

Porträt:

Der Profi für Granitküchen

Die Michael Marquardt GmbH in Emleben ist Deutschlands größte Granitküchenproduzentin. NATURSTEIN sprach mit Alleingeschafter Michael Marquardt (59).

NATURSTEIN: Küchenarbeitsplatten aus Granit gibt es seit Jahrzehnten. Wie kann es da sein, dass Sie eine Küchenarbeitsplattenfertigung in der ostdeutschen Provinz errichten und Jahr für Jahr große Umsatzzuwächse verzeichnen?

Michael Marquardt: Das ist nicht verwunderlich. Bevor wir in Emleben gestartet sind, gab es in Deutschland praktisch keinen Markt für Granitküchen. Den haben wir gemacht. Vorher war das eine lokal und regional begrenzte Sache. Wir haben das Segment auf unsere Weise besetzt und es so überhaupt erst händelbar gemacht.

NATURSTEIN: Inwiefern?

Michael Marquardt: Wir haben Granitküchen in der Werbung besetzt und wir machen sie preislich erschwinglich. Das ist möglich, weil wir

sehr effektiv produzieren und die gesamte Kette in der Hand halten – von der Rohplatte bis zur fertigen Küche. Außerdem sind wir aufgrund unserer Kapazität und Logistik überregional handlungsfähig.

NATURSTEIN: Heute bietet bald jedes Küchenstudio und jeder Steinmetzbetrieb Küchenarbeitsplatten aus Naturstein an. Warum ist das für viele immer noch ein zähes Geschäft?

Michael Marquardt: Es geht eben nicht ums Wollen, sondern ums Können. Bei uns hat es der Kunde von der Planung über die logistische Abwicklung bis hin zur Komplettmontage mit nur einem Partner zu tun. Beim Kauf über ein Küchenstudio hingegen gibt es zu viele Schnittstellen, und zu viele wollen an einem Auftrag verdienen. Das führt zur Verteuerung der Leistung, woraus sich wiederum Reibungspunkte ergeben. Wir warten nicht darauf, dass ein Steinmetz kommt, der sich – was ich natürlich verstehe – eine anspruchsvolle Nische erschließen will. Wir werden selbst aktiv. Glauben Sie mir, Steinmetzen können dieses Thema nicht lösen, schon von der Produktivität her nicht.

Wir haben Produktionsstraßen, die nur Tropfassen fertigen. Wir begreifen Küchenarbeitsplatten rein industriell, nicht als Kunstwerke.

NATURSTEIN: Nun wäre ja auf dem Markt Platz für alle. Bislang haben nur sieben Prozent aller deutschen Küchen Arbeitsflächen aus Naturstein. In der Schweiz sind es weitaus mehr. Woran liegt das?

Michael Marquardt: Ich kenne kein Land, in dem die Granitküche so wenig Bedeutung hat wie bei uns. Dass in der Schweiz um die 50 Prozent aller Küchen mit Natursteinflächen ausgestattet sind, liegt sicher auch daran, dass die Wohnungen dort stets mit Küche vermietet werden, das heißt, wenn man auszieht, nimmt man die Küche nicht mit. Das Mietobjekt entsteht inklusive Granitküche; sie ist Teil der Gesamtinvestition und schon deshalb sinnvoll, weil sie die Wohnung leichter vermietbar macht.

NATURSTEIN: Wo sehen Sie derzeit Marktpotenzial für Granitküchen in Deutschland?

Michael Marquardt: Woher soll ich das wissen? Ich weiß nur, dass hierzulande jedes Jahr etwa eine Million Küchen verkauft werden. Das Potenzial ist also gewaltig und die Nachfrage wird steigen – da bin ich sehr zuversichtlich. Wir wollen es hinbekommen, dass unsere Küchen nicht viel teurer sind als die mit Laminat- oder anderen Arbeitsflächen. Viel fehlt nicht mehr. Wir liegen in den Kosten vielleicht noch zehn Prozent drüber.

NATURSTEIN: Um wie viel sind Sie derzeit preiswerter als andere Granitanbieter – um 30 Prozent?

Michael Marquardt: So direkt können Sie das nicht vergleichen. Wir verkaufen ja keine Granitplatten, sondern ganze Küchen samt Technik. Wir kalkulieren also ganz anders. Aber



Michael Marquardt.

wenn ich das mal überschlage und die Granitplatten rausrechne, liegen Sie mit 30 Prozent sicher nicht falsch.

NATURSTEIN: Sie preisen sich aber ausdrücklich als Granitküchenwerk bzw. als größter Hersteller von Granitküchen-Anfertigungen an. Somit geht es Ihnen nicht zuerst um Holzregale oder Geschirrspüler, sondern sehr wohl um den Naturwerkstein.

Michael Marquardt: Ja, sicher geht es uns um den Granit. Wir liefern unsere Küchen zu hundert Prozent mit Natursteinarbeitsflächen, derzeit immerhin 7 000 Kommissionen im Jahr. Das war von Anfang an unserer Ansatz.

NATURSTEIN: Sie sind Kaufmann, stammen aus der Möbelbranche. Warum der Quereinstieg gerade ins Natursteinmetier?

Michael Marquardt: Ich mag Herausforderungen. Wer Erfolg haben will, muss es schaffen, das Schwere

einfach zu machen. Und das Schwere an einer Küche ist natürlich die Arbeitsplatte aus Granit. Um die effizient herzustellen, haben wir eine anständige Fabrik errichtet und eine stimmige Vermarktungsstrategie entwickelt.

NATURSTEIN: Wie hoch beziffern Sie derzeit Ihren Anteil am deutschen Granitküchenmarkt?

Michael Marquardt: Unser Anteil liegt derzeit bei rund zehn Prozent. Sollten wir weiterhin Steigerungsraten wie in den letzten Jahren erzielen, und davon bin ich überzeugt, wird er schnell wachsen. Wenn dann in Deutschland auch 2005 eine Million Küchen verkauft und sieben Prozent davon, also 70 000, mit Arbeitsplatten aus Naturstein ausgestattet werden, und wenn davon 10 000 auf unsere Firma entfallen, wäre ich schon recht zufrieden. Wir arbeiten darauf hin.

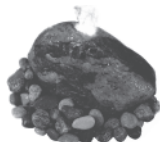


Die Michael Marquardt GmbH von oben (Werbeaufdruck auf einem Firmen-Lkw).

Fotos: Harald Lachmann



Ihr starker Partner für Natursteine



Findlinge mit Beleuchtung für Innen, Außen und Unterwasser



StoneteC 2005

Lieferprogramm:

- Figuren & Brunnen
- Blockstufen
- Bordsteine,
- Palisaden, Stelen
- Pflastersteine
- Pflasterplatten
- Mauersteine
- Trockenmauern
- Bodenplatten
- Fliesen, Sockelleisten
- Fensterbänke
- Sonderanfertigungen
- Klein-Großprojekte

Verschiedene Produkte aus:

- chinesischem Blaustein
- indischem Sandstein
- türkischem Marmor
- Kaschmir white
- Galaxy black

NEU:

- vietnamesischer Granit

Agaba GmbH
 Johann-Philipp-Reis Str. 16
 53332 Bornheim-Roisdorf
 Tel. 0 22 22/92 20-0
 Fax 0 22 22/92 20-29
 www.agaba.de
 info@agaba.de

Besuchen Sie unseren Messestand Halle 1, Stand 1-419



Fertige Kommissionen.



Rohplattenausstellung: Jede Natursteinsorte ist gut beschildert.

NATURSTEIN: Sie vertreiben Ihre Granitküchen im Direktverkauf über Fabrikläden. Wollen Sie Ihr bundesweites Ladennetz noch enger knüpfen?

Michael Marquardt: Gegenwärtig haben wir 15 Fabrikläden, bis zum Sommer kommen weitere sieben hinzu: in Berlin, Chemnitz, Dresden, Duisburg, Düsseldorf, Gera und Leipzig. In diesen Läden planen wir die Küchen unserer Kunden gemeinsam mit regionalen Partnern – ohne weiteren Zwischenhandel. Das Konzept kommt an. Im letzten Jahr konnten wir die

Zahl der ausgelieferten Küchen um 36 Prozent steigern. Für dieses Jahr rechne ich mit einem ähnlichen Ergebnis.

NATURSTEIN: Wie bringen Sie die Menschen dazu, sich für Granit in der Küche zu entscheiden? Über den Preis?

Michael Marquardt: Natürlich ist der Preis ein Anreiz für den Kunden, den wir zunächst mit Zeitungsinseraten neugierig machen. Aber wenn das gelungen ist, spielen noch viele andere Dinge eine Rolle. Auf unserer Internetseite finden Sie Dutzende von Ar-

gumenten für Granit. Die Leute spüren: Das ist ein Stück Natur, das einzige Echte in einer Welt voller Beschiss und Unechtheit. Die Kunden stellen aber auch fest, dass Granit außerdem keinen Nährboden für Allergienpartikel oder Mikroorganismen bietet, den Schmutz abweist, der Hygiene und dem Raumklima zuträglich ist, sich kaum zerkratzen und leicht reinigen lässt ... All das trägt letztlich zu seiner Entscheidung bei.

NATURSTEIN: Welche Steine liegen derzeit im Trend?

PORTRÄT:

Küchendorf Emleben

Michael Marquardt produziert und vermarktet mit über 400 Mitarbeiter jährlich rund 7 000 Küchenarbeitsplatten aus Granit. In Kürze eröffnet er ein weiteres Granitwerk in Brück.

Michael Marquardt ist streitbar, aber umgänglich. Er ist kein abgehobener Chef, im Gegenteil: Er gibt seinen Mitarbeitern das Gefühl, wichtig zu sein. In seinem Hauptverkaufsraum in Emleben hängen jede Menge großformatige Fotos von lachenden Granitbearbeitern, Küchenmonteuren und Verkäuferinnen. Seine Kunden erreichen ihn einfach über: michael.marquardt @marquardt-emleben.de.

Als Marquardt 1998 nach Emleben – ein Dorf zwischen Erfurt und Eisenach nahe der A 4 – kam, wollte er noch Wohnmöbel produzieren. 1969 hatte der Industriekaufmann aus Delbrück mit seinem Bruder Wolfgang die Möbelmarktkette Roller-SB

gegründet, die er in den 1980er-Jahren, dann mit einem Jahresumsatz von 1 Mrd. DM, wieder verkaufte. Aber dann brachten ihn Freunde aus der Natursteinbranche auf die Idee, sich diesen Werkstoff nutzbar zu machen.

Gedacht – getan: Marquardt setzte ein leistungsfähiges Granitwerk mit 10 000 m² Produktionsfläche sowie Verkaufs- und Ausstellungsräumen auf die grüne Wiese. Zum Firmenkonzern gehören auch eine Holzverarbeitung und Abteilungen, in denen die Küchen mit zugekaufter Elektrotechnik komplettiert werden. Rund 30 Mio. €, so überschlägt der Unternehmer, habe er seither in das »Küchendorf Emleben« investiert, auf

das schon an der Autobahnabfahrt ein Schild verweist.

Naturstein für jedermanns Küche Marquardt reizt Herausforderungen wie die Granitverarbeitung »nicht irgendwo in China oder Polen sondern hier, in der Mitte Deutschlands«, wie er betont, sowie die Aufbereitung des bisher eher hochpreisig verwendeten Materials für jedermanns Küche. Er habe den Granit gewissermaßen »sozialisiert«, meint Marquardt.

Das Granitwerk in Emleben stellt heute in drei Schichten Arbeitsflächen für jährlich 7 000 Küchen her. In hellen, geräumigen Hallen stehen computergesteuerte Verarbeitungstechnik, Brückensägen, eine Wasserstrahlanlage, ein Polierautomat. Mit einem universellen Bearbeitungszentrum für Küchenarbeitsplat-

ten wird über CAD-Befehle genau das umgesetzt, was in den firmeneigenen Verkaufsstudios nach kundenspezifischen Vorgaben geplant wurde. Die Technik lieferte vor allem Weha; auch Schlatter kam zum Zug. Hinzu kommen Handarbeitsplätze, etwa zum Polieren und Entgraten der Granitkanten an den Ausschnitten, in die später Kochfeld, Spüle oder Abfallsammler flächenbündig eingebaut werden. Besonders stolz ist Marquardt auf seine Granit-Tropfwanne, die an einer speziellen Fertigungsanlage als Abtropffläche neben dem Spülbecken eingearbeitet wird.

Die Produktpalette

Aus Effizienzgründen fertigt das Werk ausschließlich 20 mm starke Küchenarbeitsflächen. Für die nötige Stabilität sorgen teilweise Hohl-

Michael Marquardt: Der Kunde bevorzugt dunkle Steine. Je heller die Küchen, desto dunkler die Granite. Aber er entscheidet sich in aller Regel nicht für eine modische, sondern für eine nachhaltige Lösung.

NATURSTEIN: Reizt es Sie, kraft Ihrer Marktmacht als Trendsetter zu wirken?

Michael Marquardt: Nein. Wir haben keinerlei Botschaft und kein Sendungsbewusstsein, weder was Farben, noch was bestimmte Formen von Materialmix betrifft. Wir wollen viel verkaufen und ordentlich liefern. Der Kunde soll zufrieden sein und uns weiter empfehlen. Wir produzieren genau das, wonach der Markt verlangt.

NATURSTEIN: Sie haben »zehn Marquardt-Grundsätze« formuliert – etwa »Wir nehmen unsere Kunden als Partner ernst« oder »Klare und wahre Aussagen«. Das klingt nach Sonntagssprüchen.

Michael Marquardt: Das sehe ich anders. Wenn ich verspreche, dass wir keine Anzahlung nehmen, ist das kein Sonntagsspruch. Denn damit verzichten wir zunächst auf Millionen. Oder denken Sie an unseren Verzicht auf All-

gemeine Geschäftsbedingungen mit viel Kleingedrucktem auf der Rückseite – zwei kurze Sätze müssen genügen. Dafür gibt es bei uns keine Verhandlungsrabatte oder Sondernachlässe. Den Kunden ernst zu nehmen, heißt auch, ihm sofort, ohne zu verhandeln, den niedrigsten Preis zu nennen. Jeder weiß so sehr schnell, woran er ist.

NATURSTEIN: Der Steinmetz muss oft anders handeln. Aus seiner Sicht macht hier ein Großer den Markt kaputt.

Michael Marquardt: Wir machen nicht den Markt kaputt, sondern schaffen erst einmal einen Markt. Wir müssen noch Provision dafür kriegen. Heute kommen Leute zum Steinmetz und wollen eine Granitplatte für die Küche, Leute, die vorher gar nicht wussten, dass es so etwas gibt. Und natürlich hat der Steinmetz weiter seine Marktchance. Wir werden nicht in die letzte individuelle Nische gehen.

NATURSTEIN: Gibt es Kooperationen Ihrer Fabrikläden mit Steinmetzen vor Ort, etwa wenn speziellen Kundenwünschen entsprochen werden soll?

Michael Marquardt: Nein, das geht nicht. Was wir machen, ist etwas total anderes als das, was ein Steinmetz tut. Aber wenn Kunden Spezialwünsche haben, die sich industriell nicht fertigen lassen, raten wir ihnen durchaus, sich an einen Steinmetzen zu wenden.

NATURSTEIN: Beziehen Sie Ihr Steinmaterial ausschließlich von der Firma Rex Granit in Brück?

Michael Marquardt: Wir haben mehrere Lieferanten für die etwa 30 Natursteinsorten aus aller Welt, die wir verarbeiten. Aber Rex Granit ist der größte, das stimmt. Wir kaufen hier einen Großteil unserer Rohware. In Brück errichten wir gegenwärtig auch eine neue Fabrik, die noch 2005 in Betrieb gehen wird.

NATURSTEIN: Wie viel Granit verarbeiten Sie pro Jahr?

Michael Marquardt: Das können Sie sich selbst hochrechnen. Wir machen jährlich 7 000 Kommissionen – mehr, als jeder andere in Europa. Zusammen mit der neuen Fabrik in Brück werden wir 10 000 Aufträge bewältigen.

Interview: Harald Lachmann

kammerprofile aus Aluminium. Sie werden als Armierung unter dem Granit verklebt. Sicherheitshalber ließ man diese Technologie vom Testinstitut der LGA Bayern prüfen. Dort wurde der Firma attestiert, dass die patentierte Marquardt-Granit-Arbeitsplatte konventionelle 40 mm-Granitarbeitsplatten mit Stahlarmierung in der allgemeinen Belastbarkeit um 43 % und bei der Biegefestigkeit, vor allem im Bereich der Stege, sogar um 400 % übertrifft.

Der Kunde kann unter vier Kantentypen wählen:

- Alu-Kante: 20 mm Massivgranit plus 20 mm Alu-Profil
- E-Kante: 20 mm starke Granitkante, die im 45-Grad-Winkel abgeschrägt ist (Gesamtstärke 40 mm)
- G-Kante: 20 mm hohes Granitprofil mit 2 mm Rücksprung unter der 20-mm-Massivplatte

- G8-Kante: 60 mm hohe untergesetzte Granitkante unter der Arbeitsplatte (Gesamtstärke 80 mm) Wie Marquardt versichert, wird jede Granit-Anfertigung vor der Auslieferung von Hand auf Maßhaltigkeit und Qualität geprüft und dann mit dem firmeneigenen Qualitäts-Logo versehen, das aus dem Emblemer Waidfrau-Wappen und dem Marquardt-Schriftzug besteht. Die Firma ist auch gemäß ISO 9001 qualitäts-zertifiziert.

Der Küchenkunde kann in einer gläsernen Ausstellungshalle unter etwa 30 Graniten und anderen Hartgesteinen die Rohtafel wählen, die seinen Vorstellungen entspricht. Große Schrifttafeln informieren über den Namen und die Eigenschaften eines jeden Materials. Auch im Internet finden sich exakte Beschreibungen der Steine, die das Unternehmen im Wesentlichen aus Norwegen, Finn-

land, Brasilien, Italien, Südafrika und Indien bezieht. Besonders gut gehen derzeit dunkle, unauffällige Sorten, wie AFRICAN SILVER und GALAXY BRASIL, erläutert Verkäufer Reiner Mayfarth. Wer es lebendiger und heller möge, wähle häufig den indischen SHIVAKASHI, den es wahlweise auch gebürstet gebe. Marquardt beschäftigt in Emleben mehr als 400 Mitarbeiter. Sein Produktions- und Verkaufspersonal hat er sich in einer eigenen Akademie in Emleben selbst ausgebildet und er bildet es regelmäßig fort.

Neues Werk in Brück

Gegenwärtig bereitet Marquardt die Eröffnung einer weiteren Granitfabrik im südlich von Berlin gelegenen Brück vor. Von dieser Investition erhofft er sich eine Steigerung der Produktionskapazität um 60 %. Bis zum Sommer soll auch die Zahl der

Fabrikläden von 15 auf 22 steigen. Der Standort Brück macht laut Marquardt schon deshalb Sinn, weil dort auch Rex Granit zu Hause ist – die Firma, von der er das Gros seiner Rohware kauft und gattern lässt. Selbst nach Australien reicht der Arm des Küchen- und Natursteinprofis: Seine Niederlassung in Sydney arbeitet nach dem gleichen Prinzip wie das Emlebener Mutterwerk: Der Kunde kommt zu einem Verkäufer, lässt sich am PC seine individuelle Küche planen und bekommt sie anschließend ohne Zwischenhandel daheim montiert. Warum Australien? Marquardt lacht und spricht von einem privaten Hintergrund, um dann, ernsthafter, hinzuzufügen: »Wenn ich das in Australien schaffe, kann ich Küchen weltweit verkaufen.« Der noch längst nicht gesättigte deutsche Markt ist ihm bereits zu klein.

Harald Lachmann