



Konzept gegen den Preisverfall:

Ist Geiz wirklich geil?

Dipl.-Ing. (FH) Detlev Hill ■ Der Großhändler Naturstein-Service macht 50 % seines Umsatzes mit sardischen Graniten. In Kooperation mit seinem Geschäftsfreund Angelo Marche setzt Ulrich Hahn auf verlässliche Qualität und intelligente Logistik zu fairen Preisen.

Eigentlich sollte es nur ein kurzer Abstecher zum Großhändler Naturstein-Service in Burghaun werden. Anlass waren einige neue Natursteinsorten wie GOLDEN SHARANI. Doch beim Betreten des Lagers fiel mir auf, dass eine komplette Lagerhalle ausschließlich sardischen Graniten vorbehalten war. Auf meine Frage, ob man nicht mit chinesischen Steinen handle, wurde mir gesagt, dass man zwar chinesische Natursteine im Programm habe, jedoch fast 50 % der Granitumsätze mit sardischen Graniten mache. Das überraschte mich, da sich derzeit nahezu alle Natursteinhändler an einem ruinösen Preiskampf beteiligen. Mittlerweile hat fast jeder Handwerksbetrieb »seinen Chinesen« im Programm, mit dem er sich gegen die Übermacht der

Baumärkte und Handelsketten zu behaupten versucht. Doch damit stehen diese Betriebe meist auf verlorenem Posten, da sie mit ihren Ergänzungssortimenten für Endverbraucher die Baumärkte im Grunde sogar bei der Erschließung des Natursteinmarkts unterstützen.

Naturstein-Service folgt einer völlig anderen Strategie. Durch Gespräche mit Geschäftsführer Ulrich Hahn ergab sich eine gemeinsame Reise nach Sardinien, meinerseits mit dem Ziel, die »Geheimnisse« des Erfolgs der Firma mit sardischen Graniten zu ergründen.

Bruchbetreiber Angelo Marche bewahrt alte Traditionen. »Schutzhütte« eines Schäfers im Steinbruch von Luogosanto.

■ Fahrt zu BIANCO SARDO und ROSA BETA

Ziel unserer Fahrt war die im Nordosten Sardinien gelegene Provinz Gallura, aus der die bekannten ROSA BETA-Sorten stammen, sowie die Ortschaft Budduso im Innern Sardinien, wo die BIANCO SARDO-Typen abgebaut werden. Vor dem Aufkommen der chinesischen »Granite« zählten diese Natursteine zu den in Deutschland meist verarbeiteten Hartgesteinen. Nahezu jeder Verarbeiter führte diese Sorten in seinem Lagersortiment. Heute gilt die Aufmerksamkeit vieler Einkäufer, vor allem der großen Handelsket-



ten und Baumärkte, ausschließlich dem asiatischen Markt, der Naturstein zu ruinösen Preisen anbietet. »Geiz ist geil« lautet die ursprünglich für schnellebige Konsumgüter der Unterhaltungselektronik konzipierte Devise, die wie ein Fieber um sich gegriffen, die Natursteinbranche infiziert und eine krankhafte Preissenkung verursacht hat.

Dass es auch anders geht, beweist beispielhaft der genannte Großhändler, der trotz des massiven Preisdrucks der Chinesen seine ursprünglichen Zulieferer nicht im Stich gelassen hat.

■ Üb' Treu und Redlichkeit

»Für Geschäftsleute, die täglich mehr als zehn Stunden mit ihrer Arbeit verbringen, stellen die Menschen, mit denen sie ständig zusammenarbeiten, einen Teil ihres Lebens dar. Für sie kann es nicht angehen, dass man um vermeintlicher Schnäppchenpreise willen nach Belieben die Geschäftsbeziehungen wechselt.« Wir setzen uns mit aller Kraft für unsere Kunden ein. Im Gegenzug erwarten wir eine gewisse Kundentreue. Die Bemühungen unserer Lieferanten sollten wir ebenso honorieren«, so Ulrich Hahn.

Hahn ist realistisch genug, um zu wissen, dass heute die emotionale Bindung nicht mehr ausreicht, wenn man sich einem globalen Wettbewerb stellen will. Dennoch widerstrebt es ihm, gewachsene Beziehungen einfach aufzugeben.

In der Stahlbranche ist es durch Abbau traditioneller Produktionskapazitäten zu einer Situation gekommen, die eine kontinuierliche Preispolitik nicht mehr zulässt. Selbst die Erstellung von Preislisten ist unter den neuen Gegebenheiten nicht mehr möglich. Die Geschäfte werden nur noch zu Tagespreisen abgewickelt – ein Zustand, der weder für

ROSA BETA-Bruch in Arzachena.



Großhändler und Verarbeiter noch für Endverbraucher befriedigend ist. Demnach erscheint es mehr als fraglich, ob sich eine aggressive Preispolitik mit dem Ziel, die Lieferanten »bis aufs Blut auszuquetschen«, wirklich lohnt. Wenn sich innerhalb einer Branche jeder auf die billigsten Anbieter stürzt, dann sind in aller Regel produktionstechnische und logistische Probleme vorprogrammiert.

■ Qualität hat ihren Preis!

Großabnehmer und Abwickler von Großobjekten können sich eine permanente Qualitätskontrolle vor Ort leisten. Für alle

anderen, die auf die Billigpreis-Schiene aufspringen möchten, bleibt meist nur noch das übrig, was durchs Raster gefallen ist. Wer gegen Mittag auf dem Markt einkaufen geht, braucht sich auch nicht zu wundern, wenn die schönsten Äpfel schon weg sind.

1998 war G 603 in südchinesischen Brüchen und Produktionsbetrieben noch in einer relativ gleichmäßigen Qualität erhältlich. Mittlerweile gibt es Sortierungen auf dem Markt, die nur noch entfernt an frühere G 603-Qualitäten erinnern. Solche Sortierungen wären in früheren Zeiten überhaupt nicht in den Export, zumindest nicht nach Europa, gelangt. Doch für einige Einkäufer zählen nur der Handelsname und der Preis. Die Qualität wird nicht hinterfragt.

Auch beim Naturstein-Service stellt man fest, dass sich der Markt zunehmend in ein hochpreisiges und ein niedrigpreisiges Segment aufspaltet. Selbstverständlich muss ein Großhändler in der Lage sein, seine Kunden in beiden Marktsegmenten zu bedienen, aber das muss noch nicht bedeuten, dass man das Niedrigpreis-Segment ausschließlich mit Sonderposten bestückt. Gerade beim Verkauf von Naturstein sollte man von einer überaus kritischen Kundschaft ausgehen. Ein vermeintliches Schnäppchen kann sehr schnell zur kostspieligen Reklamation werden. In der Angebotsphase erwartet der Kunde den besten Preis und bei der Lieferung will er die beste Qua-



Man arbeitet freundschaftlich zusammen: v. l. n. r. Bruchbetreiber Angelo Marche mit Mitarbeiterin Veronic Rickert und Ulrich Hahn vom Naturstein-Service in Burghaun.



ROSA BETA-Bruch in Luogosanto.



ROSA BETA-Bruch in Arzachena.

lität. Selbst kaufmännisch Ungeschulte sollten wissen, dass diese beiden Forderungen nicht »unter einen Hut« zu bringen sind.

Ulrich Hahns Ansatz, preiswerte Granite in gleichbleibender Qualität anzubieten, erlaubt es ihm, gewachsene Geschäftsbeziehungen in veränderten Rahmenbedingungen aufrecht zu erhalten.

■ **Intelligente Logistik**

So hat man in Verbindung mit einem Logistik-Anbieter für Natursteintransporte begonnen, bei den Lieferungen ein mo-

difiziertes Flat (offener Flach-Container für Bahntransporte) einzusetzen. Dadurch lassen sich Mehrkosten, die durch die Insellage Sardinien entstehen, kompensieren. In Hinblick auf die anstehenden Mautgebühren ergeben sich dadurch zusätzliche Vorteile gegenüber Billiganbietern aus Übersee. Für einen Einkäufer ist nicht der Entstehungspreis der Ware entscheidend, sondern der Preis frei Haus, einschließlich der anfallenden Transportkosten. Die Frachtkosten innerhalb Deutschlands sind demnach ein wesentlicher Kostenfaktor. Intelligente

Logistikkonzepte werden für die Wettbewerbsfähigkeit der Anbieter in Zukunft immer wichtiger.

■ **Qualitative Zusagen**

Naturstein-Service grenzt sich bei sardinischen Graniten auch durch qualitative Zusagen von der Konkurrenz ab. Da man konsequent mit einem einzigen Bruchbetreiber zusammenarbeite, sei die Kontinuität des Farbtons auch bei unterschiedlichen Lieferungen gewährleistet, so Ulrich Hahn. Sollte es dennoch abbaustellenbedingt zu Veränderungen kommen, was ja bei Naturstein immer möglich ist, könne man sich in enger Kooperation mit dem Bruchbetreiber langfristig darauf einstellen. Eine derart langfristige Konzeption ist bei Handelsbetrieben, die sich lediglich auf den Zukauf von Unmaßtafeln beschränken, nicht immer sicher gestellt. Wer ROSA BETA z. B. über Verona einkauft, kann den Ursprung der Ware in der Regel nicht bis in die jeweiligen Brüche zurück verfolgen.

In der Provinz Gallura gibt es derzeit ca. 20 Brüche, in denen ROSA BETA abgebaut wird. Der Bruchbetreiber Angelo Marche, der mit Naturstein-Service zusammenarbeitet, besitzt je einen ROSA BETA-Bruch in Arzachena und Luogosanto. Selbst bei diesen beiden Brüchen, die nah beieinander liegen, sind Abweichungen im Grundfarbton und in der Farbintensität festzustellen. Während es sich bei ROSA BETA ARZACHENA um einen Typ handelt, der sich überwiegend in einem grauen Farbspektrum mit leicht rosafarbenen Feldspäten bewegt, ist ROSA BETA LUOGOSANTO wesentlich hellgründiger, und die Feldspäte dieses Granits verfügen über eine höhere Farbintensität.



Beim Naturstein-Service in Burghaun ist eine ganze Lagerhalle für sardische Granite reserviert.

Lieferungen aus beiden Brüchen werden klar voneinander getrennt. Manche Kunden bevorzugen den dezenteren Grauton, andere mögen die intensivere Farbtonung. Wichtig ist nur, dass kontinuierlich ein und dieselbe Qualität geliefert wird. Ulrich Hahn zufolge können seine Kunden, die in erster Linie Weiterverarbeiter sind, jederzeit farbkonstante Nachlieferungen ordern.

Eine direkte Linie vom Bruch zum Verarbeiter ist im unteren Preissegment bei weitem keine Selbstverständlichkeit. Hahn wie Marche sind sich darüber im Klaren, dass das Billigsegment sehr preissensibel ist. Vor allem deutsche Kunden versuchen häufig, die Preise bis auf die hintersten Stellen nach dem Komma auszufeuern. Dabei hätten sie von Lieferungen in gleichbleibender Qualität vielleicht mehr als von zu Kleinstpreisen erworbenen Steinen in wechselnder Qualität. »Wer Nachlieferungen nahtlos in den Lagerbestand einfügen kann, hat letztendlich mehr verdient. Restmengen, die farblich nicht zueinander passen verursachen unnötigen Zeitaufwand. Oft stellt man beim Zusammenstellen der Platten und Reststücke für den Zuschnitt

fest, dass dieser Bestand für den neuen Auftrag nicht ausreicht«, so Hahn.

Keine Angst vor der chinesischen Konkurrenz

Spricht man Sarden auf die chinesische Konkurrenz an, so ist man erstaunt, wie selbstbewusst sie von der Qualität der eigenen Steine sprechen. Man hat keine Angst vor dem chinesischen Wettbewerb. Zwar hat man Umsatzeinbußen hinnehmen müssen, und von etwa 120 Granitbrüchen stehen derzeit nur circa 35 bis 40 Brüche im Abbau. Aber das scheint für viele Sarden noch kein Grund für großes Wehklagen zu sein. In Deutschland würde man in einer ähnlichen Situation wie hypnotisiert die Umsatzrückgänge beobachten, um dann entweder in wilden Aktionismus zu verfallen oder sich dem Weltschmerz hinzugeben. Anders auf Sardinien: Dort denkt man eher in Kategorien wie »Gute Zeiten – schlechte Zeiten«. Es scheint, als sehe man den derzeitigen chinesischen Ansturm auf den europäischen Natursteinmarkt nur als temporäre Herausforderung. Vielleicht hängt dies mit der wechselvollen Historie dieses Inselvolks zusammen. Bereits zur Bronze-

zeit errichtete man als Wehr- und Schutztürme die »Nuraghes«, die zur damaligen Zeit mit Höhen bis zu 26 Metern zu den höchsten Gebäuden der Welt zählten und im Falle eines Angriffs von innen oder außen Zuflucht boten. Angriffe von außen gab es auch zur Genüge. Die wechselnden Herrschaften der Phönizier, Römer, Spanier, Österreicher bis hin zu Piemont-Savoiern haben die Lebensweise dieses kleinen Inselvolks geprägt.

Man ist zu Besuchern zwar sehr gastfreundlich, aber reserviert – man hat ja im Laufe der Geschichte mit Fremden nicht nur gute Erfahrungen gemacht. Die Sarden sind keine ausgeprägten Händlertypen, wie man sie andernorts aus dem Mittelmeerraum kennt. »Es ist für einen Natursteineinkäufer kaum möglich, beim ersten Kontakt auf der Insel einen direkten »Draht« zu einem Lieferanten zu finden«, so Ulrich Hahn. Erst nach vielen Besuchen habe sich für ihn eine feste Lieferbeziehung entwickelt.

Heute pflegt er mit seinem Geschäftspartner Angelo Marche ein freundschaftliches Verhältnis – sicher einer der Gründe dafür, dass er sich nicht der »Geiz ist geil-Karawane« angeschlossen hat. <

Unsere Hausmesse am 9./10. April: "Schlagen Sie Profit aus unserer Vielfalt"

**** ALTA QUARZIT ****
**** OPPDAL ****
**** OTTA PHILLIT ****

**** BULCANO ****

**** ALBINO ****

Just

Naturstein

Bau

Grabmal

Landschaft

04746 Hartha
Chemnitzter Straße 6
Tel. 03 43 28 / 7 04 40
Fax 03 43 28 / 7 04 49
e-mail: verkauf@just-naturstein.de
internet: <http://www.just-naturstein.de>

Grabsteine + Sockel + Einfassungen
Abdeckungen + Bücher + Felsen
Ornamentsteine + Tranchen
nach Ihren Wünschen oder unserem Katalog
Handel von Indien/China + Produktion Hartha
Produktion Polen zu Handelspreisen

- ONLINE - ANWENDUNG
- alle Grabmalmaterialien
- Urnensteine / Breitsteine
- Stelen und Bücher
- mehr als 400 Formen
- Druckversion