



Christine und Benjamin Raatz

**Kontakt:**

Kohlhoff & Raatz GmbH  
Friedenstr. 61  
65189 Wiesbaden  
Tel.: 0611/701129  
B.Raatz@kohlhoff-raatz.de  
[www.kohlhoff-raatz.de](http://www.kohlhoff-raatz.de)

Foto: B. Holländer

# Breiter aufstellen!

*Jede Krise birgt Chancen. Herausforderungen an das Steinmetzhandwerk formuliert Benjamin Raatz.*

## **Naturstein: Herr Raatz, inwieweit ist auch das Steinmetzhandwerk von der Krise betroffen?**

**Benjamin Raatz:** Das Steinmetzhandwerk hat ein breites Leistungsspektrum und spricht somit verschiedene Kundenkreise an. Man muss also fragen, welche Kunden wann von der Krise betroffen sind. Kunden, die in einem bedrohten Unternehmen arbeiten, werden derzeit keine Ausgabe tätigen, die nicht unbedingt nötig ist. Den bereits begonnenen Bau ihres Eigenheims werden Bauherren aber in der Regel fortsetzen, um die finanzielle Planung einzuhalten. Unabhängiger ist, wer konservativ wirtschaftet – also nicht oder nur sehr eingeschränkt mit Fremdkapital. Solche Kunden nutzen die angespannte Situation, um erwünschte Leistungen mit Preisvorteil einzukaufen. Die Kundschaft, die wir uns wünschen, handelt unabhängig von Banken und deren Kreditpolitik. Ihr liegt daran, Geld wertstabil anzulegen. Hier haben wir die Chance, einzigartige Natursteinarbeiten als wertstabile Anlage zu bewerben, egal ob ein Neubau ausstattet oder ein Altbau saniert werden soll.

Die beschriebenen Kundenkreise verhalten sich auch unterschiedlich, was den Kauf eines Grabmals betrifft. Konservative Kun-

den werden ihre Entscheidung für ein Grabmal nicht von der Finanzkrise abhängig machen. Hingegen werden Menschen, deren Arbeitsplatz gefährdet ist, stärker die Kosten für die Bestattung eines Angehörigen hinterfragen. Viele werden das Aufstellen eines Grabsteins verschieben oder sich – wenn überhaupt für ein Grabmal – für einen kleinen Stein entscheiden. Dieses Verhalten ist aber nicht der aktuellen Krise zuzuschreiben, denn der finanzielle Spielraum war schon vorher eingeschränkt. Je nach Bevölkerungs- und Beschäftigungsstruktur wird sich der Trend zu kleinen Steinen verstärken. Das Umsatzvolumen des Steinmetzhandwerks wird sich vermutlich leicht verringern bzw. tätigkeitsfeldbezogen verlagern.

## **Was können Steinmetze tun, um die Entwicklung positiv zu beeinflussen?**

Sie sollten möglichst krisenunabhängige Kundenkreise ansprechen und ihre Leistungen weiterhin »preis-wert« anbieten, also nicht dem Preisdruck nachgeben, sondern die Preise solide, also realistisch, kalkulieren. Sie sollten sich auch nicht abhängig machen von Lieferanten z. B. aus Fernost, die zwar heute günstig liefern, aber vielleicht morgen nicht mehr oder nicht mehr

zu den gleichen Konditionen zur Verfügung stehen. Wo die Kalkulation und die Lieferfähigkeit ausschließlich auf derart risikobehafteten Beziehungen beruhen, ist Vorsicht geboten. Haben nicht auch die Banken über Jahre immer mehr Risiken in Kauf genommen, um einen möglichst hohen Gewinn zu erzielen? Nur: Uns wird der Staat nicht unterstützen, wenn unsere Unternehmen in Schieflage geraten. Deshalb sollten wir unsere Auftraggeber breit streuen und uns nicht auf nur ein Tätigkeitsfeld beschränken; das hilft auch bei der Auslastung des Personals. Wer leistungsfähiger werden will, muss investieren; hier muss man gut planen, aktuell auch vor dem Hintergrund günstiger Finanzierungsbedingungen. Diese bergen ja nicht nur Risiken, sondern auch die Chance, den eigenen Betrieb auf die neuen Herausforderungen einzurichten.

## **In welchen Bereichen sehen Sie Wachstumschancen?**

Im Bereich der hochwertigen Immobilien. Im Beratungsgespräch sollte man den hochwertigen Baustoff Naturstein und die Leistungsfähigkeit der Steinmetze herausarbeiten. Schlagworte wie »ökologischer« Baustoff treffen den Zeitgeist. Hilfreich wäre auch eine Werbekampagne für Naturstein über die Verbände. Die Anbieter von Fliesen und anderen Alternativen zu Naturstein tun hier einiges. Die öffentliche Information über Naturstein ist deutlich ausbaufähig.

*Interview: Bärbel Holländer*