



(Fotos: P. Becker; H. Lachmann; Firma)

**Niederlassungseröffnung
mit guter Resonanz**

Blick in die Lager- und Verkaufshalle der Hamburger HABU-Niederlassung

HABU-Erfolgsrezept:

Bodenständig bleiben

Der Granit- und Marmorgroßhändler HABU versteht sich trotz globaler Geschäftstätigkeit als bodenständiges Unternehmen. Am 2. September hat er zwei neue Niederlassungen eröffnet.

Unsere Firmenphilosophie?«, fragt Bettina Bundt zurück. Dann lacht sie los: »Für eine Philosophie haben wir keine Zeit – wir haben zu viel Stress.« Gemeinsam mit ihrer Schwester Caroline ist sie Geschäftsführerin bei dem Granit- und Marmorgroßhändler HABU. Das Unternehmen hat gerade zwei neue Vertretungen eröffnet, die eine in Hamburg, die andere im sächsi-

schen Regis (siehe Interview). In Hamburg wollte **Naturstein** von den Geschäftsführerinnen wissen, worauf denn ihr Firmenerfolg beruht.

Eins steht fest: Auf großem Palaver beruht er nicht, denn: »Große Worte sind nicht unser Ding«, bekennt Bettina Bundt und man glaubt es gern. Begrifflichkeiten des schicken Unternehmertums wie Performance oder Business kommen ihr nicht über die Lippen. »Luftnummern sind nichts für uns, die kosten nur Zeit und Geld«, sagt sie und spricht damit auch für die Schwester. Übrigens: Auf ein Foto wollen die beiden auch nicht.

Denn bei HABU ist man, besser: frau, bodenständig. Das weiß Bettina Bundt, das gibt sie in frappierender Offenheit auch unumwunden zu, und das soll wohl auch so bleiben. Denn das ist es, worin das Erfolgsrezept liegt.

Den »Service am Kunden« nennt sie als ihr geschäftliches Hauptanliegen. »Schnelligkeit bei der Lieferung« sei ein Markenzeichen des HABU-Service', so die Chefinnen. Das stellt hohe Ansprüche an die Logistik, denn bei den Platten kommt das meiste aus Indien und China beziehungsweise Italien. Bei den Grabmalen ist Indien Hauptlieferant.

Jetzt acht Standorte

Das verlangt auch geschickte Lagerhaltung, und das hat das Unternehmen mit seinen beiden neuen und den sechs bisherigen Standorten geschickt geregelt. Die laufende Belieferung der Niederlassungen ermöglichen das Zentrallager Unna in Westfalen und der Hauptsitz Syke bei Bremen mit zusammen 80 000 m² Hallenfläche und Freigelände. In der Nordhälfte Deutschlands ist die Firma mit den Standorten Güstrow in Mecklenburg, Wildau bei Berlin, Zorbau bei Leipzig, Unna und jetzt zusätzlich Hamburg und Regis vertreten. Dazu kommt Bartholomä / Württemberg in der Südhälfte. Der gegenseitigen Unterstützung der Niederlassungen untereinander sind Grenzen gesetzt. »Die Vorlieben für



Holger Zarncke, Leiter der Niederlassung Hamburg



HABU-Bildhauer Alan D. Cossens

Steine sind regional unterschiedlich«, weiß Holger Zarncke, Leiter der Zweigstelle in Hamburg und hier Chef von zwei Mitarbeitern im Lager sowie dreien im Außendienst. »Und was Grabmale betrifft, sind die Vorschriften sehr verschieden.«

Kooperation mit Steinmetzen

Service am Kunden meint bei HABU auch, dass das Unternehmen mit Steinmetzen kooperiert. Individuelle Entwürfe und spezielle Wünsche der Kunden können jederzeit in Indien umgesetzt werden. Individuell arbeitet auch der Bildhauer Alan D. Cossens, der exklusiv für HABU tätig ist, und zwar in Deutschland. In Handarbeit setzt er seine Ornamentik-Entwürfe in Naturstein um. »Mit seinen Grabsteinen setzt Alan Cossens in unserer Ausstellung immer neue Akzente«, so Bettina Bundt.

Umsatzzahlen wollen die beiden Geschäftsführerinnen nicht nennen. Sie geben lediglich an, dass das Geschäft zur Hälfte im Bau- und zur Hälfte im Grabmalbereich gemacht werde.



HABU-Zentrallager in Unna

»Beide Bereiche ergänzen sich hervorragend, da auch die Kunden vermehrt zweigleisig arbeiten und somit das komplette Programm aus einer Hand bekommen können«, ergänzt Bettina Bundt.

Von preisgünstig bis exklusiv

Die Produktpalette von HABU deckt die gesamte Preisspanne ab. »Wir können von preisgünstig bis ex-

klusiv anbieten«, sagt Holger Zarncke. Zu den im Rahmen der Eröffnung präsentierten exklusiven Stücken zählten Unmaßplatten aus dem italienischen Marmor ROSSO LEVANTO. »Die müsste man in einen Rahmen fassen und als Kunstwerk der Natur an die Wand hängen«, so ein begeisterter Besucher.

Fortsetzung auf Seite 70



Der Stein der Weisen.

Das DEITERMANN Natursteinverlegesystem zur anspruchsvollen Verlegung hochwertiger Böden.

- Für kalibrierte und nichtkalibrierte Natursteine und Marmor; Dünn-, Mittel- und Dickbettverlegung
- Verfärbungsfreie Verlegung von empfindlichen Natursteinen
- Für jedes Verlegegut den optimalen Fugenmörtel



DEITERMANN

www.deitermann.de

maxit Group

KURZINFO:

Zufrieden mit der Resonanz

Der Granit- und Marmor-Großhändler HABU ist seit September auch in der Dreiländerregion Sachsen/Thüringen/Sachsen-Anhalt mit einer eigenen Niederlassung präsent. Zur Eröffnung der Filiale in einem Gewerbegebiet im sächsischen Regis-Breitungen, rund 40 Kilometer südlich von Leipzig, kamen viele Besucher. **Naturstein** sprach mit Niederlassungsleiter Mario Firo.

Naturstein: Bei Ihnen ist ja gut etwas los. Füllt HABU hier eine Marktlücke?

Mario Firo: Es scheint so. Wir sind sehr zufrieden mit der Resonanz. Rund 65 Firmen aus der Region waren da – die ersten kamen schon eine halbe Stunde vor der Eröffnung. Das ist mehr, als wir erwartet hatten. Es war ein rundum gelungener Tag, auch weil sich das Verkaufsergebnis sehen lassen kann.

Gab es zur Eröffnung dieses ostdeutschen Standorts spezielle Offerten?

Ja, darunter auch kostengünstige Angebote. Der Abkauf war sehr erfreulich. Man kann aber nicht sagen, dass die neuen Bundesländer besonders auf preiswerte Steine orientiert seien. Das hat sich weitgehend angeglichen. Heute wird überall gesparrt.

Wie erklären Sie sich die große Resonanz?

Zum einen ist die Firma HABU mit ihrem Sortiment an Bau- und Grabmalmaterialien in dieser Größenordnung einmalig in der Branche. Besonders stark sind wir in indischen und chinesischen Steinen. Da wir einen direkten Kontakt in diese Länder haben, können wir auch gute Preise machen. Zum anderen war diese Region für unsere Firma bislang noch wenig erschlossen. Früher war hier die Firma Rekostein aktiv. Diese Firma ist nicht mehr am Markt. So wurde ein Platz frei, den wir engagiert ausfüllen werden.

Warum haben Sie gerade Regis-Breitungen als Standort gewählt?

Weil wir von hier aus die mitteldeutsche Region erschließen können. Auch angrenzende Gebiete in Bayern und Hessen lassen sich von hier günstig erreichen. Alle Kunden im Umkreis von 150 Kilometern werden jetzt von Regis aus betreut. Die nächste Niederlassung befindet sich in Wildau bei Berlin – und das ist eindeutig zu weit. Man muss heute für die Kunden vor Ort sein, beispielsweise um die exakte Bemusterung abstimmen zu können. Denn es zeigt sich zunehmend, dass viele Steinmetzbetriebe mit ihren Endkunden lieber gleich zum Großhändler fahren, als selbst allzuviele Rohplatten oder auch Grabmale vorzuhalten. Die Firma HABU übernimmt praktisch die Lagerhaltung für ihre Kunden.



Niederlassungsleiter Mario Firo (l.) und Außendienstmitarbeiter Ullrich Steiner mit Albrecht Kästner (Marmor-Kästner)



Blick ins neue Unmaßplatten- und Fliesenlager in Regis-Breitungen

Mit welchem Leistungsumfang sind Sie in Sachsen präsent?

Zur sofortigen Verfügung stehen sämtliche Standard-Granite in Form von: Unmaßtafeln, Fliesen, Bodenplatten und Terrassenplatten. Parallel halten wir eine große Auswahl an exklusiven Materialien, wie zum Beispiel BROS BLUE, INDORA, GIALLO ATLANTIDE und JERUSALEM GOLD bereit. Der Kunde hat die Gelegenheit, diese vor Ort zu besichtigen. Zusätzlich befindet sich vor Ort ein großer Teil unseres Grabsteinsortiments. Das ganze HABU-Grabsteinsortiment finden Interessenten wie gehabt in unserer Niederlassung in Zorbau.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie in Regis-Breitungen?

In der Niederlassung sind fünf Mitarbeiter beschäftigt. Eine schnelle Belieferung ermöglicht ein eigener LKW mit Kraftfahrer. Hinzu kommen zwei Kollegen im Außendienst, die den Kunden als kompetente Ansprechpartner gerne und jederzeit zur Verfügung stehen.

Interview: Harald Lachmann

HABU Granit-Marmor
Boschstraße 31
28857 Syke
Tel.: 04242/965-0
Fax: 04242/965-100
www.habu.de

Zur Firmengeschichte

Kurios wie das Leben liest sich die Geschichte der Firma HABU, die inzwischen rund 100 Mitarbeiter hat. Am Anfang stand ein Großhandel mit Werkzeug und Schleifmittel für die Steinindustrie, gegründet von Hans-Joachim und Christa Bundt mit Sitz in Syke. Die beiden brachten das Geschäft zum Florieren und erweiterten die Geschäftsbeziehungen bald auch in die skandinavischen Länder. Im Austausch wurden von dort die ersten Nordlandfelsen geliefert.

»Die kamen damals in Mode«, erzählt Bettina Bundt. »Als wir merkten, dass es eine große Nachfrage danach gab, haben wir das Geschäft in diese Richtung weiterentwickelt.« Und als in den letzten Jahren Natursteinproduzenten aus Asien auf den Markt drängten, »da haben wir Kontakte dorthin geknüpft«, berichtet sie. Sie selbst ist seit 25 Jahren für das Unternehmen tätig. Wie ihre Schwester hat sie das Kaufmännische nicht nur im Blut mitbekommen, sondern auch von der Pike auf gelernt.

Kaufmännische Vorsicht

Das Bodenständige bei HABU bedeutet auch, dass man sich mit Entscheidungen Zeit lässt. Auch in Hamburg war es so: Dort war man rund vier Jahre auf der Suche nach dem richtigen Standort, »und als wir dann plötzlich die richtigen Mitarbeiter hatten, ging auch das andere sehr schnell«, sagt Bettina Bundt.

Hamburg ist indes ein Standort, der zu Eile hätte verleiten können. Dort hat nämlich der Bau der neuen Hafencity begonnen. Die einstige Speicherstadt wird zu einem modernen Viertel umgestaltet. Der Standort von HABU in einem Logistikzentrum im Stadtteil Billwerder könnte später einmal eine interessante Rolle als neues Verteilzentrum übernehmen.

Vielleicht als Verteilzentrum für weitere Standorte? »Klar soll das Unternehmen wachsen«, sagt Bettina Bundt, »aber zunächst werden wir erstmal die neuen Standorte konsolidieren«. Auch hier zeigt die Geschäftsleitung Bodenständigkeit, anders formuliert: kaufmännische Vorsicht.

Peter Becker