

Transportkosten steigen weltweit: Chance für Europa

Fußgängerzonen, Bahnhöfe oder Flughäfen – immer mehr Kommunen und deren Bürger steigen um auf europäische Materialien.

Von Kostenwahrheit war keine Rede. Jahrelang wurden die Kosten für chinesische Steine mit hohen staatlichen Zuschüssen künstlich nach unten gedrückt. Alles wurde für den Export getan – Hauptsache, man war der günstigste Anbieter und konnte alle anderen von den Märkten vertreiben, sogar auf Kosten der eigenen Arbeitnehmer und der Natur. Jetzt schlägt das Pendel in die andere Richtung aus, die Preise werden realistischer. Die Gründe sind vielfältig: Neben schlechten Erfahrungen mit chinesischen Steinen wie in der Fußgängerzone von Wiesbaden wächst das Unbehagen bei Architekten und Stadtplanern, wenn Platten und Pflastersteine mehrere Tausend Meilen zu Wasser und Land zur Baustelle transportiert werden, anstatt dass regionale europäische Natursteine verwendet werden, die sich seit Jahrhunderten bestens bewähren. Nur ein Beispiel für den Stimmungswandel ist Stuttgart. Dort hat sich die Stadtverwaltung bewusst gegen Steine aus China entschieden und setzt bei der Pflasterung des



Schlossplatzes Granit aus Flössenburg im Bayerischen Wald ein. Auch in Österreich gibt es zahlreiche positive Entscheide zugunsten einheimischer Steine. Bei der Neugestaltung des Parlamentsplatzes in Wien kamen Granite und Syenite aus Schrems zum Einsatz. Ebenso steht bei den Österreichischen Bundesbahnen heimischer Naturstein schon seit Jahren hoch im Kurs, da er die hohen technischen Anforderungen erfüllt und die tägliche Beanspruchung in Bahnhofshallen und Treppen über Jahrzehnte meisterhaft erträgt.

Die Transportkosten explodieren

Hatte man in der europäischen Steinbranche angesichts der Steinschwemme aus China fast schon resigniert, ist seit Mitte 2007 die Diskussion um die Billigimporte wieder in Schwung geraten, denn rasch steigende Preise für chinesische Steine sorgen für Verwirrung

bei Importeuren und deren Kunden. Fragen nach Ökobilanz und Kostenwahrheit werden lauter, finden Gehör beim Endverbraucher. Plötzlich sind verbindliche Angaben zur Lieferzeit ein Thema, bei dem manch Lieferant ins Schwitzen gerät. Besonders zu schaffen machen den Importeuren jedoch die starken Preiserhöhungen. Die Ursachen sind vielfältig; neben dem Wegfall der staatlichen Exportzuschüsse müssen nun auch chinesische Hersteller auf das Wohl ihrer Arbeiter achten und in Arbeits- und Umweltschutz investieren.

Besonders stark machen sich die explodierenden Transportkosten bemerkbar. »Ursache ist vor allem das knappe Platzangebot auf den Containerschiffen«, erklärt Gerd Brouwer von China Shipping, dem sechstgrößten Containertransporteur weltweit. Innerhalb der letzten sechs Monate seien die Frachtkosten im Containerverkehr aus China um bis zu 50 % gestiegen. Bei schweren 20-Fuß-Containern, wie sie beim Transport von Natursteinen anfallen, würden mehrere Hundert USDollar aufgeschlagen. Bei der allgemein riesigen Nachfrage nach Containerplätzen auf den Schiffen aus China lasse das Interesse der Reedereien am Transport von schweren Gütern wie Naturstein nach. Ein Ende der rasant zunehmenden Transportengpässe und Preissteigerungen sieht Brouwer nicht. Im Gegenteil: Die Warenströme aus Asien und die Nachfrage nach Schiffsplätzen werden sich allen Statistiken zufolge überproportional zu den Kapazitäten der Schiffe entwickeln. Seriöse Kalkulationen sind angesichts der Preissteigerungen nicht mehr

möglich. Lag der Anteil der Frachtkosten bis vor Kurzem bei einem Sechstel der Gesamtkosten, beträgt er inzwischen rund 50 %.

Zusätzlich zu den höheren Frachtkosten kommen noch Nachrichten von Brüchen, die unvorhersehbar zeitweise geschlossen werden. Ob aus Arbeitsschutz oder sogar von staatlichen Stellen zur künstlichen Materialverknappung angeordnet – die Gründe sind für die europäischen Importeure kaum nachprüfbar. Aufgrund der steigenden Seefracht, höherer Kosten innerhalb Chinas und des Wegfalls von Exportvergütungen besteht für europäische Produzenten mittelfristig die Chance, wieder auf Augenhöhe mit Herstellern aus Fernost zu konkurrieren. Letztendlich bleibt es dem Endkunden überlassen, für welches Produkt er sich entscheidet und ob er diese Entscheidung nicht nur wegen des günstigen Preises trifft, wie es in den letzten Jahren der Fall war. In anderen Märkten hat sich die Qualität durchgesetzt, vielleicht auch die Vernunft. Es gibt noch andere Dinge außer »Geiz ist geil«.

www.pronaturstein.at, Autor: Richard Watzke, Freilassing, 11/2007