

Große Umfrage:

Fit trotz MwSt-Plus?

Naturstein hat zehn Unternehmer aus Industrie und Handwerk zur Mehrwertsteuererhöhung und zu Branchenspektiven befragt. Die Antworten spiegeln Zuversicht.



Nikolaos Kalfopoulos, Geschäftsführer der Lithos GmbH Marmor + Granit, Unna

Der Trend geht klar zu hochwertigen Steinen

Naturstein: Herr Kalfopoulos, fürchten Sie die bevorstehende Steuererhöhung?

Nikolaos Kalfopoulos: Für die Lebenshaltungskosten der Leute insgesamt spielt sie sicher eine Rolle, wir im Natursteinbereich werden sie aber wohl kaum groß spüren. Als reiner Großhändler reichen wir sie ohnehin an unsere Kunden weiter.

Was raten Sie Ihren Kunden für 2007?

Sich an der anhaltenden Tendenz zu hochwertigen und anspruchsvollen Grabmalen zu orientieren. Der Trend geht deutlich weg vom Standard, weg vom Massengeschäft. Sicher haben wir eine soziale Verschiebung im Land, die auch zu mehr anonymen Bestattungen führt. Doch die Menschen, die weiter einen Stein auf dem Grab stehen haben wollen, legen auch Wert auf Qualität und Niveau. Das ist deutlich spürbar.

Also wird 2007 ein gutes Jahr?

Zumindest 2006 war ein relativ gutes Jahr. Wie es 2007 aussehen wird, ist noch Kaffeesatz. Irgendwie habe ich diesbezüglich aber ein eher positives Gefühl. Ich glaube nicht, dass der Geschäftserfolg allzu sehr von einer höheren Mehrwertsteuer beeinflusst wird.



Ulrich Klösser, Geschäftsführer der TRACO Deutsche Travertin Werke, Bad Langensalza

Mehr Einsatz für heimischen Steine!

Naturstein: Herr Klösser, kann der Aufschlag auf die Mehrwertsteuer den Jahresauftakt 2007 verhageln?

Ulrich Klösser: Im Firmengeschäft nicht, da hat dies überhaupt keine Auswirkung. Und im Privatkundenbereich wird das gegenwärtige Hoch, das daraus rührt, dass alle noch vor Weihnachten ihre Steine haben wollen, vielleicht etwas gedämpft. Aber im März haben das dann alle wieder vergessen.

Das heißt, im nächsten Jahr hat die Branche eher Grund zur Freude?

Es lief 2006 besser als im Jahr zuvor. Hält diese Tendenz an, ist das schon befriedigend. Das Problem sehe ich eher bei den Kosten, die ja auch steigen, ob bei Energie oder den Zulieferern. Und die muss die Steinindustrie dann auch weitergeben. Aber leider haben wir eher die Situation: Je größer die Firma, desto schlechter die Preise.

Wo liegen die größten Chancen der Naturwerksteinwirtschaft im kommenden Jahr: am Bau, bei Galavorhaben?

Eigentlich überall, wenn wir uns nicht zu verstaubt geben. Wir müssen uns deutlich stärker an moderner Architektur orientieren, uns mit den entsprechenden Architekten verbünden, mit ihnen zusammen Trends setzen. Stattdessen sehe ich mit großer Sorge, dass wieder Beton für Fassaden verwendet wird.

Also auch mehr Powern für die eigenen, die heimischen Steine?

Unbedingt! Das gilt auch für die Restaurierung, wo mir zuviel mit Ersatzmörtel »geschmiert« wird, statt beschädigte Stellen durch wertvolle Steine auszutauschen. Das ist eine völlige Fehlrichtung, die sich eines Tages für den Kunden rächen wird. Also müssen wir es ihm sagen, ihn aufklären! Und das tun wir im DNV ja auch wieder verstärkt.



Karsten Mencke, Steinmetz- und Steinbildhauermeister, Mencke Naturstein, Lüneburg

Kluge Mischkalkulation

Naturstein: Herr Mencke, bemerken Sie ein verändertes Kundenverhalten mit Blick auf die höhere Steuer ab Januar?

Karsten Mencke: Nein, für das Natursteinhandwerk ist das offenkundig nicht von Belang. Wir hatten bisher nur einen Kunden, der gefragt hat, ob er bestellte Steine schon heute bezahlen kann, auch wenn wir erst 2007 liefern. Sicher sind höhere Steuern Gift für die Konjunktur, aber die Deutschen gewöhnen sich schnell daran. Für den Handwerker bieten die drei Prozent zudem die Chance, den Betrieb noch einmal zu checken, Überholtes in Frage zu stellen.

Was raten Sie anderen Steinmetzbetrieben mit Blick auf 2007?

Optimistisch zu bleiben! Wegen der drei Prozent bricht das Geschäft nicht ein. Natürlich gibt es psychologische Grenzen. Mancher Kunde kommt und sagt: »Nicht über 2500 Euro!« Dann muss man das akzeptieren und es durch geschickte Mischkalkulation ausgleichen, indem man bei anderen Produkten, wo es nicht so offensichtlich ist, etwas mehr aufschlägt. Oder man stellt zusätzliche Leistungen in Rechnung, die man früher gratis erledigt hätte.

Große Natursteinbetriebe sprechen von Konjunktur. Bei vielen Handwerkern ist davon wenig zu spüren. Weshalb?

Wer selbstständig ist, muss sich stets rege am Markt bewegen. Er muss Verkaufsseminare besuchen, sein Zeitmanagement überprüfen, dem Kunde gegenüber ehrlich und vertrauensvoll auftreten. Denn wer beim Steinmetz kauft, weiß schon, dass das hier Geld kostet. Und die mei-

sten haben Geld. Es ist ihnen nur nicht egal, wem sie es geben. Gern honorieren sie aber Ehrlichkeit, Service, eingehende Beratung, auch Wärme und Zuwendung im Verkaufsgespräch. Denn der Kunde kauft nicht nur die Ware, er kauft auch mit, dass ihm sein Gegenüber gefällt, weil er oder sie ehrlich ist, sich mit ihm beschäftigt, eine Philosophie hat, statt nur auf den schnellen Kauf aus zu sein. Jeder ist seines Glückes Schmied!



Franziska Petri, Geschäftsführerin der J. König GmbH, Karlsruhe

Viele wollen noch in diesem Jahr kaufen

Naturstein: Frau Petri, wie problematisch wird die höhere Mehrwertsteuer für Ihr Unternehmen?

Franziska Petri: Uns betrifft dies ja nur indirekt, da wir selber nicht an Endverbraucher verkaufen. Da die Erhöhung aber die Verkäufe unserer Kunden beeinträchtigt, betrachten wir sie schon mäßig kritisch. Denn es wird sicherlich einen Auftragsüberhang aus dem laufenden Jahr geben.

Gibt es jetzt bereits konkrete positive oder negative Auswirkungen?

Bisher sind es nur positive Auswirkungen, weil sich generell eine Tendenz entwickelt, noch in diesem Jahr kaufen zu wollen.

Und 2007 – wo sehen sie da Perspektiven für Ihr Unternehmen und die Natursteinbranche überhaupt?

Für die Firma J. König sehe ich bei unserer Kundschaft die Bereitschaft, in neue Produktionstechniken und Werkzeuge zu investieren, um selber am Markt bestehen zu können. Und für die Branche generell erwarte ich vor allem Zuwächse im exklusiven Innenausbau, sowohl im Bereich Küche wie bei Bädern, und der Verarbeitung von Engineered Stone.

Was empfehlen Sie dem mittelständischen Steinmetzbetrieb für 2007?

Ich rate zu verstärktem Engagement in den Bereichen Küche und Bad, mit Fokus auf Design, Qualität und Termintreue. Im klassischen Steinmetzbereich gewinnt die individuelle Grabmalgestaltung an Bedeutung, mit der sich beim Endverbraucher eine angemessene Wertschätzung erzielen lässt. Wichtig er-

scheint es mir außerdem, sich mit dem Thema Oberflächen auseinanderzusetzen. Ich denke hier an moderne Strukturen, etwa durch Bürsten, oder das Thema »Schutz durch Nanotechnologie«. Gerade in der Küchenarbeitsplattenproduktion liegt hier viel Potenzial, wenn man sich mit einem besonders guten Sortiment vom Wettbewerb absetzen will.



Michael Risse, Geschäftsführer der Naturstein Risse GmbH, Anröchte

Der Naturstein-Boom wird nicht gebremst

Naturstein: Herr Risse, wird die steigende Mehrwertsteuer zur Aufschwungbremse?

Michael Risse: Ich glaube nicht, dass der Naturstein-Boom, den wir derzeit im Lande haben, durch diese drei Prozent ausgebremst wird. Dafür spricht eine Vielzahl von Gründen, etwa die neue Wärmeschutzverordnung, durch die der Einsatz von Naturstein ja gefördert wird, beispielsweise im Fensterbereich. Auch im Badbereich steigt die Nachfrage.

Sie erwarten also einen Auftragszuwachs für die Branche 2007?

Ja, aber vor allem im Ausbausektor. Und den beeinträchtigt die höhere Mehrwertsteuer höchstens kurz für ein paar Wochen; dann haben sich alle daran gewöhnt. Für unsere Branche, in der es oft um Tausende von Euro geht, fallen die drei Prozent aber sowieso nicht sehr ins Gewicht.

Woher rührt diese plötzlich steigende Nachfrage nach Naturstein?

So richtig ergründen lässt sich das nicht. Auf jeden Fall ist sie erfreulich und tut der Branche sehr gut, nachdem vor einem Jahr noch Flaute herrschte. In Italien gibt es schon kaum noch freie Gatter.



Klaus-Michael Rohrwacher, Geschäftsführer der Rohrwacher GmbH, Leipzig

Die drei Prozent haben wir längst auf der Kiste

Naturstein: Herr Rohrwacher, dem Vernehmen nach haben viele Natursteinfirmen die drei Prozent Steuerplus bereits auf ihre Preise geschlagen. Stimmt das?

Klaus-Michael Rohrwacher: Ich denke, das haben sicher die meisten getan. Uns nehme ich da nicht aus – die drei Prozent haben wir längst schon auf der Kiste. Mit Blick auf den Kunden hat das einen psychologischen Vorteil: Er sieht, dass die Preise im Januar nicht klettern. Da wir aber keine Massenproduktion machen, sind unsere Kalkulationen ohnehin schlecht untereinander vergleichbar. Jeder Auftrag ist anders.

Sie können der Steuererhöhung also nichts Schlechtes abgewinnen?

Ich bin noch unschlüssig, ob die Steuererhöhung gut oder schlecht ist. Mit Blick auf den öffentlichen Bau sind wir hier aber ohnehin unabhängig. Freilich sind höhere Steuern im Zweifelsfall nie etwas Positives.

Was erwarten Sie für 2007? Kommt der Boom?

Angeblich ist er schon da, auch wenn ich ihn noch nicht sehe. Aber wir hatten 2006 ein durchlaufend gutes Jahr und ich denke, die Lage gestaltet sich 2007 ähnlich günstig. Die nötige Kaufkraft ist vorhanden, ebenso die Lust zum Bauen. Und was besonders wichtig ist: Die Zahlungsmoral ist dieses Jahr spürbar besser geworden.



Gerhard Rossittis, Geschäftsführer der Firma Rossittis Naturstein-Import, Holzwickede

»Naturstein bleibt im Aufwärtstrend«

Naturstein: Herr Rossittis, kann die Mehrwertsteuererhöhung Ihr Geschäft beeinträchtigen – und wenn ja, wie?

Gerhard Rossittis: Mit über 16 Prozent Steigerung der Umsätze gegenüber dem Vorjahr können wir heute schon ein Rekordergebnis für 2006 verbuchen. Viele unserer Kunden sind bereits seit Monaten ausgebucht und müssen zwangsweise die Aufträge ins neue Jahr schieben. Insofern erwarten wir einen überdurchschnittlichen Start ins Jahr 2007.

Sie erwarten also keine negativen Auswirkungen diesbezüglich?

Unsere Nachbarn in den Niederlanden arbeiten seit längerem bereits mit 19 Prozent Mehrwertsteuer. Nach kurzer Zeit wird sich auch der deutsche Verbraucher an diese Erhöhung gewöhnen. Das soll jedoch nicht darüber hinwegtäuschen,

dass der Markt enger wird und der Verbraucher die Angebote noch kritischer vergleicht.

Wo sehen Sie für 2007 Perspektiven für die Natursteinbranche?

Nach den uns vorliegenden Erkenntnissen und einer Vielzahl Gespräche mit Architekten, Planern und Bauherren gehe ich davon aus: Naturstein ist und bleibt im Aufwärtstrend. Jedoch wird der Verbraucher, wie in allen anderen Branchen, noch zielgerichteter Qualitätsprodukte suchen oder sich konsequent mit dem Billigprodukt abfinden. Natursteinverarbeiter, die sich dem Kunden gegenüber nicht eindeutig positionieren, werden es sehr schwer haben. Wir starten im neuen Jahr z. B. mit einer BAD-Offensive, die unsere Markenpartner dazu befähigen wird, Naturstein im Badbereich noch besser in Szene zu setzen.

Was raten Sie dem mittelständischen Steinmetzbetrieb mit Blick auf 2007?

Ein weiterer wesentlicher Erfolgsfaktor wird die Leistungsbereitschaft in der immer größeren Angebotsvielfalt der Natursteine sein. Kaum ein Verarbeiter kann heute noch alle Materialien bevorraten, zudem mit den unterschiedlichen Oberflächen. Hinzu kommen temporäre Rohstoffverknappungen in den Herkunftsländern, wie aktuell beim MULTICOLOR ROT INDIA. Mit einer wesentlichen Erweiterung unserer Lagerkapazitäten werden wir dieser Entwicklung Rechnung tragen, um für unsere Kunden noch stärker agieren zu können.



Edwin Rumpel, Steinmetzmeister, Natursteinbetrieb Rumpelkönig, Stralsund

Auch China-Produkte werden teurer

Naturstein: Herr Rumpel, drei Prozent Aufschlag auf die Preise – kann das Ihrem Geschäft schaden?

Edwin Rumpel: Ich denke, das macht gar nichts. Für meinen Betrieb wird die Erhöhung im Wesentlichen keine Rolle spielen. Allenfalls werde ich zu spüren bekommen, dass sich auch die Preise für die Nebenkosten, wie Strom, Werkzeuge usw. erhöhen. Die Sache hat aber auch ihr Gutes: Die höhere Mehrwertsteuer betrifft ja auch die chinesischen Produkte, verteuert sie also. Das hilft dem deutschen Handwerker ein wenig.

Was erwarten Sie geschäftlich vom neuen Jahr?

Ich vermute, das Geschäft wird wohl gegenüber diesem Jahr stagnieren. Ursprünglich hatte ich gedacht, 2006 wäre recht gut gelaufen, doch als ich genauer nachgerechnet und die Kosten beleuchtet habe, sieht es nicht mehr so gut aus. Ich bleibe also eher zurückhaltend.

Was steuert derzeit den meisten Umsatz bei?

Ich will andersherum antworten: Zu wenig Umsatz kommt aus der Mittelschicht, die bei mir kleine Treppen, Podeste oder andere Bauprodukte kauft. Solche Kleinaufträge müssten wenigstens ein Drittel des Umsatzes einspielen, damit das Unternehmen solide läuft. Im Moment ist es aber vielleicht nur ein Sechstel. Die großen noblen Aufträge sind zwar gut fürs Image, aber sie gehen mal besser, mal schlechter, und man wird extrem abhängig von ihnen. Und in Bezug auf diese Relation erwarte ich für 2007 leider keine wesentliche Änderung.



Beate Scheefer, Steinmetzmeisterin, Kleinmachnow bei Berlin

Der Januar wird verhaltener anlaufen

Naturstein: Frau Scheefer, als Grabmalsteinmetzlerin trifft Sie die höhere Mehrwertsteuer vermutlich stärker als große Firmen, oder?

Beate Scheefer: Ich denke schon, dass das Geschäft im Januar zunächst verhaltener anläuft; dann wird es aber bald wieder zur Normalität übergehen. Das hoffe ich zumindest. Gut ist die Erhöhung trotzdem nicht, die Zeiten sind nicht günstig im Moment.

Spüren Sie auch im Berliner Umland einen Trend zu anonymen Bestattungen?

Sie sind das Hauptproblem. Es wäre gelogen zu sagen, dass das Geschäft derzeit gut läuft. Dabei war es 2006 schon schwieriger als im Jahr zuvor. Man muss sich sehr strecken, kann kaum Voraussagen für das nächste Jahr wagen.

Werden Sie die höheren Kosten, die Ihnen bei Energie oder beim Einkauf entstehen, auf die Preise drauflegen?

Natürlich, da habe ich gar keine Wahl. Ich muss ja auch meine Mitarbeiter bezahlen können. Es ist halt eine Gratwanderung, denn die Leute schauen schon sehr nach dem Preis, sie sind auf Sparen eingestellt.



Frank Schuster, Geschäftsführer der Paul Schuster GmbH, Magdeburg

Kein guter Zeitpunkt!

Naturstein: Herr Schuster, macht sich für Ihr Unternehmen bereits jetzt die Mehrwertsteuererhöhung bemerkbar?

Frank Schuster: Ja, denn nahezu alle Aufträge, an denen wir derzeit arbeiten, laufen zum Stichtag 31. Dezember aus. Damit gestaltet sich der Start ins neue Jahr problematisch für uns. In den Vorjahren hatten wir stets noch Sachen von öffentlichen Auftraggebern, die sich bis in den Januar und Februar hincogen. Nun muss die Rechnung aber noch das Datum von 2006 tragen. Zur letzten Mehrwertsteuererhöhung war das besser geregelt.

Inwiefern?

Die wurde an einem 1. April vollzogen. Für einen Baubetrieb, der ohnehin winterbedingt kürzer treten muss, wäre das günstiger als der nun sehr unglücklich gewählte 1. Januar.

Was erwarten Sie darüber hinaus vom nächsten Jahr? Geht es in der Branche weiter aufwärts?

Da bin ich eher skeptisch. Wir hatten 2006 übers Jahr hinweg eine gute Auftragslage. Doch wenn ich jetzt in unsere Auftragsbücher schaue, stelle ich fest, dass es voriges Jahr um diese Zeit deutlich besser aussah. Da hatten wir schon Baustellen fest ausgemacht, die bis in den Mai hineinreichten. Das ist diesmal anders – wahrscheinlich auch wegen der Mehrwertsteuererhöhung.

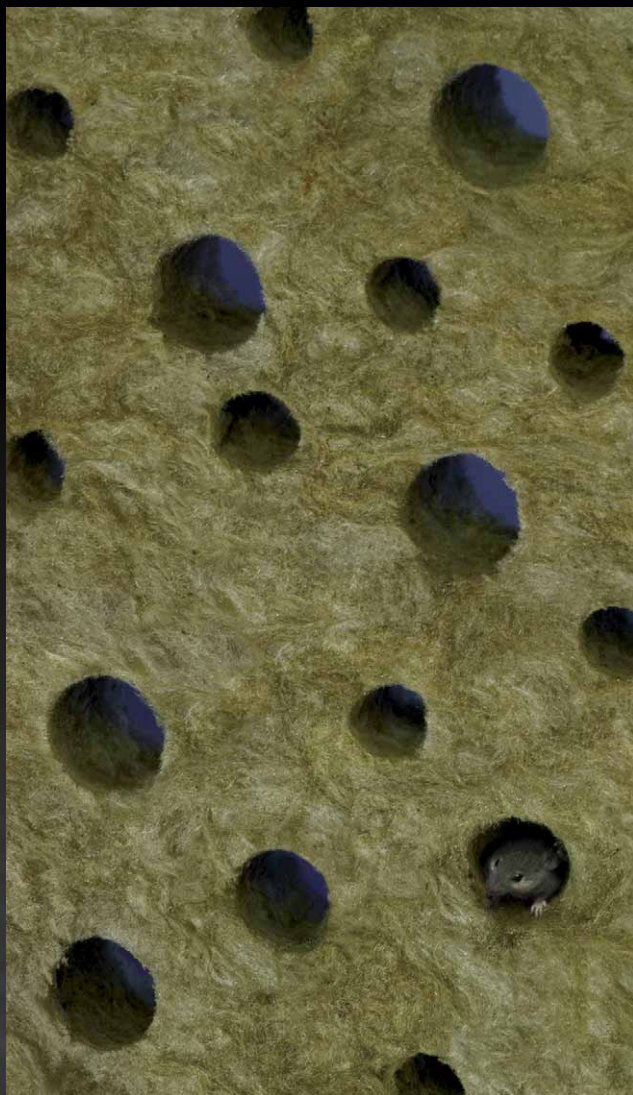
Den Optimismus am Bau teilen Sie also nicht?

Ich weiß, man sagt, der Bau boomt. Doch wir merken es eher daran, dass es zuweilen schon problematisch wird, bestimmten Mörtel heranzubekommen. Auf unsere Auftragslage schlägt sich der neue Optimismus bisher noch nicht durch.

Interviews: Harald Lachmann

Wir versprechen nur die ganze Wahrheit

FOAMGLAS® ist Fassadendämmstoff – durch und durch



Die Anforderungen an Fassadensysteme werden immer vielfältiger. Gut zu wissen, dass man mit FOAMGLAS® W+F in puncto Leistungsfähigkeit auf der richtigen Seite steht. Denn Witterungseinflüsse können die Schwachstellen im Dämmstoff aufdecken. Wenn Baustoffe außer Form geraten und die Durchfeuchtung Jahr für Jahr zunimmt, ist das Wärmeschutzkonzept löchrig. FOAMGLAS® W+F ist in seiner Wirksamkeit nach vielen Jahrzehnten noch »neuwertig«. Mit robustem, formbeständigem und wasserdichtem Zellgerüst setzt Schaumglas dem Altern der Fassade ein Ende. Alles andere ist Käse.

FOAMGLAS® W+F

Schaumglas für Wand + Fassade