



Fotos: Dr.-Ing. D. Gerlach

Bild 1: Jahrhunderthalle  
in Wrocław.

Fachmesse für die Naturwerksteinbranche in Wrocław (Breslau):

# KAMIENÍ 2004

**Dr.-Ing. Dieter Gerlach** ■ Wer keine Gelegenheit hat, bis Carrara, Verona oder Nürnberg zu reisen, kommt nach Wrocław. Das haben auch deutsche Werkzeug-, Maschinen- und Natursteinproduzenten erkannt.

Die KAMIENÍ 2004 fand im November in der Hala Ludowa (Jahrhundert- bzw. Volkshalle) in Wrocław (Breslau) statt, Bild 1. Es war insgesamt die 14. Veranstaltung dieser Messe, die sich zu einem Brennpunkt zwischen Ost und West entwickelt. Die Jahrhunderthalle ist bis heute ein Wahrzeichen der Stadt und eine architektonische Meisterleistung ([www.vianova.com.pl](http://www.vianova.com.pl)). Das Unternehmen Geoservice-Christi Sp. z o.o. hat die KAMIENÍ nun schon zum dritten Mal in diesem imposanten Bauwerk organisiert. Dazu der Chef von Geoservice-Christi, Bruno Dowgird, Bild 2: »In diesem Jahr stellen hier ca. 300 Aussteller auf einer Fläche von etwa 5 000 m<sup>2</sup> aus. Wir haben in den letzten Jahren bei Ausstellern wie Besuchern jährliche Zunahmen von durchschnittlich 15% verzeichnet. Die Messen TRAK und KAMIENÍ finden im Wechsel statt, TRAK im Frühjahr als Bau-

messe mit Natursteinerzeugnissen und KAMIENÍ im Herbst mit Natursteinerzeugnissen sowie Produkten der Werkzeug- und Maschinenhersteller.« Aus den Worten von Bruno Dowgird wird die Bedeutung der KAMIENÍ deutlich. Die Zahlen zeigen einen Trend auf, und wenn Sie Trends rechtzeitig erkennen, können Sie sich darauf einstellen und zukunftsorientierte Entscheidungen treffen. NATURSTEIN unterstützt Sie dabei.

## Messeumfeld

Die Bedeutung der KAMIENÍ spiegelt sich auch in der polnischen Fachpresse wider. Neben dem Magazin Świat Kamienia erscheint jetzt die Zeitschrift Nowy Kamieniarz in 7 000 Exemplaren. Beide Magazine sind reichlich mit Fachbeiträgen und Anzeigen gefüllt, darunter auch Anzeigen deutscher Unternehmen, die Niederlassungen oder Vertretungen in Polen besitzen. Die Re-

daktion von Nowy Kamieniarz betreut auch die ukrainische Ausgabe Kamin'.

Eine »Chinesische Initiative« bestand darin, dass zwölf bedeutende chinesische Unternehmen an den Tagen vor der Messe polnische Steinbetriebe besuchten; sie stellten sich vor und boten sich als Direktlieferanten an. Die Delegation setzte sich aus Herstellern von synthetischen Diamanten und Diamantwerkzeugen aller Anwendungsgebiete, Stahlsägeblätter- und Stahlsandherstellern, Rohsteinimport- und -exporteuren sowie Herstellern von Natursteinerzeugnissen zusammen. Die chinesischen Unternehmen waren auch Aussteller in Wrocław und wurden in einer separaten Broschüre vorgestellt, Bild 3. Reise, Messeauftritt und Broschüre wurden von CH-INSTAR Fair Co., Ltd. organisiert ([www.ch-instar.com](http://www.ch-instar.com)). Im Gespräch brachte George J. F. Chan, Manager International Department, zum Ausdruck, dass er sehr an Kontakten zu deutschen Unternehmen interessiert ist.

## Meinungen deutscher Aussteller

**Thomas Straßner, Löffler Maschinenbau GmbH** (Bild 4): »Wir sind zum ersten Mal dabei und sehen hier einen neuen Markt. In Vorbereitung der Messe sind bereits Anfragen aus Polen gekommen – nicht nur für generalüberholte, sondern auch für Neumaschinen.«

**Christian Rohr, Gebrauchtmachines für die Steinbearbeitung:** »Ich bin seit 1996 auf der KAMIENÍ. Ich sehe für ge-



**Bild 2:** Die KAMIEN wird von Geoservice-Christi Sp. z o.o. organisiert. Geschäftsführer Bruno Dowgird ist mit der Entwicklung der Messe zufrieden.



**Bild 3:** Li Yi Ying, Vizepräsidentin von Longhai Duoling Steel and Saw Blade Co., Ltd. im Gespräch mit Dr. Bogusław Solima, Geschäftsführer von Piramida Sp. z o. o.



**Bild 4:** Am Gemeinschaftsstand von Löffler und Christian Rohr informierten Thomas Straßner (links) und Christian Rohr die Messebesucher.



**Bild 5:** Jörg Fahrenholz (links) und Dietmar Gaida von DIABÜ sind mit dem polnischen Markt sehr zufrieden.

brauchte und generalüberholte Steinbearbeitungsmaschinen in Polen immer noch einen guten Markt. Hier treffe ich besonders auf Besucher aus den ehemaligen Ostblockstaaten, die nicht nach Carrara, Verona oder Nürnberg kommen.«

**Jörg Fahrenholz, Dietmar Gaida, DIABÜ Heinz Büttner GmbH (Bild 5):** »In Polen werden verstärkt Diamantwerkzeuge zum Einsatz gebracht. Wir konzentrieren uns besonders auf den Raum Strzegom (Striegau). Wir haben unseren ständigen Kunden bewusst gemacht, wo heutzutage das Preis-Leistungs-Verhältnis liegt. Durch ständige Firmenbesuche und Mund-zu-Mund-Propaganda haben wir aber nicht nur im Schlesischen Granitgebiet, sondern auch in anderen Bereichen Eingang gefunden. Wir liefern direkt – ohne Zwischenhändler.«

**Ewald Mattes, Rexgranit GmbH (Bild 6):** »Wir haben schon seit 1991/92 geschäftliche Kontakte zu polnischen Firmen – zum einen, weil wir hier Blöcke gekauft

haben, und zum anderen, weil wir hier Kunden haben, die Krustenplatten und einzelne Rohplatten bei uns gekauft haben und kaufen. Der erste Block, den wir geschnitten haben, war aus Schlesischem Granit. Natürlich stehen hier die Maschinen an erster Stelle der Gespräche, aber auch dicke Platten für Grabsteine sind ein Thema. Polen entwickelt sich auch zu einem Käufermarkt.«

**Bert Böhme, Winterstone GmbH (Bild 7):** »Mit unserer Vertretung HART Przedsiębiorstwo Handlowe nehmen wir seit Mitte der 1990er-Jahre an der Messe teil. Polen ist für uns ein seit zehn Jahren ein wachsender Markt. Nach unseren Schätzungen rechnen wir gegenwärtig mit einem Gesamtbedarf bei Diamantwerkzeugen, ohne den Toolbereich für handgeführte Maschinen, in Höhe von 8 Mio. € pro Jahr. Wir partizipieren an diesem Bedarf.

**Albin Schäfczuk, Juma GmbH (Bild 8):** »Juma ist seit Anfang der 1990er-Jahre auf der Messe in Polen vertreten und wir waren mit die Ersten, die auf dem polni-

schen Markt aufgetreten sind. Dadurch hatten wir Vorteile. Heute gibt es viele ausländische Anbieter, aber dennoch ist Polen für uns ein wichtiger Markt geblieben, vor allen Dingen für Produkte aus unseren eigenen Jurakalksteinbrüchen. Wir liefern Lagerware und objektbezogen.«

**Jochen Thumm, Magna Naturstein GmbH (Bild 9):** »Polen liegt bei uns vor der Haustür; wir erreichen die Grenze in zwei Stunden. Wir sehen in Polen einen Zukunftsmarkt. Durch unsere hochentwickelte Technik haben wir bei unseren Erzeugnissen nur einen geringen Lohnkostenanteil zu verzeichnen und erwarten daher eine gute Wettbewerbsfähigkeit. Polen wird bei großen Mengen überwiegend durch Italien und Spanien beliefert. Bei der Bereitstellung von kleineren Mengen haben wir territoriale und damit zeitliche Vorteile, die wir seit zwei Jahren nutzen und ausbauen. Dabei profitieren wir auch vom Beitritt Polens zur EU.« <



**Bild 6:** Ewald Mattes, Rexgranit spricht von einem sich entwickelnden Käufermarkt.



**Bild 7:** Laut Bert Böhme, Winterstone, ist der Bedarf an Diamantwerkzeugen in Polen sehr groß.



**Bild 8:** Albin Schäfczuk, Juma, hält Polen für einen wichtigen Markt.



**Bild 9:** Jochen Thumm, Magna Naturstein, sieht die Nähe zu Polen als Marktvorteil.