

„Die Küche ist das neue Kommunikationszentrum“

UNTERNEHMER
IM GESPRÄCH

KURIER-SERIE

Johannes Artmayr.

Seine steinernen Küchenarbeitsplatten boomen. In Österreich und Deutschland. Eine neue Produktionshalle soll das Wachstum sichern.

VON JOSEF ERTL

Johannes Artmayr (61) ist geschäftsführender Gesellschafter der Strasser Steine GesmbH., die ihren Sitz in St. Martin im Mühlkreis hat. 220 Mitarbeiter erwirtschafteten 2018 einen Umsatz von 32,2 Millionen Euro. Es wurden rund 20.000 steinerne Küchenarbeitsplatten ausgeliefert, von denen 15 Prozent von 30 Strasser-Mitarbeitern montiert wurden. 20.000 Arbeitsplatten bedeuten 60.000 Einzelteile, weil eine Platte zumeist aus drei Einzelteilen besteht. Strasser ist damit in Mitteleuropa der größte Hersteller mit einem Marktanteil in Österreich von rund 70 Prozent. Der Exportanteil steigt beständig und liegt inzwischen bei 30 Prozent. In Deutschland beträgt das jährliche Wachstum zwischen 20 und 30 Prozent.

KURIER: Wie läuft das neue Jahr an?

Johannes Artmayr: Sehr gut. Unser Umsatz bewegt sich in den nächsten Jahren Richtung 50 Millionen Euro. In Deutschland geht es uns sehr gut. Die Deutschen haben dieselbe Einstellung zur Küche wie die Österreicher.

Die Küche ist wichtig.

Die Küche ist das neue Kommunikationszentrum. Es hat hier eine starke Veränderung stattgefunden. Vor 40 Jahren war die Küche ein abgetrennter und geschlossener Arbeitsraum, wo das Geschirr herumgestanden ist, weil es noch keinen Geschirrspüler gegeben hat. Heute ist sie ein Genuss- und Kommunikationsraum. Man kocht für Freunde oder mit ihnen. Die Küche hat heute während der Woche eine andere Aufgabe als am Wochenende. Während der Woche muss es schnell gehen, am Wochenende nimmt man sich zum Kochen Zeit. Das ist Entspannung und Freizeit.

Diese Veränderung kommt uns zugute, denn sie ist gepaart mit schönen Materialien. Man will dann nicht Plastik auf der Platte haben.

Das muss man sich aber leisten können.

Wir verwenden hauptsächlich Hartgestein, Granite und Quarzite. Marmor ist für die Küche nicht wirklich geeignet, weil viel Kalk enthalten ist.

Was kostet eine derartige Platte?

Der Aufpreis gegenüber einer normalen Spannholz-Arbeitsplatte beträgt vielleicht 500 bis 600 Euro. Aber wie bei allen Dingen ist es auch hier so, dass es beispielsweise brasilianische Steine gibt, die sehr selten und entsprechend teuer sind. Und der Preis hängt natürlich auch von der Größe der Küche ab.

Die Küchenarbeitsplatte hat in den vergangenen zehn, 15 Jahren an Bedeutung gewonnen und ist für den Konsumenten eines der wichtigsten Produkte

in der Küche. Denn jede Küchenarbeitsplatte schaut aufgrund der Maserung anders aus als die anderen und ist ein Unikat.

Produzieren Sie die Platten selbst?

Wir bekommen die Rohplatten aus der ganzen Welt, wo es schöne Steine gibt. Diese kommen vielfach aus Brasilien und Indien. Wir haben aber auch ein Gegengewicht zur Internationalität gesetzt. Wir haben einen Stein aus Osttirol, der Alpengrün

„Bei den Kücheninseln bieten wir das Feinste am Markt.“

heißt. Er ist sensationell schön.

Sie schneiden dann die Steine für die jeweilige Küche zu.

Wir vertreiben unsere Platten ausschließlich über den Fachhandel. Wir bekommen vom Fachhändler die Pläne, der von unserem Außendienst betreut wird. Von den 20.000 Küchenarbeitsplatten, die wir ausliefern, gleicht keine der anderen.

Wie lange benötigen Sie zur Herstellung?

Fünf Werktage. Wir haben rund 5000 Rohplatten permanent auf Lager. Kein anderer Mitbewerber hat so viele Platten stehen wie wir.

Zum Zuschneiden benötigen Sie spezielle Maschinen.

Spezielle Sägeanlagen schneiden aus der großen Platte die Teile raus. Als wir vor sechs Jahren eröffnet haben, haben wir das modernste Werk der Welt gebaut.



Kücheninseln wie diese sind das Markenzeichen von Artmayrs Unternehmen.

Was ist der Grund für Ihren Erfolg?

Es liegt unter anderem an der Vermarktung. Wir sind zu den Küchenhändlern gegangen und haben ihnen neue Steine gezeigt. Das waren sie nicht gewohnt. So manche haben gesagt, Strasser macht Steinmode. An dieser Aussage ist etwas dran. Wir gehen zur Küchenindustrie und diskutieren mit ihr, was die Farben der nächsten ein, zwei Jahre sein werden. Wir haben einen eigenen Steinscout, der

weltweit unterwegs ist und Steine auswählt. Bei den Küchen spielt sich viel über die Farben und das Design ab. Das greifen wir auf. Die Händler sind froh über unsere Vorschläge. Wir haben uns ganz stark dem Thema Küche verschrieben und sind darauf spezialisiert.

Welche Farben sind momentan im Trend?

Anthrazit. Wir haben 16 Vertriebsleute in Österreich und Deutschland, die den Händlern erklären,

Möbelmesse weltweit. Das tut unserer Marke sehr gut.

Wo liegt die Zukunft?

In einigen Jahren wird das Umsatz gegen 50 Millionen Euro gehen. Wir denken schon an die nächste Ausbaustufe in ein, zwei Jahren. Wir wollen eine weitere Produktionshalle bauen.

Welche Investition ist dafür erforderlich?

Vor sechs, sieben Jahren haben wir rund neun Millionen investiert. Es wird sich nun in ähnlicher Höhe bewegen. Wir werden die Fahrwege und das Auslieferungslager ändern. Das Hauptgebäude soll auch einen kleinen Zubau erhalten.

Die Wirtschaft klagt über einen Facharbeitermangel. Sie sind im Mühlviertel, das sich durch gute Arbeitskräfte auszeichnet.

Der Bezirk Rohrbach ist in der Statistik der Regionen mit der geringsten Arbeitslosigkeit immer führend.

Es pendeln aber immer noch viele nach Linz aus.

So ist es. Wir sind in den Schulen unterwegs, wir haben jedes Jahr etliche tolle Lehrlinge. Wenn man sich entsprechend bemüht, hat man noch kein Problem beim Nachwuchs, aber man muss dafür etwas tun. Man muss sich als attraktiver, kompetenter Arbeitgeber inszenieren. Jeder Jugendliche ist entweder bei der Musikkapelle, bei der Feuerwehr oder im Fußballverein engagiert. Was wird da diskutiert? Über die Mädchen und über den Job.

Wenn wir weiter wachsen, werden wir auch zusätzliche Mitarbeiter benötigen.

welche Steine zu den Küchentrendfarben passen.

Die Händler schätzen auch, die wir verlässliche Partner sind. Wenn die Platten als letzter Teil der Küche nicht passen, bekommt der Händler sein Geld nicht. Der Händler braucht Partner, die verlässlich zum vereinbarten Zeitpunkt liefern. Das können wir garantieren.

Legen die Menschen wieder mehr Wert auf ein schönes Zuhause?

Das ist stark anstei-

gend. Bei Konsumentenbefragungen sagen 70 Prozent, sie wollen das nächste Mal eine Natursteinplatte. Derzeit werden erst knapp unter 20 Prozent der Küchen mit Natursteinplatten ausgerüstet.

Wie viele Küchen werden pro Jahr in Österreich verkauft?

Das gesamte Küchenuniversum beziffert sich auf rund 180.000. Da sind auch ganz einfache Küchenblöcke für kleine Wohnungen dabei. Die Zahl der Planungsküchen

„Wir wollen in ein, zwei Jahren eine weitere Produktionshalle bauen.“

beträgt rund 130.000.

Kücheninseln (Bild oben) sind das Non plus ultra.

Unser Leitprodukt ist die ST-ONE. Die Design-Gourmets kennen uns. Sie sagen, wenn man in der Küche etwas Besonderes will, muss man zu Strasser

gehen. Es hat soeben einer der berühmtesten Fußballer Deutschlands eine Kücheninsel bekommen. Wir haben kürzlich eine Insel nach Monaco geliefert. Die Dinger kosten zwischen 50.000 und 70.000 Euro. Wir bieten hier das Feinste am Markt. Das sagen wir auch ganz selbstbewusst. Jede Lade ist aus Massivholz. In jeder Lade ist der Boden mit Leder ausgelegt. Mit den Kücheninseln waren wir schon mehrere Male in Mailand, der wichtigsten

HEMANN WAKOLBINGER