

Erfolgsgeschichten

Clay Solutions GmbH, Werk Oberlausitz

Interviewer: Michael Gerbert - Werkleiter CRH Clay Solutions GmbH, Werk Oberlausitz

Interviewerin: Andrea Wloszczynski - für das CERVIVE - Projekt

Erfolgsgeschichte „Etablierung eines Pflasterklinker- und Verblenderherstellers am Markt“

Andrea Wloszczynski: Guten Tag Herr Gerbert. Ich freue mich, dass Sie bereit sind, mir über eine Erfolgsgeschichte zu berichten, die Sie als Werkleiter der CRH Clay Solutions GmbH, Werk Oberlausitz erlebt haben. Die Geschichte beginnt, soweit ich bisher weiß mit einer Tonlagerstätte...



Michael Gerbert: Sagen wir sie beginnt auch mit einer Tonlagerstätte, aber der Reihe nach... Der Blick geht zurück auf den Beginn der 1990iger Jahre, auf die Zeit direkt nach der Vereinigung der beiden deutschen Staaten. Ich war zu diesem Zeitpunkt übrigens Absolvent der Bauhaus-Universität Weimar und kein Werkleiter. Zu dieser Zeit bestand auf dem Gebiet der DDR eine große Nachfrage nach Bauprodukten. Dabei mangelte es besonders an keramischen Baustoffen, da dieser Wirtschaftszweig in der DDR kaum Beachtung fand. Es entstanden zahlreiche Werke für alle Arten von grobkeramischen Produkten, so dass der Bedarf gedeckt werden konnte.

Andrea Wloszczynski: *Ja, also überall wo Tonlagerstätten waren, entstanden neue Werke?*

Michael Gerbert: Diese Beziehung kann man natürlich nicht aufstellen, umgedreht funktioniert sie aber schon, Ziegelwerke benötigen unabhängig vom Produkt in unmittelbarer Nähe eine Tonlagerstätte aus der der überwiegende Teil der zur Produktion notwendigen Rohstoffe gewonnen werden kann. Dies war bei uns auch so. Im Falle des heutigen Werkes Oberlausitz waren die damaligen Besitzer und Initiatoren des neuen Werkes aber einen Schritt weiter gegangen: Es war bekannt, dass die vorhandenen Tonlagerstätte einen Ton enthielt, der einen sehr hohen Fe₂O₃-Gehalt aufwies. Damit ähnelte er Tonen, die für die Herstellung sehr speziell aussehender bläulicher Klinker und Verblender insbesondere in England benutzt wurden. Man plante also vom Anbeginn die Produktion eines speziellen Produktes, wenngleich das Marktumfeld zunächst jeden nur zur Verfügung stehenden Klinker oder Verblender abnahm. Man plante das Werk übrigens trotz einer vermeintlich ungünstigen Lage zu den deutschen Märkten, da wir im äußersten Osten Deutschlands liegen. Diese Lage erwies sich allerdings nach bereits 10 Jahren als Glücksfall als der deutsche Markt zurückging und die osteuropäischen Märkte immer mehr in den Fokus rückten.

Andrea Wloszczynski: *Ja die Zeit in der der deutsche Markt jeden DIN-gerechten Klinker regelrecht aufsaugte, war zu Beginn des neuen Jahrtausends vorbei, erste Werke mussten schließen!*

Michael Gerbert: Richtig, hier natürlich zuerst die Werke, die am wenigsten modern waren, aber eben auch Werke, die „nur“ Standard-Produkte in den Farben rot und gelb produzieren konnten und/oder eine ungünstige Lage hatten.

Andrea Wloszczynski: *Jetzt schlug die Stunde Ihrer speziellen Produkte?*

Michael Gerbert: Ja richtig, aber zunächst sollten wir vielleicht darüber sprechen, was das Spezielle unserer Produkte ist.

Andrea Wloszczynski: *Oh ja – bitte entschuldigen Sie – worin liegt das Besondere Ihrer Produkte?*

Michael Gerbert: Wir sind in der Lage allein mit Tonrohstoffen und einer speziellen Brennweise im Tunnelofen eine blau – metallisch glänzende Oberfläche von Verblendern oder Klinkern zu erzielen. Wir benötigen dazu explizit keine Glasur oder Engobe und auch keine spezielle Behandlung in Herdwagenöfen¹. Unser im Prinzip einfaches und äußerst haltbares Produkt konnte in Deutschland bis wir es auf den Markt brachten, nur durch Importe angeboten werden. Die beschriebene Oberfläche wird traditionell mitunter „Eisenschmolz“ genannt. Noch heute sind wir, dank unseres hervorragenden Rohstoffes, nach meinem Wissen einer der wenigen Anbieter, der ein solches Produkt ohne weitere –Kosten verursachende- „Kunstgriffe“ herstellen kann.



Andrea Wloszczynski: Zurück zum Übergang von „einfachen-roten“ Klinkern zu „speziellen-bläulichen Klinkern.“

Michael Gerbert: Man kann nicht davon sprechen, dass wir mit einem Schlag von den üblichen ziegelroten Produkten –die wir übrigens auch in einem sehr schönen Rot zu produzieren in der Lage sind – zu den blauen Produkten übergangen. In dem Maße in dem wir die Qualität unserer „Eisenschmolz“-Produkte verbessern konnten, wurde der Markt für ziegelrote Produkte schlechter und wir konnten die Produktion für unsere bläulich metallisch schimmernden Serien steigern. Die Qualitätsverbesserungen gehen auch auf Arbeiten aus Ihrem Haus, dem Keramikinstitut zurück.

Andrea Wloszczynski: Vielen Dank! Aber zurück zum Thema: Damit verkaufen Sie heute überwiegend Ihre Serien die eine bläulich –metallische Oberfläche haben

Michael Gerbert: Nein das stimmt nicht, nicht jedem gefällt diese Oberfläche. Wir nutzen den hohen Fe₂O₃-Gehalt unseres Rohstoffes für ein breites Produktspektrum vom herrlichen Ziegelrot über sogenannte geflashte (rot-blau) Oberflächen bis hin zur geschlossenen extremen bläulich-metallischen Oberfläche. Der Rohstoff ist also äußerst vielseitig und ermöglicht uns ein sehr breites Produktspektrum.



Andrea Wloszczynski: Es war also die für Verblender und Klinker hervorragend geeignete Lagerstätte, die Sie allen Krisen bisher hat trotzen lassen.

Michael Gerbert: Ja der Ton aus der Lagerstätte spielt eine wichtige Rolle, natürlich kommen ein engagierte Produktions- und Vertriebssteam und ein gutes Marktumfeld an der Grenze zu Polen hinzu. Der letzte Punkt ist nicht zu unterschätzen: Während die Bautätigkeit in

¹ „Blau-Dämpfen“ durch Sauerstoffverknappung während des Abkühlens.

Deutschland in den letzten Jahren kontinuierlich zurückging, befindet sie sich in Polen auf unverändert hohem Niveau. Polen ist damit ein äußerst wichtiger Markt für uns.

Andrea Wloszczynski: *Ich danke Ihnen für das Gespräch!*