben an »Vorsprung durch Technik« (»Kostensenkung durch Straffung der Betriebsabläufe plus Investitionen = Bestandserhalt, verbesserte Modellpolitik und Kundenbindung«) oder setzen auf Qualität und Flexibilität. »Unsere Chancen liegen in der positiven Darstellung des Natursteins und in der Verbreitung der möglichen Anwendungen«, so ein Teilnehmer. »Wir hören im-

mer wieder, dass sich Endverbraucher darüber wundern, wie günstig Natursteinböden im Vergleich mit Keramikfliesen oder Holzböden sind. Diese Aussagen sollte man verbreiten.« Ein anderer schreibt: »Durch unsere Flexibilität und gute Mitarbeiter haben wir uns einen zahlungsfähigen Kundenstamm aufgebaut, den es zu erhalten gilt. Wir wollen wegkommen vom Preisdumping des öffentlichen Wettbewerbs.« Wieder andere wollen »als Dienstleister mit großem Materialsortiment die Kunden zufriedenstellen« oder versuchen, »bei dem Spiel Die-Reise-nach-Jerusalem jedes Jahr einen Stuhl zu bekommen«.

### ■ Wie treibe ich Schulden ein?

Erfolgsversprechende andere Methoden zur Schuldeintreibung (neben Verklagung) sind nach Ansicht einiger Teilnehmer striktes Forderungsmanagement, Factoring, Auskunftseinholung (Creditreform) und schwarze Listen, Härte, persönlicher Kontakt und vorsichtige Kreditvergabe, Kreditversicherung (nicht versicherte Kunden: 100 % Vorauskasse), Einsatz eines Rechtsanwalts, Mahnverfahren/Mahnbescheid, Vorauskasse und Be-

zahlung bei Abholung, Teilrechnungen (»Die wenigsten zahlen nicht, weil sie nicht wollen, sondern weil sie nicht können.«), Nichtbelieferung schlecht zahlender Kunden, Verzicht auf dubiose Aufträge. Ein Teilnehmer schreibt: »Schuldeintreibung ist schon ein sehr negativer Vorgang. Man muss daher bereits im Vorfeld jedes Mittel nutzen, um die Zahlung zu sichern. Hilfreich wäre bereits die Anwendung der VOB und des BGB (unterschiedene Auftragsbestätigungen, Abschlagszahlungen, ordentliche Schlussrechnungen etc.). Falls dann ein Forderungseinzug durch ein Inkasso- oder Anwaltsbüro notwendig ist, helfen uns die Gesetze und die Rechtsprechung selten.«

Folgende Methoden wurden bereits von Umfrageteilnehmern eingesetzt: Vorauskasse, Warenkreditversicherung (ein Teilnehmer hat 90 % seiner Debitoren durch eine solche Versicherung gedeckt), Factoring sowie Creditreform und Gerichtsvollzieher. Die beste Methode, schreibt ein anderer, sei immer noch »Bezahlung bei Abholung oder Anlieferung in bar!« <

**„Ich dicke mit OTTO,  
weil ich alles ins  
Trockene bringen will.“**



**Wir sehen uns  
auf der BAU 2005!**  
17.01.-22.01. 2005, München  
Halle A4, Stand 315/416

Das OTTOFLEX Sanitär-Abdichtungssystem sorgt blitzschnell für Trockenheit unter Fliesen, Platten, keramischen Belägen und Naturstein - innen wie außen.

Informieren Sie sich über das flexible und rissüberbrückende System für flächige Abdichtungen.

Hermann Otto GmbH  
D-83413 Fridolfing  
Telefon 08684-908-0  
E-mail: info@otto-chemie.de  
Internet: www.otto-chemie.de

**OTTO  
CHEMIE**

**Dichtstoffe · Klebstoffe**

## STONE TRUCK

Wir bringen Ihre **STEINE** ins **ROLLEN** ...



Der Nutzlastriese.

Abb.: Canter 55 mit Ladekran, frontmontiert

Schwere Lasten, enge Wege – was immer Sie transportieren und bewegen möchten – der Mitsubishi CANTER kann es! Entdecken Sie die unbegrenzten Möglichkeiten und lassen Sie sich von uns genau das Fahrzeug bauen, das zu Ihnen passt. Fragen Sie uns!

Bus + LKW Service **CROSS**  
Gewerbegebiet Fischeräcker, 74223 Flein  
Telefon 0 71 33 / 98 98 20, Fax 0 71 33 / 98 98 28  
www.bls-flein.de

