



**CERESER** 40  
MARMIGRANITI

# 40 Jahre Kompetenz in Marmor und Granit

In 40 Jahren hat sich das Familienunternehmen Cereser Marmi Graniti in Rivoli-Veronese zu einem der bekanntesten Naturwerksteinlieferanten nach Deutschland entwickelt. NATURSTEIN sprach mit Geschäftsführer und Gesellschafter Dr. Domenico Cereser.

**NATURSTEIN:** Seit Anfang des Jahres sind Sie alleiniger Geschäftsführer; dabei ist Ihr Vater weiterhin in der Firma aktiv. Das lässt eine gute Vater-Sohn-Beziehung vermuten. Korrekt?

**Domenico Cereser:** Korrekt! Unsere Zusammenarbeit war und ist nicht reibungsfrei, und das ist ja auch gut so, aber sie ist geprägt von gegenseitigem Respekt und von Hingabe an unsere Aufgaben im Unternehmen. Mit dem Rückzug aus der Geschäftsführung hat mir mein Vater eine Verantwortung übertragen, über die ich mich freue und die ich sehr ernst nehme.

**NATURSTEIN:** Sie feiern in diesem Jahr das 40-jährige Bestehen von Cereser Marmi Graniti. Können Sie für unsere Leser die Firmengeschichte skizzieren?

**Domenico Cereser:** Die Firma wurde 1965 in Domegliara gegründet. 1978 zog sie auf das heutige Firmengelände in Rivoli-Veronese um, wo sie laufend wuchs. In den 1980er-Jahren wurden der Einkauf und die Produktion dem Markt entsprechend von Marmor auf Granit umgestellt und dann laufend vergrößert und rationalisiert. Seit einem Jahr arbeiten wir mit einem Barcode-System. Alle Produktionszeiten werden erfasst, und so können wir die anfallenden Kosten sehr exakt analysieren und kontrollieren. Nach der Bearbeitung ist es jetzt ein Leichtes, die Position der fertigen Platte im Warenlager auszumachen und festzustellen, aus welchem Block sie stammt. Wir produzieren heute vor allem Unmaßplatten und Fliesen.

Im Jahr 2004 haben wir auch benachbartes Firmengelände zugekauft und in dem bestehenden 5000 Quadratmeter großen Gebäude eine exquisite Marmorausstellung eingerichtet. Wir haben hundert Sorten im Sortiment, mit Schwerpunkt Europa. Die Ausstellung wird noch um eine Präsentation ›Vom Block bis zur fertigen Anwendung‹ ergänzt. Wir haben Platz genug.

**NATURSTEIN:** Haben Sie und Ihre Frau Kinder?

**Domenico Cereser:** Drei Söhne!

**NATURSTEIN:** Seit wann sind Sie im Unternehmen?

**Domenico Cereser:** Ich war es von Anfang an, schon als Kind. Auch während meines Wirtschaftsstudiums habe ich die Freizeit in der Firma genutzt. Offiziell eingestiegen bin ich 1995, also vor zehn Jahren.



Die neue Marmorhalle mit Farbleitsystem.



Das moderne Verwaltungsgebäude in Rivoli Veronese.

**NATURSTEIN:** Zurück zur Marmorhalle. Sie sagten, Cereser habe in den 1980ern von Marmor auf Granit umgestellt, daher ja auch der erweiterte Firmenname Cereser Marmi Graniti. Setzen Sie jetzt auf eine Renaissance des Marmors?

**Domenico Cereser:** Wir sind als Marmorfirma geboren – Italien ist ja im Wesentlichen ein Marmor- und kein Granitland. Von daher habe ich natürlich eine Schwäche für diese Gesteinsart. Aber sie liegt auch wieder im Trend, vor allem, wenn es um die Innenausstattung von Wohnräumen

und Bädern geht. Marmor wirkt wärmer und lebendiger als Granit, wobei es auch wunderbar gezeichnete Granitsorten gibt. Und es gibt Marmor in ganz besonderen Farben.

Natürlich muss man alles im Verhältnis sehen. Wir machen derzeit noch 90 Umsatzprozent mit Granit und zehn mit Marmor. In einem Jahr sollte der Anteil von Marmor bei 20 Prozent liegen. Granit wird nicht untergehen, aber Marmor wird wieder hochkommen.

**NATURSTEIN:** Welche Zielgruppe wollen Sie mit der Ausstellung erreichen?

**Domenico Cereser:** Unsere Kunden und mit ihnen die Bauherren und Architekten, mit denen sie zusammenarbeiten. Aus diesem Grund haben wir uns um eine möglichst übersichtliche Präsentation bemüht, die sich auch dem Natursteinlaien erschließt. Planer denken in Farben. Deshalb haben wir die Marmorarten nach Farben zusammengestellt. Ein Farbleitsystem erleichtert die Orientierung.

**NATURSTEIN:** Sie haben die neue Halle während der letzten Marmomacc im Rahmen eines Hallenfestes präsentiert. Wie wurde und wie wird sie angenommen?

**Domenico Cereser:** Sehr gut, aber das muss sich noch stärker in Aufträgen niederschlagen, damit sich die Sache lohnt. Man muss wirtschaftlich denken – heute mehr denn je.

**NATURSTEIN:** Wie steht Ihr Unternehmen wirtschaftlich?

**Domenico Cereser:** Wir haben letztes Jahr 20 Millionen Euro Umsatz gemacht, acht Prozent mehr als 2003. Eine ähnlich hohe oder höhere Steigerung streben wir auch für das laufende Geschäftsjahr an. Aber um das Gleiche oder mehr zu erreichen, muss



Gian Luigi und Domenico Cereser.



Unmaßtafeln aus Granit.

man heute drei- bis viermal mehr arbeiten. Die Zeiten, in denen man damit rechnen konnte, Geld zu verdienen, sind vorbei.

**NATURSTEIN:** Vor zehn Jahren war Deutschland mit Abstand Ihr bedeutendster Markt. Ist das immer noch der Fall?

**Domenico Cereser:** Wir sind mit Deutschland groß geworden und es ist immer noch unser bester Markt. Allerdings haben wir unsere Verkaufspolitik in den letzten zehn Jahren ver-

ändert. Wir haben stark in andere Märkte investiert, sodass wir heute in 30 verschiedene Länder liefern. Mit Deutschland machen wir immerhin noch 30 bis 40 Umsatzprozent.

**NATURSTEIN:** Die Konkurrenz ist groß. Wie wirkt sich das auf die Kunden aus?

**Domenico Cereser:** Die meisten vergleichen knallhart, vor allem die Preise. Treue Kunden so wie früher gibt es derzeit nur wenige. Wir setzen in dieser Situation ganz stark auf Präsenz beim Kunden, auf den persönlichen Kontakt. Bei uns soll sich keiner als Nummer fühlen. In Deutschland haben wir zwei fest angestellte Mitarbeiter im Außendienst, die sich laufend mit uns abstimmen. Das ist ganz wichtig.

Viele Kunden ordern heute ausschließlich auftragsbezogen, das heißt, wir machen das Lager für sie. Es wird erwartet, dass wir jedes gewünschte Material abholfertig auf Lager haben. Exzellente Lagerhaltung, Qualität und Kundenservice sind unsere Trümpfe. Natürlich auch unsere Materialien und Oberflächen.

**NATURSTEIN:** Was wird zurzeit besonders stark nachgefragt?

**Domenico Cereser:** In Deutschland ist man nach wie vor zurückhaltend bis minimalistisch, was die Farbe betrifft. Schwarz, Beige und Gelb sind beliebt. Wir bieten immer wieder Neues an, besonders auch im Bereich der Oberflächen. Patinierte und ange-raute Oberflächen liegen weiterhin im Trend. Wir erzielen sehr gute Ergebnisse mit der Kombination der Technologien Sandstrahlen, Wasserstrahlen und evtl. Patinieren.

Man muss heute das Besondere und exzellenten Service bieten und das zu einem fairen Preis. Mit Standardware kann man nicht mehr konkurrieren.

**NATURSTEIN:** Sie sprechen von »fairen Preisen«. Wie ordnen Sie sich preislich ein?

**Domenico Cereser:** Preislich sehe ich uns im Mittelfeld, aber wenn man unsere Preise zu den erbrachten Leistungen in Beziehung setzt, gehören wir zu den preiswertesten Unternehmen. Billigstanbieter sehe ich von daher nicht als direkte Konkurrenz. Sicher, Indien und China verkaufen massenweise Standardware, aber ich glaube nicht, dass sie sich auch in hochwertigeren Bereichen durchsetzen werden. Natürlich darf man nicht schlafen heutzutage. Man muss sich



Das Barcode-System ermöglicht die exakte Kontrolle der Produktionskosten.

auf seine Vorteile und Stärken besinnen. Wer das nicht tut, bringt sich in Gefahr.

**NATURSTEIN:** Sie haben vorhin die Qualität Ihrer Materialien, Ihre Lagerhaltung und Ihren Service als Stärken Ihrer Firma aufgeführt. Was bedeutet für Sie ›Qualität‹?

**Domenico Cereser:** Qualität fängt beim Einkauf an. Unsere Einkaufsleiter arbeiten in den verschiedenen Ländern mit ortsansässigen Technikern zusammen, die die Qualität der Steinbrüche laufend kontrollieren und sowohl die Auswahl als auch die Prüfung der Blöcke überwachen. Die Blöcke werden dann von verlässlichen Partnern gegattert und im Werk Cereser bearbeitet – mit modernsten Maschinen. Dabei produzieren wir stets Unmaßplatte und Fliesen aus der gleichen Bruchpartie – ein Service, den unsere Kunden zu schätzen wissen. Wir haben gerade eine neue Anlage

für die Kunstharzbeschichtung empfindlicher Materialien in Betrieb genommen. Nach der Bearbeitung wird jede Platte einer weiteren Qualitätskontrolle unterzogen.

**NATURSTEIN:** Und was bedeutet ›Servicequalität‹?

**Domenico Cereser:** Den Kunden persönlich, schnell und gut zu bedienen. Dazu braucht man nicht nur Qualitätsware und eine gute Lagerhaltung, sondern auch gute und loyale Mitarbeiter. Wir beschäftigen gegenwärtig 30 Fachleute. Fast alle Mitarbeiter im Außendienst sind fest angestellt und laufend mit dem Werk in Kontakt. Wir sind hier immer auf dem Laufenden, was die Wünsche der Kunden betrifft, und setzen diese gewissenhaft um. Wir organisieren natürlich auch den Transport der Ware, wenn das gewünscht wird. Viele Kunden holen die Ware selbst ab. Zehn Ladestellen gewährleisten die effiziente Bepackung der Sattelzüge.



Die neue Marmorhalle von außen.

**NATURSTEIN:** Sind Sie dieses Jahr wieder Aussteller auf der Stone+tec?

**Domenico Cereser:** Ja, wir sind wieder dabei, mit einem neuen Stand und unserem ganzen Team!

**NATURSTEIN:** Viel Erfolg!

**Interview:** Bärbel Holländer

Stone+tec 2005

Halle 4, Stand 508

## EGAR 323 N für Bau, Möbelindustrie/Inneneinrichtung und Grabsteine



EGAR 323/4 N



### EGAR 323/4 N • EGAR 323/5 N

- Integrierte PC und NC
- Digitale Achsenbewegung nach neuestem Stand der Technologie zur perfekten Kontrolle der Bewegungen
- Zu bearbeitende Abmessungen:  
3 x 2,3 m (3,3 x 1,15 m/Vorderseite)
- Niedriger Arbeitstisch: einfaches Beladen und Entladen
- Arbeitstisch von beiden Seiten der Maschine frei zugänglich

A small deed can indeed become a great relief!



The Z. Bavelloni S.p.A. Tools Division, located in Bregnano, Italy, has decided to pledge € 1 for each diamond wheel sold during the months of March, April and May 2005. The donations will be sent to: PIME in Milan, an association involved in child sponsorship. In addition, Z. Bavelloni will adopt 10 children in the areas struck by the tsunami for a period of at least 3 years.

 **BAVELLONI**  
A Glaston Technologies company

Tamglass-Bavelloni Europe (NL) BV  
De Koumen, 76  
6433 KE Hoensbroek – Niederlande  
Tel: +31/45/5630088  
Fax: +31/45/5225312  
E-mail: netherlands@glaston.net