

Marktübersicht Grein:

Italienische Steinexporte: Qualität statt Standard

Italien kann aufatmen: Nach dem Einbruch im Jahre 2003 exportiert das Land wieder mehr Naturstein und erzielt vor allem für Nischenprodukte und hohe Qualität gute Preise.

Von 1999 bis 2004 setzte Italien mit dem Export von Marmor und Granit in rohem und verarbeiteten Zustand rund 800 Mio. € um. Während in dieser Zeit nach Deutschland und Österreich mengen- und umsatzmäßig zwischen 20 und 40% weniger exportiert wurde, führten die Schweiz und die USA im gleichen Zeitraum 50% mehr Naturstein aus Italien ein. Die Exporte in die Schweiz stiegen von 23 Mio. € im Jahre 1999 auf 35 Mio. € im Jahre 2004 und überholten damit die Exporte nach Österreich. Im gleichen Zeitraum stiegen die Exporte in die USA von 150 auf 230

Mio. € und überholten diejenigen nach Deutschland.

Betrachtet man die italienischen Exporte weltweit, kann man keinen wirklichen Trend erkennen. Umsatz und Menge waren in den letzten Jahren zwar nicht stabil, lagen aber nach dem Einbruch im Jahre 2003 im vergangenen Jahr immerhin auf dem Niveau von 1999.

Unterschiedliches Preisniveau

Die italienischen Exportpreise schwankten. Nach den starken Jahren 2000 und 2001 fielen sie kontinuierlich, sodass sie 2004 leicht unter denen

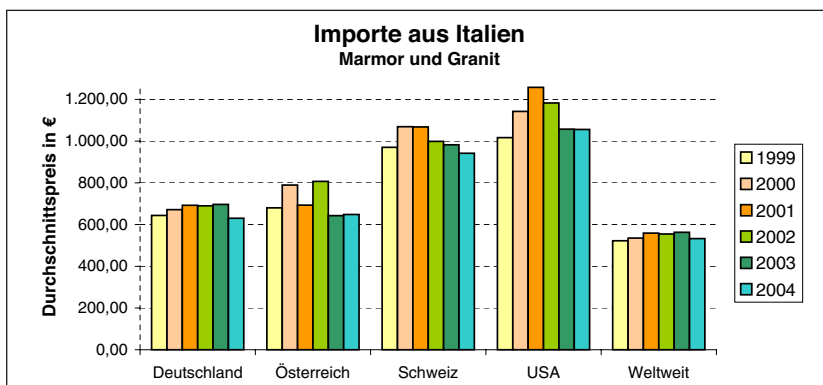
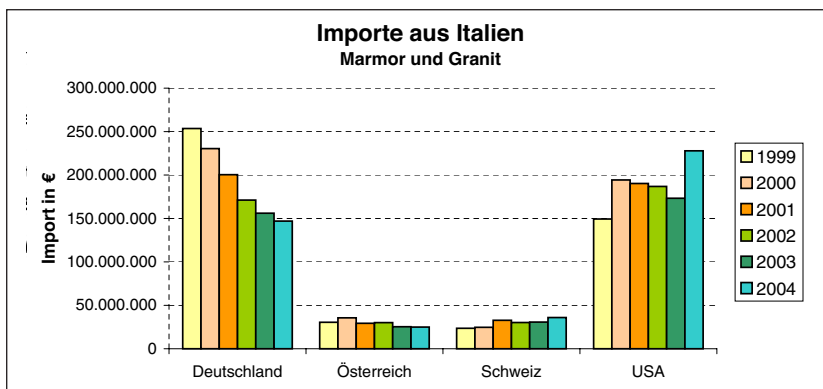
von 1999 lagen. Weltweit liegt der Durchschnittspreis pro Tonne bei knapp über 500 €. Bei Exporten nach Österreich und Deutschland liegt er bei rund 650 €. In der Schweiz und in den USA werden durchschnittlich sogar 1 000 € pro Tonne bezahlt.

Um genauere Aussagen treffen zu können, wurden die Analysen für Weich- und Hartgesteine sowie für bearbeitete und nicht bearbeitete Gesteine getrennt von einander analysiert.

Rohmarmor: Sinkende Mengen, steigende Preise

Die Analyse von nicht bearbeitetem Marmor mit einem Exportumsatz von 65 Mio. € lässt einen starken Umsatz- und Mengeneinbruch im Jahre 2003 erkennen. Ein Jahr später konnten jedoch alle oben genannten Länder mit Ausnahme von Österreich Zuwächse zwischen 10 und 40% verzeichnen. Die österreichischen Importe aus Italien sind in den letzten fünf Jahren kontinuierlich von 270 000 € im Jahre 2000 auf 120 000 € im Jahre 2004 gesunken. Die Schweiz erzielte 2004 in etwa den doppelten Umsatz wie Österreich. Die USA importierte Rohmarmor im Wert von etwa 1,8 Mio. € und damit etwa doppelt so viel wie Deutschland.

Die Analyse der Durchschnittspreise pro Tonne ergibt jedoch ein ganz anderes Bild: Trotz sinkender Mengen haben sich die Durchschnittspreise für Österreich und die Schweiz mehr als verdoppelt. Aber auch in Deutschland, den USA und den übrigen Exportländern sind die Preise für Exporte aus Italien zwischen 10 und 20% gestiegen. So liegen die Durchschnittspreise pro Tonne zwischen 130 (weltweit) und fast 900 € (Österreich). Im Jahr 2001 lagen sie noch bei knapp 400 € in Österreich und bei knapp 650 € in den USA. Der Tonnenpreis für weltweite Exporte lag damals im Schnitt bei knapp 110 €. Die Preissteigerung ist





Holland

darauf zurückzuführen, dass Italien immer hochwertigere Materialien exportiert.

Rohgranit: Steigende Preise in Europa

Bei den unbearbeiteten Graniten sieht es nicht viel anders aus: Im Jahr 2004 exportierte Italien Rohgranite im Wert von knapp 20 Mio. €. Mit rund 1,3 Mio. € erzielte Deutschland mehr Umsatz als Österreich, die Schweiz und die USA zusammen. Nach dem Einbruch im Jahre 2003 gab es in Deutschland und Österreich im Jahre 2004 wieder

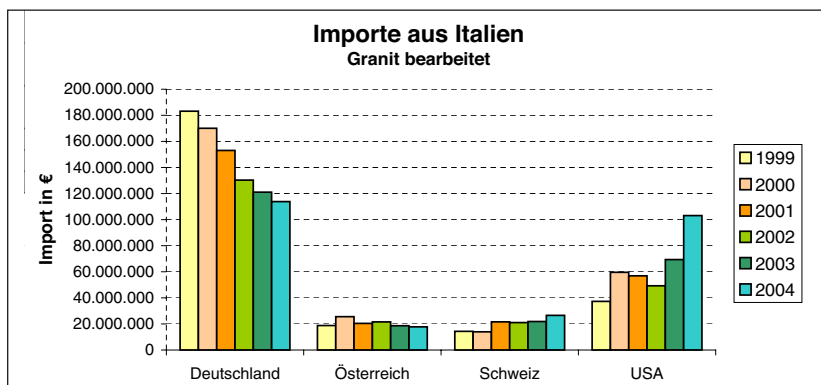
gute Zuwächse. Die Schweiz und die USA haben dagegen ihre italienischen Importe seit 2002 ständig abgebaut. Das gilt nicht nur für den Umsatz, sondern auch für die Menge. Von den USA einmal abgesehen, ist bei den Durchschnittspreisen eine einheitlich steigende Tendenz zu erkennen, was vermutlich auf den gestiegenen Anteil hochwertiger Produkte zurückzuführen ist. Die durchschnittlichen Importpreise der europäischen Länder haben sich seit 1999 von rund 150 € auf knapp 300 € pro Tonne fast verdoppelt. Dagegen haben sich die Importpreise

der USA von knapp 1 000 € auf 570 € pro Tonne fast halbiert.

Verarbeiteter Marmor: Höhere Preise, sinkender Umsatz

Bei verarbeitetem Marmor ist die Entwicklung eine völlig andere als bei nicht verarbeitetem Marmor. Deutschland und Österreich haben hier in den letzten fünf Jahren die Hälfte ihres mit Importen aus Italien erzielten Umsatzvolumens abgebaut. Der Mengenrückgang fiel noch gravierender aus. Weltweit ist der Umsatz der italienischen Exporte in den letzten fünf Jahren von knapp 400 Mio. € auf knapp 350 Mio. € zurückgegangen. Verarbeiteter Marmor ist damit die einzige der vier analysierten Produktgruppen, mit der weltweit weniger Umsatz gemacht wurde als früher. Die Schweiz hielt ihre Umsätze stabil. Die USA baute sie sogar leicht aus: Sie importiert etwa dreimal so viel verarbeiteten Marmor wie Deutschland, Österreich und die Schweiz zusammen.

Fast durchgängig kam es nach 2003 zu einem leichten Aufschwung. Die mengenmäßigen Importe aus Italien waren





Graniet

Granit-Tranchen aus eigener Produktion. Qualität, die überzeugt. In jeder Größe und in jeder Stärke. – Und in jedem gewünschten Material. Typisch Holland Graniet.

Tel. 00 31-5 99 / 62 03 20

Fax 00 31-5 99 / 61 96 69

www.hollandgraniet.com

info@hollandgraniet.nl



holland graniet

bei allen Ländern rückläufig, teilweise stark. Beim verarbeiteten Marmor ist die Tendenz, dass trotz Umsatz- und Mengenrückgang die Durchschnittspreise ständig steigen, besonders klar zu erkennen. So sind die Durchschnittspreise von knapp 650 bis 1 200 € pro Tonne auf knapp 800 bis 1 250 € pro Tonne gestiegen. Mit Ausnahme der USA, wo die Preissteigerung etwas geringer ausfiel, lag die Steigerungsrate einheitlich bei 16 bis 18%. Diese Steigerung der Durchschnittspreise bei weniger Umsatz und Menge lässt sich nur dadurch erklären, dass die hochwertigen Produkte weiterhin aus Italien kommen, während die Standardprodukte zunehmend von anderen Ländern produziert und verkauft werden.

Verarbeiteter Granit: Stabile Preise weltweit

Deutschland und Österreich machten mit dem Import von verarbeiteten Graniten aus Italien in den letzten fünf Jahren bis zu einem Drittel weniger Umsatz. Die Schweiz und die USA hingegen haben ihren Umsatz in die-

sem Bereich im gleichen Zeitraum mehr als verdoppelt. Weltweit ist ein Umsatzzuwachs von 350 Mio. € auf knapp 370 Mio. € und ein Mengenwuchs von knapp 480 000 Tonnen auf 490 000 Tonnen zu verzeichnen. Mengenmäßig hat lediglich Deutschland ein Viertel verloren, wohingegen Österreich genauso viel bearbeiteten Granit aus Italien eingekauft hat und die Schweiz und die USA die Menge an italienischen Importen mehr als verdoppelt haben. Deutschland ist mit knapp 113 Mio. € aber immer noch der größte Importeur in diesem Segment – noch vor den USA mit knapp 100 Mio. €. Die Durchschnittspreise sind bei den vier analysierten Ländern um rund 10 bis 15% gesunken. Weltweit sind die Preise für italienische Exporte von verarbeitetem Granit stabil geblieben.

Fazit: Mit Qualität punkten

Italien hat den Tiefpunkt im Exportgeschäft offenbar überwunden. Der Trend geht ganz klar zu hochqualitativen Produkten und Nischenprodukten, die von Massenproduzenten nicht

abgedeckt werden. Die Umsätze aus Exporten in die USA könnten allerdings weiter sinken, da der doppelte Transportweg und die höheren Lohnkosten gegen Italien sprechen. Brasilien ist hier klar im Vorteil. Die Schweiz mit ihren Qualitätsanforderungen bleibt ein wichtiger Absatzmarkt für italienische Exporteure. Weiterhin stark unter Druck sind die italienischen Natursteinprodukte in Österreich und Deutschland. Die italienischen Natursteinunternehmen werden auch weiterhin versuchen müssen, ihre Qualität zu steigern, um sich so gegen die Konkurrenz zu behaupten.

Quellen: Statistisches Bundesamt in Wiesbaden, Italienisches Statistikamt für Import und Export.

KURZINFO:

Dipl.-Ing. Patrik Herrnegger

Der Autor ist Projekt-Manager beim Naturwerksteinunternehmen Grein Italia (www.grein.com), das den Natursteinmarkt aktiv beobachtet und das gesammelte Wissen an seine Kunden und die Leser von Naturstein weitergibt.