

Blockhandel:

Neue Märkte nur im Osten

Über Probleme und Chancen im Blockhandel sprach NATURSTEIN mit Klaus-Peter Mühlbrecht, Geschäftsführer der INBRA AG, jetzt in Bad Harzburg.

NATURSTEIN: Seit Januar sind Sie alleiniger Geschäftsführer der INBRA AG. Wir wünschen Ihnen viel Glück! Der Blockhandel gilt ja nicht gerade als Zukunftsmarkt. Bereuen Sie den Wechsel von der Grabmalproduktion zum Blockhandel?

Klaus-Peter Mühlbrecht: Die Grabmalproduzenten haben es heute auch nicht leichter. Mit der INBRA hat mir mein Vorgänger Peter Sickmann ein Feld übergeben, das er in 18 Jahren bestens bestellt hat. Von seiner Arbeit und dem hohen Qualitätsruf, den er für diese Firma erarbeitet hat, zehre ich nun sehr. Ich werde alles daran setzen, dieses Niveau zu halten.

NATURSTEIN: Als Blockhändler sind sie sowohl Einkäufer als auch Weiterverkäufer. Wo sehen Sie eher Ihren Schwerpunkt?

Klaus-Peter Mühlbrecht: Fraglos im Einkauf, wobei ich generell dafür bin, Ein- und Verkauf in einer Hand zu halten. Für mich ist es sehr wichtig, im Bruch zu stehen und die Blöcke selbst auszuwählen. Das gibt mir ein besseres Gefühl für das, was ich hinterher verkaufe. So bin ich vier-, fünfmal im Jahr in Indien, wo unser Schwerpunkt liegt, regelmäßig auch in Brasilien sowie in Südafrika, wo wir dabei sind, in kleinen Schritten etwas aufzubauen. Meist kaufe ich vor Ort auch nicht große Mengen auf einen Schlag, sondern versuche, die Sahnehäubchen der Brüche abzuschöpfen, selbst wenn diese vielleicht etwas teurer sind. Doch diese Politik, die einst Herr Sickmann eingeführt hat, ist ein wesentlicher Grund dafür, dass INBRA und Qualität immer in einem Atemzug genannt werden.

NATURSTEIN: Wie viel Blockware verkaufen Sie im Jahr?

Klaus-Peter Mühlbrecht: Etwa 20 000 Tonnen. Unser großes Lager im Hafen von Antwerpen schlagen wir mehrmals im Jahr um. Wir haben nahezu keine Ladenhüter. Der Kunde, der viermal im Jahr kommt, soll nicht viermal dieselben Blöcke vorfinden.

NATURSTEIN: Als wir Ende 2003 mit Ihnen sprachen, prophezeiten Sie einen schrumpfenden Blockmarkt. Haben Sie sich geirrt?

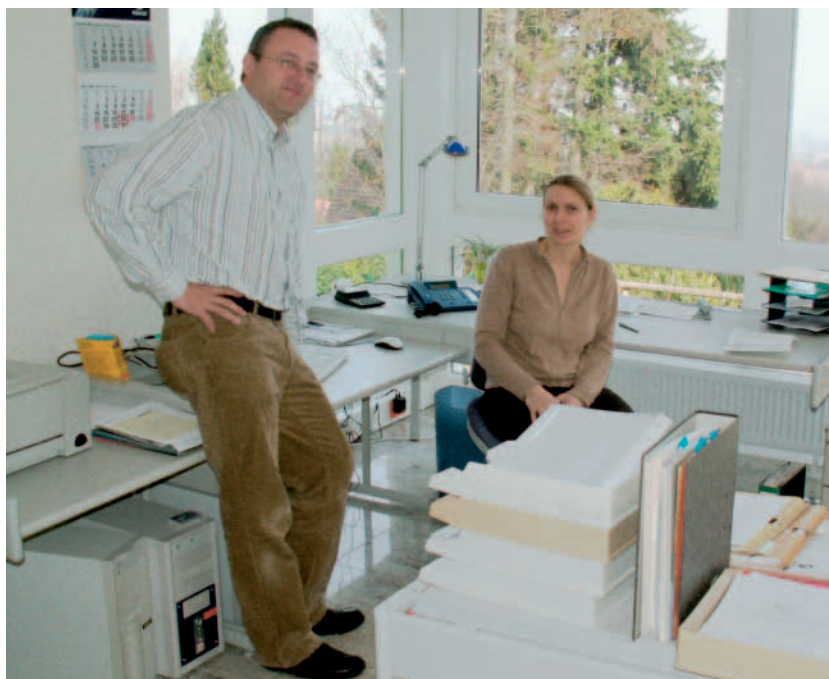
Klaus-Peter Mühlbrecht: Hätte ich gern, aber der Blockmarkt ist tatsächlich rückläufig und wird es bleiben, schon weil die Zahl der Produzenten weiter sinkt. Wenn man früher als Blockhändler durchs Fichtelgebirge oder den Dillkreis fuhr, brauchte man drei, vier Tage, bis man durch war. Heute bin ich, wenn ich zeitig aufstehe, am Abend fertig. Wir haben laut Kartei vielleicht noch 50 Kunden in Deutschland, was so wenig nicht ist. Aber leider ist längst nicht mehr jeder so abnahmefreudig, wie es wünschenswert wäre. Unterm Strich erwirtschaften wir heute in Deutschland nicht einmal mehr die Hälfte unseres Umsatzes.

NATURSTEIN: Wie wird es in fünf Jahren aussehen?

Klaus-Peter Mühlbrecht: Ich wage die Prognose, dass die nächsten fünf Jahre einige Turbulenzen bringen werden. Danach wird es den einen oder anderen Kunden nicht mehr geben, zumindest nicht als Produzent. Auch Blockhändler werden verschwinden, wobei ich nicht ausschließe, dass auch neue auf den Markt kommen. Nur wer sich auf den härteren Druck am besten einstellt, ist in fünf Jahren noch im Geschäft.

NATURSTEIN: Bietet die vergrößerte EU nicht neue Chancen?

Klaus-Peter Mühlbrecht: Ja, sicher. Neue Märkte gibt es nur noch im Osten. Im Westen ist kein Wachstum zu erwarten. Frankreich wird erst jetzt von



Klaus-Peter und Sabine Mühlbrecht im neuen Verkaufsbüro der INBRA AG.



Lösungen vieler Pläne

Wir stellen aus
Stone+tec2005
 Nürnberg - Halle 9 - Stand 414



ODORIZZI
 SOLUZIONI IN PIETRA NATURALE



ODORIZZI PORFIDI



der Welle indischer und chinesischer Fertigwaren erfasst, die uns vor zwei, drei Jahren überrollt hat. Aber auch in Polen, wo die INBRA schon lange aktiv ist – sie unterhält Lager in Stettin und in Strzegom und beschäftigt dort zwei Mitarbeiter –, wird der Markt schwieriger. Das ist ja auch nicht verwunderlich. Vor der EU-Erweiterung haben alle gehört: Der Markt ist groß, der Nachholbedarf riesig. 40 Millionen Menschen, noch dazu Katholiken, die ihre Bestattungskultur hoch halten! Also tummelt sich dort alle Welt. Wahnsinnige Kapazitäten wurden aufgebaut – meiner Einschätzung nach längst Überkapazitäten. Und man muss kein Hellseher sein, um vorauszusehen, dass China und Indien auch in diesen Markt mit Fertigware hineindrücken werden.

NATURSTEIN: Muss die Karawane demnach weiter in den Osten ziehen?

Klaus-Peter Mühlbrecht: Ich denke schon, dass in Polen – gemessen an Deutschland – noch etwas zu machen ist. Aber wenn wir weiter wachsen oder zumindest unsere Größe halten wollen, müssen wir tatsächlich noch weiter in Richtung Osten gehen, nach Russland, in die Ukraine, das Baltikum, den Balkan, nach Rest-Jugoslawien... Man muss sehen, wo sich noch Chancen bieten.

NATURSTEIN: Haben nicht Russland und die Ukraine selbst hervorragende Steine?

Klaus-Peter Mühlbrecht: Bis jetzt eigentlich nicht. Es gibt dort ein paar Spezialitäten, aber das Abbauvolumen ist noch sehr bescheiden. Natürlich muss man das im Auge behalten.

NATURSTEIN: Kann der Osten perspektivisch die Nachfragedefizite auf dem deutschen Markt ausgleichen?

Klaus-Peter Mühlbrecht: Nüchtern betrachtet: Nein. Wir haben in den letzten zwei Jahren, also seit ich bei der INBRA bin, in Deutschland Umsatzeinbußen um die 10 bis 15 Prozent erlitten. Die gleicht man nicht so schnell in neuen Märkten aus, die ja erst einmal erschlossen werden wollen. Hinzu kommt, dass die Länder mit großen

Steinvorkommen wie Brasilien eigene Sägekapazitäten aufbauen. In Brasilien ist der Exportanteil der Halbfabrikate bereits höher als der Anteil der Blockware. Auch in Indien, wo der Blockexport früher sogar staatlich gefördert wurde, wird begeistert in Gattersägeereien investiert. Das trifft vor allem die Italiener sehr, sehr stark.

NATURSTEIN: Ist China ein Markt für Sie?

Klaus-Peter Mühlbrecht: Für Blockhändler ist China ein Markt mit großen Einschränkungen. Zum einen sind viele der dort gewonnenen Steine nicht so gängig, allenfalls im Baubereich, und zum anderen haben die Chinesen gar nicht das Interesse, Blöcke zu verkaufen. Die bauen sich längst eigene Verarbeitungskapazitäten auf, in beängstigender Größenordnung. Ich war gerade auf der Messe in Xiamen und habe gestaunt: Gib einem Chinesen ein Stück Stein und er macht dir alles daraus! Die Produktivität ist beeindruckend. Man kriegt dort die fertigen Fliesen fast billiger als in Indien oder Norwegen das Rohmaterial.

NATURSTEIN: Droht demnach der deutschen Grabmalproduktion der Todesstoß?

Klaus-Peter Mühlbrecht: Chinas Aufstieg beeinflusst die verbliebene deutsche Grabmalindustrie eher wenig. Es läuft mehr auf einen Kampf zwischen China und Indien hinaus. Wie der ausgeht, ist noch offen. Die Chinesen sind sicher produktiver, haben aber nicht die Steine wie Indien. Die müssen sie dort einkaufen.

NATURSTEIN: Immer mehr deutsche Produzenten handeln selbst mit Fremdmaterial. Die klassische Branchenteilung – hier der Handel, dort die Produzenten – verschwimmt.

Klaus-Peter Mühlbrecht: Und damit geht das verloren, was dem Blockhandel ein Fundament gab. Mancher Produzent hat in den letzten ein, zwei Jahren fast schon in Panik gemeint, nun schnell auch noch etwas Handel treiben zu müssen. Ganz nachvollziehen kann ich das nicht. Sicher, man hofft, so die eigenen Absatzverluste zu

kompensieren. Doch ob man sich damit wirklich einen Gefallen tut? Der Handelsmarkt ist ja auch abgedeckt. Die Margen, die man hier vor Jahren erzielen konnte, sind längst nicht mehr drin. Vielleicht sehe ich es ja falsch, aber ich komme, wie Sie wissen, selbst aus einem Produktionsbetrieb: Wenn ein reiner Produzent einen Außendienstler losschickt, wird der immer 100 Prozent Einsatz aufbringen für das, was man in der eigenen Fertigung benötigt. Gebe ich ihm aber auch Handelsware an die Hand, geht er schnell den Weg des geringsten Widerstands und bietet das billigere und einfachere zu verkaufende Produkt an. Es gibt keinen Fall, jedenfalls kenne ich keinen, in dem der Umstand, dass man auch noch handelt, die Produktion stabilisiert hätte.

NATURSTEIN: Kann man daraus schlussfolgern, dass mit einer weiteren Verringerung der Investitionen in Gatter und Blocksägen zu rechnen ist?

Klaus-Peter Mühlbrecht: Es gibt schon noch eine ganze Menge Sägetechnik im Land. Aber kleine Betriebe überlegen natürlich sehr gut, ob sie eine derartige Investition tätigen sollen. Ich will aber keine Angst verbreiten. Selbst in einem schrumpfenden Markt gibt es Chancen, sich über Material, Qualität und gutes Marketing zu positionieren.

NATURSTEIN: Gibt es Steine, die derzeit besonders gut gehen, vielleicht sogar überraschenderweise?

Klaus-Peter Mühlbrecht: Das klassische Schwarz etwa. Lange galt es als das Althergebrachte. Nun steigt die Nachfrage spürbar. Außerdem sucht heute jeder Nischenmaterial, um sich darüber zu profilieren. Darin liegt wohl die größte Chance für den Blockhändler. Er muss immerzu die Augen nach neuen Ländern, neuen Farben offen halten. Entscheidend ist heute, dass man auch exklusive Sachen liefern kann. Und diesbezüglich liegen wir, nicht nur mit Indien, gut im Rennen.

Interview: Harald Lachmann

Stone+tec 2005

Halle 3, Stand 117



Marmi Rossi s.p.a.



Wir sind auch dort ! Kommen Sie uns in
HALLE 4, STAND 132 besuchen !



ROHPLATTEN, FERTIGWARE und FLIESEN aus GRANIT

Marmi Rossi S.p.a.

Località Monteiano - Z.I. 37010 Cavaion V.se (VR-I)

Tel. 0039-045-6260115 r.a. Fax. 0039-045-7236410

www.marmirossi.com e.mail: areavendite@marmirossi.com