

Marmomacc 2007:

Noch internationaler

Mehr Aussteller, mehr Besucher, mehr Fläche und internationaler denn je: Die 42. Marmomacc vom 4. bis 7. Oktober in Verona hat das Vorjahresergebnis übertroffen. Eine Messe-Collage.

Die Marmomacc hat ihre Bedeutung als internationale Kontaktplattform weiter gesteigert. In diesem Jahr haben Unternehmen aus allen fünf Kontinenten in Verona ausgestellt. Insgesamt präsentierten sich 1510 Aussteller aus über 50 Ländern (+ 4% im Vergleich zu 2006), die Zahl der Besucher stieg auf 65 000 (+ 4%). Davon kamen 26 000 (43%) aus dem Ausland, insgesamt aus 110 Ländern (+ 6%). Die Ausstellungsfläche wurde auf 76 000 m² (+ 5,5%) erweitert. Zahlreiche Länder, darunter Deutschland, Brasilien und die Türkei, waren mit Gemeinschaftsständen vertreten. In der neuen Halle 7B waren neben Anbietern von Werkzeugen, Schleifmitteln und chemischen Bearbeitungsprodukten offizielle Delegationen aus Spanien und Ägypten untergebracht. Der spanische Natursteinverband präsentierte sich auf rund 1500 m² Ausstellungsfläche mit mehr als 40 Unternehmen.

Bedeutung gesteigert

Für viele ist die Marmomacc die wichtigste Branchenmesse überhaupt. Sie profitiert im Vergleich mit der Stone+tec ganz klar von ihrem Umfeld: Im Raum Verona sitzt ein großer Teil der norditalienischen Werksteinindus-



Garvin Stingel von Lithofin

trie. Viele Firmen rund um Verona veranstalteten parallel zur Messe Tage der offenen Tür im eigenen Werk; einige waren auf der Marmomacc nicht als Aussteller vertreten. Sehr viele deutsche Besucher empfing beispielsweise die Firma Corradini (**Naturstein** 9/2007, ▷ S. 46). Neun Mitarbeiter widmeten sich durchweg der Beratung. Anwesend waren auch die Leiter der deutschen Niederlassungen, Heinz Gruß und Manfred Wingerter.

Dass der Stellenwert der Marmomacc auf internationaler Ebene immer größer wird, bestätigte u. a. Peter Galeski von Galeski Werkzeuge (www.galeski.de). »Kunden und Interessenten aus Übersee sind hier deutlich zahlreicher als in Nürnberg vertreten«, so sein Fazit. Ins gleiche Horn stieß Gar-

vin Stingel von Lithofin (www.lithofin.de): »Die Marmomacc ist wesentlich internationaler als die Stone+tec. Wir treffen hier unsere Kunden aus dem europäischen Ausland, die wir in Nürnberg nicht getroffen haben«.

Qualität gefragt

Auch in diesem Jahr fanden die Besucher der Marmomacc schöne Stände und dekorative Steine vor. Deutsche Besucher suchten indes nicht nach schillernden Exoten, sondern nach marktgängigen Sorten in guter Qualität. In Deutschland sind nach wie vor Kalksteine »in«, man schätzt die massive Anmutung und Oberflächen, die den natürlichen Baustoff zur Geltung bringen. Durch Rekonstruktionen (der Frauenkirche zu Dresden, des Braunschweiger Schlosses und evtl. des Stadtschlosses Berlin) werden historische Anwendungen von Naturwerkstein zelebriert und wieder salonfähig. In Osteuropa, v. a. Russland, schlägt hingegen der Kapitalismus zu. Je teurer, desto besser, heißt hier die Devise.

Das »deutsche Zentrum« mit der Musterplattenpräsentation des DNV befand sich in Halle 9. Mitaussteller waren die Mitgliedsbetriebe Lauster Steinbau, Traco, Vetter, die LGA Bautechnik GmbH, und die Verlage Callwey und Ebner (**Naturstein**). Mit dem Auftritt in Verona war man weitgehend zufrieden. Allerdings war nicht jeder mit der Platzierung in

KURZINFO:

Innovatives Verankerungssystem

Auf der Messe Marmomacc 2007 in Verona stellte die Firma Vetter die als Patent angemeldete thermisch entkoppelte Ankerkonsole von FISCHER vor. Diese schräg abgehangene Konsole ist Teil eines Fachwerksystems, bei dem ein Wärmedämmelement aus FOAMGLAS den Druckstab bildet. Basis der Konstruktion ist ein Profil aus der Alu-T-System-Reihe der Firma IBT aus Niederzissen. Das inno-

vative Verankerungssystem, das ganz im Zeichen der Energieeinsparung steht, weckte großes Interesse bei den Besuchern der Fachmesse. Die Erhöhung der Wärmeverluste, durch die Verankerung, liegen bei ca. nur 20% der Mörtelverankerung. Diese setzt bei beiden Systemen eine saubere Montage voraus, welche bei der FOAMGLAS-Konsole jedoch systembedingt realistischer zu gewährleisten ist.



Paulus Sinner, Jochen Battermann, Wolf Hermann Breuer und Alexander Faßlrunner von der Firma Vetter



Der DNV-Stand in Halle 9



Frank-Rainer Siegbauer von der Firma Stiegler

Halle 9, etwas abseits vom Messehauptgeschehen, glücklich. Laut Hermann Breuer von der Firma Vetter war der Besuch nicht allzu rege. Dafür habe man sehr gute Gespräche geführt. Die Vetter GmbH stellte in Verona u.a. eine thermisch entkoppelte Konsole vor (Entwurf: IBT Niederzissen; Dämmung: FOAMGLAS, siehe Kasten), die auch zur technisch zeitgemäßen Ergänzung bestehender Konstruktionen eingesetzt werden kann (www.stein-vetter.de).

Helle Farben im Trend

Frank-Rainer Siegbauer von Stiegler zeigte als Neuheit »antike Kanten«, die nach dem Verlegen bzw. Imprägnieren bei allen Fliesen mit antikisierter Oberfläche möglich sind. Deutsche Steine in hellen, warmen Farben werden laut Siegbauer wieder stärker nachgefragt, besonders in Irland, dem Haupt-Export-Land des Unternehmens (www.stiegler.com).

Auch die Firma Juma setzte auf helle Materialien und präsentierte u.a. TRAVERTIN PALAIS. »Im eigenen

Land laufen die Geschäfte nach wie vor zäh«, so Rudolf Schöpfel. Im Ausland verkaufe man besser, aber noch liegt der Exportanteil am Umsatz nicht höher als 25%. Der neue Stand des Unternehmens war sehr gut besucht (www.juma.com).

Thomas Strobl von SoNat Strobl stellte eine neue Sortierung des SoNat Royal vor, mit polierter und feingeschliffener Oberfläche. Es handelt sich um einen Solnhofener aus einem speziellen Abbaugelände, sortiert nach seiner Struktur (»Baumjahresringe«). Die Sortierung wird stark nachgefragt (www.sonat-strobl.de).

Auch Dipl.-Ing. (FH) Wolfgang Erl von Stein & ERLesenes hat neue Steine im Sortiment, darunter BLACK SANDSTONE, ein indischer Hartquarzstein, frostsicher, spaltrau, handbekantet mit changierenden Farben von anthrazit über grün bis bräunlich und GREY SANDSTONE, ein dichter Hartsandstein, handbekantet, hell / grau, der in Platten bis 100 x 100 cm erhältlich ist (Dicke: 2 bis 5 cm oder

3 cm kalibriert). Die Firma bietet weitere Hartsandsteine aus Indien an. (www.sandstein-exclusive.de).

Austausch mit Kunden

Bernd Dietrich von Dietrich (Software) und Gert Senel von Sekon (Steuerungen) nutzten ihren Messestand als Stützpunkt für den Austausch mit Kunden aus Australien und den USA. Auch in den Beneluxländern laufen einige Projekte, berichtete Dietrich im Gespräch mit unserer Redaktion. In den Niederlanden werde v. a. in Produktionsanlagen für Küchenarbeitsplatten investiert; teilweise entstünden dort im Umkreis von 10 km 250 Küchen am Tag. »Wenn die Qualität reicht, werden diese Produzenten auch in Deutschland verkaufen«, ist sich Dietrich sicher. In Deutschland selbst werde nicht genug investiert, sondern wie gehabt mit der Hand gefertigt. »Die Steinbetriebe laufen hier Gefahr, die Entwicklung eines lukrativen Markts zu verschlafen«, warnt er. Gert Senel hat beobachtet, dass viele Werksteinunternehmer nicht kaufmännisch denken. »Bis-



Naturstein mit Ringstruktur: SoNat Royal von SoNat Strobl



Bernd Dietrich und Gert Senel



Günter Heglmeier von Heglmeier & Partner



Am Stand von Marmi Graniti Mariano (v.l.n.r.): Martin Hess, Präsident der Schweizer Arbeitsgemeinschaft Pro Naturstein und Handelsvertreter, Silvia Casaletti und Christian Mascheroni



Gewinner des Grein-Awards: PhDr. Zdeňka Šafaříková (l.) und Direktor Ing. Karel Dušek (2.v.r.) von der tschechischen Firma Kámen Engineering mit den Grein-GF Michael Cramer und Ivo Siviero (r.).

weilen werden die tollsten Maschinen angeschafft, aber für die Software und für Marketing will man kein Geld ausgeben.« Seiteneinsteiger hätten da oft mehr Einsicht und bessere Chancen (www.sekon.de, www.dietrich-software.de).

Günter Heglmeier von Heglmeier & Partner demonstrierte u. a. MEGA-KIT, ein Konstruktionsprogramm für Küchenarbeitsplatten, wobei die Art des Aufmaßgeräts keine Rolle spielt (z. B. ProLiner). MEGA-KIT erstellt Schablonen im Maßstab 1:1 (www.heglmeier.de).

Naturstein aus Europa

Über gute Gespräche an ihrem Gemeinschaftsstand freuten sich die Firmen Bärlocher, Alfredo Polti und Tos-

cano. Die Kunden schätzen die Steine und die Schweizer Mentalität. (www.baerlocher-natursteine.ch, www.alfredopolti.ch, www.toscano.ch)

Einen Trend zu hellen Materialien, v. a. Marmor und Travertin, bestätigt Cornelia Theiner von der Fuchs AG aus Schlanders in Südtirol. Die Firma stellte auf der Marmomacc Riemchen aus Quarzit in verschiedenen Farben (60 x 15 cm) sowie GÖFLANER und LAASER MARMOR vor (www.fuchs.it).

Marmi Graniti Mariano präsentierte in Verona u. a. WENGÈ, ein Sandstein mit der Farbe von Holz. (www.mgm-sas.it).

Grein Italia zeigte auf der Messe u. a. Kalksteine und Speckstein, aber am Firmensitz spielte die Musik. »La Dolce Vita« lautete das Motto des Grein-Events 2007, der etwas vom Lebensgefühl der 50er-Jahre vermitteln sollte. Zum Tanz spielte »Soul Kitchen«. Präsentiert wurden schicke Vespas und der Grein Kalender 2008 (www.grein.com).

Lukas Sparber von Inter-Pietre Sparber präsentierte auf seiner Marmomacc-Premiere den, wie er sagte, besonders harten Marmor VERDE LEMON. Sparber beliefert u. a. Schreiner, die Luxusliner ausstatten (www.sparber.it).

Jan Terje Nielsen (Minera) und André Köhring (StoneConcept) konnten

KURZINFO:

EUROROC plant Kompetenzzentrum

Die Vereinigung der europäischen Werksteinverbände EUROROC veranstaltete am 6. Oktober eine Pressekonferenz am Stand ihres Mitgliedsverbands FDP und würdigte damit die auf der 42. Marmomacc zur Schau gestellte Leistungsfähigkeit der spanischen Architekten und Unternehmen. In der EU gibt es laut EUROROC-Präsident Kurt Johansson mehr als 40 000 Werksteinbetriebe, die insgesamt etwa 420 000 Mitarbeiter beschäftigen. In der EUROROC sind 22 nationale Verbände organisiert. »Heutzutage wird auf europäischer Ebene keine den Werkstein betreffende Entscheidung ohne die EUROROC gefällt. Wir können die Dinge nicht immer zu Gunsten der Werksteinindustrie drehen, aber man muss sich mit unseren Argumenten auseinanderset-

zen. Darauf sind wir stolz«, sagte Johansson. Derzeit arbeite die EUROROC an der Einrichtung eines Kompetenzzentrums für Naturwerkstein, das sich u. a. mit Prüfmethode und Prüfergebnissen, der CE-Kennzeichnung von Werksteinprodukten und nationalen Anwendungsvorschriften befassen und entsprechendes Wissen vorhalten soll. Vorangetrieben werde außerdem die weitere Verbreitung des NATURSTEIN-Logos, mit dem sich die Branche europaweit gegen Natursteinimitate abgrenzt und für die natürliche Qualität ihres Werkstoffs wirbt. Außerdem arbeite man daran, dass Naturstein umweltpolitisch korrekt eingeordnet wird als ein Werkstoff, der nicht erst (unter Verbrauch von Energie) produziert werden muss.



EUROROC-Presskonferenz: Generalsekretär Prof. Dr. Gerd Merke (Mitte) zwischen Präsident Kurt Johansson und DNV-Präsident Joachim Grüter

METALLIC
EXCLUSIVE LINE

B **E** **N** **A** **T** **U** **R** **A** **L**

Grein Italia Srl Affi, Verona ITALY www.grein.com
Phone +39 0456 208 311 Fax +39 0456 208 333



Vespa-beim Grein-Event



Lukas Sparber von Inter-Pietre Sparber



Jan Terje Nielssen (Minera) und André Köhring (StoneConcept)

viele Interessenten aus dem Mittleren Osten, den USA und Mexiko begrüßen. In Skandinavien boomt der Privathausbau; in Deutschland erzielt man Zuwächse im Objektgeschäft. (www.mineranorge.no).

Die belgische Firma Beltrami präsentierte auf der Marmomacc als Neuheit die kalibrierte Bodenplatte BeltraLine in XL (60x60 cm, 1 cm dünn), die hauptsächlich bei der Sanierung von Gebäuden eingesetzt wird. Auf der Stone+tec habe man »BeltraLinea - Stoneskin« vorgestellt, so Herwig Callewier – mit großem Erfolg. In Verona erreiche man ein internationaleres Publikum (www.beltrami.eu).

Peter Laevers von STONE N.V. zeigte als Neuheit den Kalkstein COR-

TEO aus Vietnam, der in den Maßen 60x60x3 cm und auch als Blockstufen geliefert werden kann. Neu im Programm sind auch die Riemchen »Muretto« aus Quarzit und Schiefer in vier Farben, Modulgröße 50 x 60 cm (www.stone.be).

Türkische Aussteller

Auf der diesjährigen Marmomacc waren fast 100 türkische Unternehmen vertreten, von denen sich viele gemeinsam präsentierten. Die Firma Metamar möchte den deutschen Markt laut GF Hasan Tigli verstärkt mit Qualitätsware, auch cut to size, beliefern. Vorgestellt wurde u. a. der harte Kalkstein TUNDRA GREY (www.metamarmarble.com).

Bei Ornamar kamen besonders die Steine ROYAL CREME, COUN-

TRY TUSCANY und GIALLO LEVANTO an (www.ornamar.com). Für Mustafa Ercan, General Manager bei Ermas, ist die Marmomacc in Verona die wichtigste Messe, noch vor Izmir (www.ermasmarmarble.com).

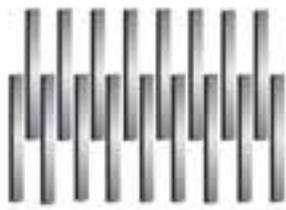
Einen Trend zu hellen, beigen Materialien sieht Levent Küllü, Marketing Manager des türkischen Unternehmens Ugur, das mehrere Marmorbrüche betreibt. In Verona wurde u. a. ROYAL BEIGE präsentiert (www.ugur.com/marble). Etwas weniger zufrieden war Sabri Sehitoğlu, zuständig für die Bereiche Marketing und Export bei der Delta Marble Mining Import Export Co. (www.deltamarble.com). Im letzten Jahr sei die Resonanz etwas größer gewesen.



Der Stand von Metamar mit Bodenplatten aus TUNDRA GREY



Chairman und Verbandspräsident Arslan Erdinc (I.) am Stand von Ornamar



MARBRASA

Mármares e Granitos do Brasil



Marbrasa explores mainly its own quarries and sells blocks, slabs (first, standard and commercial quality) and tiles.

Visit us at:
www.marbrasa.com.br

Own Quarry - San Gabriel Black

Marbrasa bezieht seine Steine hauptsächlich aus eigenen Brüchen und hat Blocks, Unmaßplatten (Spitzen- und Standardqualität) und Fliesen.

Besuchen Sie uns unter:
www.marbrasa.com.br



naturally exuberant - natürliche Pracht



Parque Industrial Melvin Jones, s/nº - Bairro Aeroporto - CEP: 29.314-400 - Cachoeiro de Itapemirim - ES - Brasil
Phone: 55 28 2101 5255 / 2101 5320 - Fax: 55 28 2101 5319 / 2101 5325
marbrasa@marbrasa.com.br / www.marbrasa.com.br



Sieht einen Trend zu hellen Materialien:
Levent Küllü, Marketing Manager bei Ugur



Will den europäischen Markt erschließen: Marble
World-Präsident Jesús González



VERDE FANTASTIC, JUPRANA EXOTICA
und SURF GREEN, auf der Marmomacc
präsentiert von Pokarna.

KURZINFO:

Kontakte geknüpft



Helmut Steinbach,
LIM in Niedersachsen
und stellv. Aufsichtsratsvorsitzender der Steinmetzgenossenschaft Zedena, besuchte die Messe als einer von mehreren Gästen der Italienischen Handelskammer Deutschland.

»Bislang ist die Genossenschaft nur im Bereich Vorsorge aktiv. In Vorbereitung genossenschaftlicher Einkäufe habe ich auf der Messe persönliche Kontakte mit verschiedenen Natursteinlieferanten geknüpft. Auf der nächsten Sitzung werde ich den Mitgliedern davon berichten.«

Nord- und Südamerika

Das mexikanische Unternehmen Marble World stellte zum ersten Mal auf der Marmomacc aus. Der europä-

ische Markt soll erschlossen werden, so Präsident Jesús González. Es werde bereits nach England und Deutschland exportiert. Bisher seien die Hauptmärkte v.a. Nord- und Südamerika gewesen. Marble World besitzt laut González eigene Brüche und beschäftigt rund 500 Mitarbeiter. Das Angebot umfasst eine breite Palette an Marmor, sowie Kalk- und Sandsteinen, die in verschiedensten Formaten und Oberflächenbearbeitungen erhältlich sind (www.marble-world.com).

Über großes Interesse an ihren Steinen freuten sich Vander M. Lopes und Diana Carneiro von der brasilianischen Firma Pemagran (eigene Brüche, große Produktion). Neben den USA und dem Mittleren Osten ist Europa ein guter Markt. »Es gibt da noch viel Potenzial«, so Lopes. (www.pemagran.com.br)

Gut im Geschäft, u. a. mit China, ist der US-amerikanische Blockhandelsriesen Rock of Ages (www.rockofages.com).

Indische Aussteller

Indische Granite aus eigenen Brüchen sowie Grabmale präsentierte die Firma Enterprising Enterprises aus Chennai. Zahlreiche Kunden nutzten die Gelegenheit zum persönlichen Gespräch mit der Unternehmerfamilie, die zu den Pionieren der indischen Werksteinindustrie zählt (www.enterprising-enterprises.com)

Granite aus eigenen Brüchen zierten den Stand der Firma GEM, die Unmaßplatten, Fliesen, cut to size und Grabmale produziert. (www.gemgranites.com)



Vander M. Lopes und Diana Carneiro von der brasilianischen Firma Pemagran



Treffpunkt Rock of Ages: Eine Delegation des Building Stone Institutes BSI aus Elgin ([www. BuildingStoneInstitute.org](http://www.BuildingStoneInstitute.org)), Illinois besuchte Bob Campo (hinten, 4.v.l.)



Präsentierte Granite aus eigenen Brüchen und Grabmale: die indische Firma Enterprising Enterprises



R. Veeramani (m.), Chairman der Gruppe GEM, mit seinem Bruder (r.), der Messehostess und GEM-Repräsentant Richard Flohr-Swann

Madhav stellt in Indien Unmaßplatten und Fliesen her und verkauft über die im niederländischen Almere stationierte Firma Diamond Spectrum Enterprises (DSE) monatlich 55 Container Grabmale aus der Produktion von GTP. In einem großen Lager hält sie seit kurzem Grabmale in rund 30 Farben vor. Insgesamt exportiert die 1991 gegründete Firma Madhav 110 Container monatlich. Man setzt auf Qualität; der Kunde gehe aber v.a. nach dem Preis, so DSE-GF Badrul Hasnain (www.madhavmarbles.com).

Die Firma Aro granite industries ist auf die Produktion von Unmaßplatten und Fliesen spezialisiert und liefert auch nach Deutschland (arotile@giasbg01.vsnl.net.in).

Der indische Natursteinriese Pokarna hat 85 Farben im Angebot, zwölf aus

eigenen Brüchen. Das Unternehmen mit Sitz in Hyderabad hat zwölf Gatter, vier Schleifstraßen, eine Fliesenstraße und zwei Resinieranlagen in Betrieb. Monatlich werden laut Marketingmanager Prasan Shah 150 Container (Unmaßplatten, Fliesen, cut to size) verschifft. Bislang werden 80 bis 85 % der Ware in die USA ausgeführt. Der europäische Markt gewinnt aber an Bedeutung (www.pokarna.com).

Vom 6. bis 10. Februar findet im indischen Bangalore die Internationale Natursteinmesse STONA statt. Informationen hat Raj Bhasin von der All India Granites & Stone Association (www.stona.aigsa.com).

Naturstein aus dem Nahen Osten

Das Unternehmen Nassar Stone ist mit 620 Mitarbeitern, 15 Marmor- und Kalkstein-Brüchen in Palästina,

KURZINFO:

Naturstein bewerben



Jörg Arnold von Red Graniti Deutschland:

»Je mehr Naturstein angeboten wird, desto besser«, so Jörg Arnold von Red Graniti Deutschland. Jede Art

des Steinhandels trägt dazu bei, diesen Baustoff bekannter zu machen, der noch viel zu wenig beworben wird, v.a. bei Architekten. Produzenten sollten weiter produzieren, gegebenenfalls für Nischenmärkte.« (www.redgraniti.com)

Jordanien und Oman und einer jährlichen Rohblockproduktion von 60 000 m³ laut eigenen Angaben der führende Hersteller im Nahen Osten. Angeboten werden verschiedene Sorten von JERUSALEM STONE und



V.r.: DSE-GF Badrul Hasnain, L. Govindarajan und M.S. Sathiya Narayanan



Aro-GF Sunil K. Arora mit seiner Frau



Informationen über die Messe STONA vom 6. bis 10. Februar in Bangalore gibt es bei Raj Bhasin von der All India Granites & Stone Association.

KURZINFO:

Stone 2007

Auf der Marmomacc wurde die neue Statistik »Stone 2007« von Dr. Carlo Montani vorgestellt. Das Handbuch gewährt Einblicke in die globale Werksteinwirtschaft.

Die Natursteinwirtschaft wächst schneller als die Weltwirtschaft. Seit 1990 ist die Produktion um durchschnittlich 7,3 % und das Handelsvolumen um 9,2 % pro Jahr gewachsen. Verglichen mit dem Vorjahr hat die Produktion 2006 um 8,8 % und der Handel um 14,7 % zugelegt.

Die weltweite Produktion belief sich 2006 auf 190 Mio. t (ohne Abfälle im Zuge der Gewinnung und Verarbeitung), der Verbrauch auf mehr als 1 Mrd. m². Der Pro-Kopf-Verbrauch erreichte 16,5 m² pro 100 Menschen (2005: 15,3 m², 2004: 14,6 m², 2003: 13,5 m²). In Deutschland ist die Produktion von 850 000 t (2005) auf 700 000 t gesunken. Der Inlandsverbrauch stieg auf 2 201 t (2005: 1 556 t). Entscheidend für die Entwicklung in der Steinindustrie war der Handel, der ein Volumen von 41,3 Mio. t erreichte (630 Mio. m²). Der Großteil der Produktion wird nicht in den Ländern eingesetzt, in denen er gefördert wird.

China weiterhin Spitze

Die größten Natursteinproduzenten (China, Indien, Italien, Iran, Türkei, Spanien und Brasilien) erreichten 70,8 % der weltweiten Gewinnung, ca. 3 % mehr als im Vorjahr. Die größten Zuwächse hinsichtlich Produktion und Export verzeichneten China, Brasilien, Indien und die Türkei. Die chinesischen Exporte (mehr als 10 Mio. t) machten 25 % des weltweiten Handels aus.

Der Verbrauch hat in den USA am deutlichsten zugelegt. In Europa verlief die Entwicklung unterschiedlich. Der Marktanteil italienischer Fertigprodukte beispielsweise sank auf 10,8 %. Italienische Exporte haben um 2,8 % zugelegt und im letzten Jahr einen Wert von über 90,13 Mio. € erreicht. Gleichzeitig importierte Italien im Wert von rund 302,6 Mio. €. In Griechenland wurde mehr eingeführt als exportiert.



Dr. Carlo Montani

Die meisten Transporte erfolgen nach wie vor auf dem Seeweg. Allerdings sind die Transporte auf Schiene und Straße gestiegen.

Preise gestiegen

Auf den Hauptmärkten haben die Preise angezogen: Bearbeitetes Material aus China war mit einem durchschnittlichen Preis von 16,50 US-\$ pro m² nach wie vor am billigsten. Der Preis für italienische Materialien ist rund viermal so hoch (43,10 € pro m²). In Spanien kostete der Quadratmeter durchschnittlich 33,25 €, in Portugal 24,30 € und in der Türkei 29,10 US-\$. Am meisten wurde in den USA für Importe gezahlt. Dort betrug der Preis pro Quadratmeter durchschnittlich 42 US-\$. Im Maschinen- und Anlagenbereich sind die Italiener mit einer Produktion von 250 000 t und einem Umsatz von 500 Mio. € nach wie vor führend, auch wenn ihr Marktanteil von 42 auf 37 % gesunken ist. Der Preis für italienische Maschinen ist um durchschnittlich 7,4 % gestiegen.

Gute Perspektiven

Montani prophezeit der Naturstein-Industrie auch in den nächsten Jahren anhaltendes Wachstum. Er schätzt die jährliche Natursteinproduktion bis 2025 auf rund 440 Mio. t (4,8 Mio. m²). Das Handelsvolumen könnte 3 Mrd. m² erreichen. Trotzdem müssen große Probleme in den Bereichen Infrastruktur, Abfallbeseitigung und Finanzierung gelöst werden. Montani sieht weitere Wachstumschancen für die Branche, wenn Marketingbestrebungen konsequent ausgeweitet werden.

»Stone 2007«, 13. Ausgabe, 280 S. mit 153 Tab., Code PIN 014, gibt es für 30 € beim Verlag Faenza editrice, www.faenza.com



Am Stand von Nassar Stone: CEO Nassar A. Nassar und Regional Marketing Manager Mona Y. Obaid

omanischem Marmor (KAMILAH, DELICATE CREAM). In fünf Werken werden Platten und Fliesen mit verschiedenen Oberflächenbearbeitungen gefertigt, die für Projekte auf der ganzen Welt eingesetzt werden, darunter das Treasure Island Hotel in den USA, das Sheraton Hotel in Jordanien und das Nationaltheater in der südkoreanischen Hauptstadt Seoul. Das Unternehmen exportiert in die USA, nach Kanada, Europa, in den mittleren und fernen Osten sowie nach Australien. In Verona wurde das neue Material OMAN MUSKAT vorgestellt. »Die Marmomacc ist für uns die wichtigste Messe«, sagt Nassar A. Nassar, COE des Unternehmens, das regelmäßig auch auf der Coverings in Chicago und der Big Five in Dubai ausstellt (www.nassarstone.de).

Iran hat seine Position als viertgrößter Natursteinproduzent im letzten Jahr behauptet. Der Nahost-Staat darf zwar nicht direkt in die USA exportieren, dafür stellt gerade Osteuropa laut Hamid Shushtarian, Manager bei Persien Marble, einen wachsenden Markt für persische Materialien dar. Sein Unternehmen exportiert Marmor, Onyx, Travertin und Sandstein in

Unser **Perfect Shape** Motto.

Die **Kasprick Diamantwerkzeuge GmbH** fertigt für Sie seit über 30 Jahren präzise Diamantwerkzeuge. Immer mit höchstem Qualitätsanspruch und immer perfekt in Form - egal ob Sie bohren, fräsen, schleifen oder trennen.



Diamantprofilfräser 16656,
Ø 110, Form D/30, mit
Wasserkühlung innen
und Aufnahme SK-40



Am Stand von Persian Marble (v.l.n.r.): Manager Hamid Shushtarian, Francesca Cerisara und Claudio Bendazzoli



Dib Nabil, Präsident Mahfouz Jean Haddad und Exportmanager Wolf Hertwig von der Haddad Group

mehr als 40 Länder. Die Marmomacc sei eine sehr gute Plattform für internationale Kontakte. Ein Vorteil gegenüber anderen Messen liege darin, dass sie jährlich stattfindet (www.persian-marble.com).

Naturstein vom Nil

In der Statistik »Stone 2007« (siehe Kasten) wird Ägypten als siebtgrößter Natursteinproduzent weltweit angeführt. Viele der mehr als 20 Aussteller aus dem Land der Pyramiden präsentierten sich gemeinsam in der neuen Halle 7B. Einen wachsenden Markt für Naturstein vom Nil sieht Fady Kheir, Exportmanager bei Marmonil,

in Osteuropa und v. a. in Polen, wo die Nachfrage stark ansteige. Marmonil, das größte ägyptische Natursteinunternehmen, beschäftigt rund 800 Mitarbeiter und gewinnt in eigenen Brüchen Marmor sowie Granit. Man verfügt über Vertretungen und Lager in Carrara und Dubai, in einem Werk in Atlanta werden Küchenarbeitsplatten und Bäder für den US-Markt gefertigt. Laut Fady Kheir gehen die Exporte v. a. in die USA, die Golfregion sowie nach Spanien, Italien und teilweise auch nach Deutschland. Marmonil hat an vielen internationalen Großprojekten mitgewirkt, darunter der Emirates Palace in Abu Dhabi, das südkoreanische Nationalmuseum, das Wynn Hotel in Las Vegas und der Nile City Tower in Kairo. Neben Marmorarten wie GALALA, GOLDEN SINAI und GOLDI wurde in Verona als Neuheit OCEAN FLOOR vorgestellt.



OCEAN FLOOR, in Verona präsentiert von Marmonil



Fady Kheir, Exportmanager bei Marmonil

KURZINFO:

Messe als Informationsplattform

Jutta und Dieter Starke aus Herzberg: »Wir führen einen reinen Baubetrieb und sind guter Dinge, denn die Stimmung ist richtig gut. Wir haben gut zu tun. Auf der Marmomacc informieren wir uns über Rationalisierungsmöglichkeiten. In den letzten Jahren haben wir hier mehrere Maschinen gekauft und es nicht bereut.«

Auch Wolf Hertwig, Exportmanager der Haddad Group, sieht Osteuropa und längerfristig speziell auch Russland als einen kommenden Markt. Hertwig beurteilt die Marktchancen für ägyptische Materialien positiv, nicht zuletzt aufgrund gestiegener

Perfekt in Form sein.
Unsere Diamantwerkzeuge werden mit viel Fingerspitzengefühl und Präzision aus hochwertigen Rohstoffen hergestellt.

Perfekt in Form bringen.
Perfekt abgestimmte Werkzeuge für alle Materialien, wie z.B. Naturstein, Kunststein, Feinsteinzeug, Betonwerkstein.

KASPRICK
Diamantwerkzeuge

Kasprick Diamantwerkzeuge GmbH
Odenthaler Str. 171 · 51069 Köln
Fon 02 21/60 27 81 · Fax 02 21/60 51 15
Internet: www.kasprick.de
Email: info@kasprick.de



Renata Baldová von der tschechischen Firma Technistone a.g. zwischen Bernd-Rüdiger Fricke und Eva Götze von der Partnerfirma OmniStone



Wird das neue Cosentino-Lager in Berlin leiten: Christian Rudolph



Am Cosentino Stand: Marketing Director Santiago Alfonso Rodriguez, Office Manager Evie Van Maele und Vanessa Feo, Leiterin Kommunikation

Transportkosten, die u. a. chinesische Materialien verteuern. Die seit fast 35 Jahren bestehende Haddad Group gehört ebenfalls zu den größten ägyptischen Anbietern von Marmor und Granit. Gefertigt wird in zwei modernen Werken. Hauptmärkte sind die USA und in Europa u. a. Italien und Frankreich. Das Geschäft mit Deutschland befindet sich im Aufbau. Das Unternehmen hat sich in diesem Jahr auch auf der Stone+tec in Nürnberg präsentiert (www.haddad-group.net).

Kompositmaterialien

Laut Bernd-Rüdiger Fricke vom Technistone-Partner OmniStone wird der Markt für Quarz-Komposit immer größer. Von Vorteil seien niedrige Handlingskosten und »extrem wenige« Reklamationen. Neu im Sor-

timent sind Crystal Polar White und Pure Black (lieferbar ab Anfang 2008). Verkaufschlager sei nach wie vor Starlight Black, gleich gefolgt von Starlight Ruby und Starlight White. Derzeit stattet Technistone das Schiff AIDA CARA mit neuen Bädern aus. (www.technistone.com)

Cosentino präsentierte in Verona u. a. seine neue Silestone®-Kollektion Life!, die in fünf Farben erhältlich ist, darunter Red Vital, Yellow Dream und Orange Cool. Ab Anfang 2008 wird die Serie auch in Deutschland angeboten. Die National Sanitation Foundation (NSF) hat Silestone®-Arbeitsplatten als sicher für alle Arten von Nahrungsmittel zertifiziert. Cosentino bietet Quarzwerkstoffplatten, die über den patentierten antibakteriellen Microban Schutz

verfügen, in mehr als 50 Farben an. Bis Ende 2007 wird Silestone® auf insgesamt elf Produktionslinien verarbeitet. Im September hat das Unternehmen ein neues Auslieferungslager in Lauffen am Neckar eröffnet. Im Januar 2008 wird ein weiteres Lager in Berlin folgen, das Christian Rudolph leiten wird. Außerdem wurde eine neue Niederlassung in Mexiko eröffnet. (www.cosentino.es, www.silestone.com).

Die Levantina Group präsentierte in Verona als Neuheit Tecnoclassic® Travertino. Dabei handelt es sich um eine Kombination aus Keramik und Travertin. Bisher wurden nur Kombinationen mit Marmor angeboten (u. a. die Kollektionen Mistral, Marés, Crema Marfil, Nero Marquina und Rojo



Stand von Levantina The Natural Stone Company



Neuer Markenauftritt: Der Stand von Caesarstone (M.: Account Manager Tali Avital)



Präsentierten Color Converter: Torsten (r.) und Dr. Dirk Hamann von Akemi



Einen Betriebsausflug zur Marmomacc machten Gerdi und Philipp Fröhlich mit allen Mitarbeitern des Steinmetzbetriebs aus Kemmern – vorbildlich!

Alicante). Die Platten sind in mehreren Formaten bis 61 x 61 cm erhältlich. Die internationale Unternehmensgruppe will neben Steinmetzen u. a. auch reine Händler ansprechen. Eine neue Projektteilung übernimmt die Betreuung von Architekten bei Großprojekten weltweit (www.levantina.com).

Der Quarzwerkstoff-Produzent Caesarstone stellte in Verona die zwei neuen Kollektionen »Metallic« und »Pebble« vor, die in Braun- und Schwarztönen angeboten werden. Das Unternehmen hat seine Corporate Identity erneuert und präsentierte sich auf der Marmomacc mit neuem Logo an einem modernen neuen Stand (www.caesarstone.com).

Chemische Produkte

Durchweg gut besucht war der Stand von Akemi. Torsten und Dr. Dirk Hamann präsentierten mit Erfolg Color Converter, eine wässrige Intensivbeize zum Einfärben von säurefestem Naturstein. (www.akemi.de).

Die Möller-Chemie Steinpflegemittel GmbH demonstrierte ihren neuen MNK S 34N Fleckschutz zur Hydro- und Oleophobierung von Bodenflächen, Küchenarbeitsplatten und Tischen aus Naturstein, auch poliert. Die Dampfdiffusion des Steins wird nur unwesentlich beeinträchtigt (www.moellerstonecare.eu).

Die nächste Marmomacc findet vom 2. bis 5. Oktober 2008 statt.

Bearbeitung: Sebastian Hemmer

KURZINFO:

Sehr informativ

Als »sehr informativ« bezeichneten Horst und Torsten Schulz von der Schulz Naturstein GmbH aus Dahlwitz-Hoppegarten die Marmomacc. Die beiden nutzten die Messe, um Lieferanten zu treffen und um sich über Materialien und technische Entwicklungen zu informieren. Die Anschaffung eines CNC-Bearbeitungszentrums ist geplant.



Horst und Torsten Schulz aus Berlin



Fleckschutz-Demonstration bei Möller-Chemie

Der neue MNK S 34N Fleckschutz von Möller-Chemie



Wandelbare Grabattribute aus Bronze zeigte die Kunstgießerei Strassacker (www.strassacker.de), im Bild GF Günter Czasny. Man muss nichts tun am Grab, aber man darf ...