



Interview mit Jacques und Christophe Thibaut:

Marktposition ausgebaut

In **Naturstein 5/1999** haben wir dargestellt, wie sich der französische Maschinenhersteller Thibaut in weniger als 50 Jahren vom Ein-Mann-Betrieb zum Marktführer entwickelt hat. Unser Interview zeigt auf, wie sich das Unternehmen unter starkem Preis- und Innovationsdruck positioniert.

Mit dem Bau eines Granitschleifkopfes leitete der Großvater der heutigen Geschäftsführer im Jahr 1952 gleichsam die Geburt der Schleif- und Polier-technik im Hause Thibaut ein. Seine Söhne Gaston und Bernard führten das Gemeinschaftsunternehmen Thibaut Frères bis 1994. Danach wurde Gaston Thibaut Geschäftsführer der SARL Garage Thibaut und Bernard Thibaut Geschäftsführer der SARL Ateliers de Construction du Bocage. Am 14. Dezember 1998 übertrug Bernard Thibaut die 1973 zur Aktiengesellschaft umgewandelte Firma seinen Söhnen Jacques und Christophe. Jacques, Vorstandsvorsitzender der Aktiengesellschaft und Christophe, Generaldirektor und Direktor Technik, haben auf die verschärften Marktbedingungen reagiert und die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft der Thibaut S.A. gestellt. Hier ihre Antworten auf die von **Naturstein** formulierten Fragen:

Naturstein: Was hat sich seit 1999 bei Thibaut verändert?

Jacques Thibaut: Seit 1999 hat sich viel verändert. Im Jahr 2001 haben wir an unserem Hauptsitz im Industriegebiet Ost unseren Bürokomplex erweitert. Unseren Vertriebsmitarbeitern stehen jetzt moderne Einzel- und Mehrpersonenzimmer zur Verfügung. Im Erdgeschoss haben wir einen großzügigen Schulungs- und Versammlungsraum eingerichtet. Ein noch leer stehender Bereich ist für Erweiterungen vorgesehen. Auch im Industriegebiet Nord haben wir investiert. In einem neuen Hallenanbau wurde Ende 2004 ein Metallbearbeitungszentrum in Betrieb genommen, Bild 1. Der Arbeitsraum der CNC-Maschine beträgt $L = 9 \text{ m} \times B = 2,50 \text{ m} \times H = 1,50 \text{ m}$. Damit sind wir in der Lage, alle Zerspanungsarbeiten selbst auszuführen. Zur Präsentation unserer Steinbearbeitungsmaschinen für unsere Kunden haben wir ein Technisches Zentrum geschaffen. Insgesamt haben wir in letzter Zeit 1,3 Mio. € in die Firma investiert. Dadurch war es uns möglich, mit 125 Mitarbeitern den Jahresumsatz von 1999 bis jetzt von 13 auf 18,5 Mio. € zu erhöhen.

Naturstein: Thibaut hatte 1999 einen hohen Eigenfertigungsanteil. Werden Sie Fertigungsbereiche auslagern, vielleicht sogar nach Osteuropa?

Jacques Thibaut: Wir haben – mit Unterstützung eines Ingenieurs – unsere Fertigung analysiert. Nach Aus-

wertung dieser Analyse haben wir die Bereiche Stahlzuschnitt, Schweißerei, Teilereinigung, mechanische Bearbeitung und Farbgebung innerhalb von zwei Jahren neu geordnet. Das hat unsere Mitarbeiter stark motiviert; die unproduktiven Nebenzeiten wurden erheblich verkürzt.

Außerdem profitieren wir von der hohen Qualifikation unseres Mitarbeiterstamms. Viele sind seit mehr als 30 Jahren bei uns und kennen die gesamte Produktionspalette seit der ersten Multifunktionsmaschine GB 110 aus dem Jahr 1984. Mit dem neuen CNC-Metallbearbeitungszentrum hat sich unser Eigenfertigungsanteil noch erhöht. Wir haben derzeit keine Veranlassung, Fertigungsbereiche auszulagern und uns damit eventuell Kommunikations-, Transport- und Qualitätsprobleme einzuhandeln.

Naturstein: Wie hat sich der Markt absatzseitig verändert? Steigt der Export nach Übersee?

Jacques Thibaut: Nein! Nach wie vor tätigen wir ca. 80% unseres Umsatzes in Europa und es gibt noch Steigerungspotenzial. Natürlich beobachten wir den Markt und stellen uns beizeiten auf Veränderungen ein. So ist in einigen Ländern die Grabmalproduktion rückläufig, während der Innenausbau explodiert.

Naturstein: Auf der Stone+tec und der Marmomacc 2005 waren große Maschinenbaufirmen aus Fernost vertreten. Wie wird dieses neue Angebot den Markt verändern?



Bild 1: CNC Metallbearbeitungszentrum FOREST-LINE mit Werkzeugmagazin MODUMILL

Jacques Thibaut: Ich kenne einige Kunden, die sich beim Kauf von Steinbearbeitungsmaschinen nur am Preis orientiert haben, aber mit dem Ergebnis unzufrieden sind. Ich denke, dass letztlich doch die Produktivität der Steinbearbeitungsmaschinen und die Qualität der hergestellten Erzeugnisse entscheidend sind. Für Niedriglohnländer mit geringen Qualitätsansprüchen genügen Maschinen im unteren Preissegment. Dies trifft aber nicht für Westeuropa und Nordamerika zu. Wir müssen also durch Innovationen ständig einen technologischen Vorlauf haben. Nur dann können uns Nachbauten nicht von den anspruchsvollen Märkten verdrängen.

Naturstein: In Deutschland wird Thibaut von König / Schmieder vertreten. Welchen Platz hat Deutschland in Ihrer Exportbilanz?

Jacques Thibaut: Deutschland, Belgien, England und Frankreich sind für uns wichtige Märkte. Nach Deutschland exportieren wir zwischen 10 und

15%. Mit König / Schmieder arbeiten wir seit nunmehr 26 Jahren sehr erfolgreich zusammen. So haben unsere deutschen Partner im Jahr 2005 u. a. 43-mal unser Erfolgsmodell T 108 verkauft, Bild 2. In Österreich werden wir von der Firma GEMBA in Wien vertreten, in der Schweiz von der Bernhard Kloetzli SA.

Naturstein: Die deutschen Kunden begnügen sich oft nicht mit einer Serienmaschine, sondern erbiten Anpassungen. Kommen Sie solchen Wünschen nach?

Jacques Thibaut: Wir bemühen uns, Maschinen in verschiedenen Varianten anzubieten. Beispielsweise gibt es das Modell T 108, das weltweit schon über 800-mal verkauft wurde, als T 108 S in freistehender Ständerausführung, als T 108 L in längs verfahrbarer Ausführung und als T 108 A in Automatikausführung mit CNC-Steuerung. So ist das bei fast allen Typen. Einzelne Sonderwünsche erfüllen wir nicht, denn sie sind auch

nicht bezahlbar und für uns gilt: keine Serienfertigung – keine Rentabilität!

Naturstein: Herr Christophe Thibaut, woraus ergibt sich Ihrer Meinung nach die marktführende Position der Erzeugnisse Ihres Unternehmens?

Christophe Thibaut: Wir konzentrieren uns seit über 50 Jahren auf das Schleifen und Polieren sowie in jüngster Zeit auch auf die Formgebung mittels Fräsen. Durch diese konzentrierte Ausrichtung haben wir uns einen großen Erfahrungsfonds geschaffen, von dem wir profitieren; hier sind wir unseren langjährigen Mitarbeitern zu besonderem Dank verpflichtet. Zudem sind wir immer innovativ und sei es mitunter auch nur in kleineren Details. Zugute kommt uns sicher auch unsere genaue Marktbeobachtung. Es ist wichtig, zum richtigen Zeitpunkt mit der richtigen Maschine präsent zu sein. Und letztlich ist unsere Position



Frühjahrs-Hausmesse

Samstag, 29. 4. 2006
Sonntag, 30. 4. 2006

Auf 12 000 qm präsentieren wir Ihnen **Norddeutschlands größte Grabmalausstellung**, wie immer mit vielen interessanten Neuigkeiten.

Unsere Stärken:

- jederzeit über 10 000 Grabmale am Lager
- dadurch Lieferzeiten von ca. 2 Wochen
- alle gängigen Materialien und Formen vorrätig
- große Findlingsausstellung
- hauseigene Bildhauerei

Kielener Straße 213
25474 Bönningstedt
Tel. +49 40 5566867
Fax +49 40 5566108
www.hansen-naturstein.de

Lassen Sie sich überraschen...!

GRANIT * MARMOR * AGGLO * TERRAZZO
SCHIEFER * QUARZIT * SANDSTEIN * BASALT

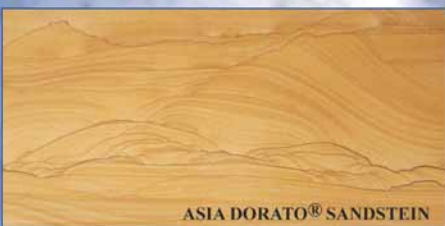
Just Naturstein

Chemnitzer Straße 6 - 04746 Hartha
Telefon 034328/704-40 / Fax 704-49
e-mail: verkauf@just-naturstein.de
www.just-naturstein.de

** BULCANO **

** ALBINO **
** SAN THOME **


** ALFA QUARZIT **
** ORBDAL **
** OTTA PHILLIT **



ASIA DORATO® SANDSTEIN

"Schlagen Sie Profit aus unserer Vielfalt" Hausmesse am 3.-8. Mai 2006

Bau
Grabmal
Landschaft



** RUSCHITA **



Fotos: Dr.-Ing. D. Gerlach

Bild 2: V.l.n.r. Christophe Thibaut, Jacques Thibaut, Frédéric Le Bouffos, René Houdelet



Bild 3: Kundenberatung im Technischen Zentrum an der T 818 Access mit Quick Table; im Vordergrund Jürgen Juchem, Geschäftsführer der poly Natursteine & Fliesen GmbH

auch auf unseren weltweit gut funktionierenden Service zurückzuführen.

Naturstein: Ihr Hauptbetätigungsfeld ist die Schleif- und Poliertechnik. Als sinnvolle Ergänzung haben Sie zur Stone+tec 2001 die Horizontalseilsäge TSH 1800 auf den Markt gebracht – ein voller Erfolg! Sind auf Gebieten neben der Schleif- und Poliertechnik weitere Entwicklungen zu erwarten?

Christoph Thibaut: Wir haben für die Seilsägetechnik und den Brückensägenbau Partnerunternehmen, an denen wir beteiligt sind. Dadurch können wir uns weiterhin auf unser Hauptbetätigungsfeld Fräsen, Schleifen und Polieren konzentrieren. Die Partner besitzen gute Fertigungsmöglichkeiten, und wir haben das Vertriebsnetz. Die Horizontalseilsäge TSH 1800 ist eigentlich eine Sondermaschine, die für Massivarbeiten geeignet ist. Dort hat sie viele Vorteile, aber ich muss einschränkend sagen, dass wir uns hier nicht in einem Wachstumsmarkt befinden.

Naturstein: Die Fertigung aller Natursteinerzeugnisse ist mechanisiert und automatisiert. Diamantwerkzeuge werden bis zur Politur eingesetzt. Wo sehen Sie jetzt noch Entwicklungspotenzial?

Christophe Thibaut: Wir sehen im Wesentlichen zwei Bereiche mit Entwicklungspotenzial: zum einen den Innenausbau und zum anderen die technologische Verbindung von einzelnen Fertigungsschritten. Im Innenausbau will man gehobenen Ansprüchen in Eingangsbereichen, Fluren, Bädern und Küchen sowie Kamin- und Kaminplatten genügen. Bei Küchenarbeitsplatten liegt der Ausstattungsgrad in Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern wie z.B. der Schweiz noch relativ niedrig. Betrachtet man die Betriebe der Natursteinindustrie, dann wird einem deutlich, dass in vielen Werkstätten unrentable Lagerhaltungen und Transportwege die Produktionskosten in die Höhe treiben. Abhilfe bieten hier geschlossene technologische Linien unter Einbeziehung modernster Logistik von der Warenanlieferung bis zum Versand. Die Bereiche ohne Wertschöpfung sind kritisch unter die Lupe zu nehmen.

Naturstein: Ihr Firmensitz, das kleine französische Städtchen Vire, liegt mitten im Granitbecken der Normandie. Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den Kunden dieses Gebiets? Werden an Sie Entwicklungsanforderungen herangetragen, die sich aus der Neu- und Weiterentwicklung von Natursteinerzeugnissen ergaben?

Christophe Thibaut: Natürlich arbeiten wir mit den Kunden in unserer Nachbarschaft eng zusammen. Aber heutzutage spielen Entfernungen keine Rolle mehr, sodass wir weltweit kooperieren. Dazu dient auch unser 2003 geschaffenes Technisches Zentrum. An den Maschinen T 108 S, T 108 L, TC 04 Numeric und T 818 Access mit Quick Table können sich Kunden bei der Herstellung ihrer Erzeugnisse von der Produktivität und Qualität überzeugen, Bild 3. Bezüglich der Entwicklungsanforderungen betrachten wir nicht nur ein Gebiet, sondern den gesamten Markt. Wenn

Forderungen an uns herangetragen werden, die zu einer Fertigungsreihe führen könnten, werden diese natürlich erfüllt.

Naturstein: Thibaut hat auf der französischen Baumesse Batimat für das CNC-Bearbeitungszentrum T 818 Access den Design-Preis in Silber erhalten. Wie bewerten Sie diesen Erfolg?

Christophe Thibaut: Wir haben die T 818 Access nicht nur mit einer schönen Tür ausgestattet, sondern größten Wert auf die Funktionalität, Bedienerfreundlichkeit und Arbeitssicherheit der Anlage gelegt. Die zum Patent angemeldete Designlösung muss man in diesem Zusammenhang sehen. Außerdem motiviert ein gutes Design mit gleichzeitiger hoher Funktionalität nicht nur die Bedienerperson der Maschine, sondern verschafft auch dem Kunden Gewissheit, dass das von ihm gewünschte Natursteinerzeugnis unter modernsten technologischen Voraussetzungen hergestellt wird.

Dr.-Ing. Dieter Gerlach

Wir bedanken uns bei Jacques und Christophe Thibaut für das Gespräch die Möglichkeit, die Besichtigung aller Betriebseinrichtungen unter der Leitung von Fabrice Julien (Marketing Manager Thibaut), die Präsentationen im Technischen Zentrum durch Frédéric Le Bouffos (Area Sales Manager Thibaut) und die Reiseorganisation durch René Houdelet (Vertrieb Großmaschinen König Werkzeugfabrik).

KURZINFO:

Thibaut S.A.
Tel.: 00 33/23/1 66 68 00
Internet: www.thibaut.fr

Vertretung Deutschland:
J. König Werkzeugfabrik
Tel.: 07 21/40 90 5 30
Internet: www.jkoenig.de

Vertretung Österreich:
GEMBA Maschinenhandelsgesellschaft
Tel.: 00 43/1/8 15 85 53-0
Internet: www.gemba.at

Vertretung Schweiz:
Bernard Kloetzli SA, Bernard Kloetzli
Tel.: 00 41/32/4 93 67 77
Fax: 00 41/32/4 93 66 50