



Rock of Ages:

Blöcke für Deutschland

Rock of Ages gehört zu den größten Werksteinfirmen in den Vereinigten Staaten. **Naturstein** sprach mit Robert J. Campo, Vizepräsident Verkauf & Marketing der Quarry Division.

Bei der Arbeit: Robert J. Campo, Rock of Ages Quarry Division, Vizepräsident Sales & Marketing

Naturstein: Wer genau ist und was macht das Unternehmen Rock of Ages?

Bob Campo: Rock of Ages gewinnt, verarbeitet und vertreibt Granit sowie Granitprodukte. Die drei Hauptgeschäftsbereiche des Unternehmens sind die Gewinnung, die Verarbeitung und der Einzelhandel.

Die für die Gewinnung verantwortliche Gruppe besitzt und betreibt ein Dutzend Brüche in Nordamerika und der Ukraine, aus denen sowohl der Grabmal-, als auch der Bausektor beliefert werden. Unsere Blöcke werden weltweit gehandelt. Wir betreiben mehrere Werke für die Produktion von Grabmalen und Mausoleen sowie von Präzisionsware aus Granit, beispielsweise Messtischplatten und Druckrollen. Die Handelsgruppe umfasst nahezu hundert Einzelhandelsstandorte in

den USA und Kanada für den Vertrieb und Verkauf von Grabmalen an Endverbraucher und verfügt über gute Geschäftsbeziehungen mit Friedhöfen und Bestattern. Die Grabmale von Rock of Ages werden auch über ein Netzwerk »autorisierter Händler« verkauft, die nicht zur Unternehmensgruppe gehören. Rock of Ages beschäftigt derzeit etwa 900 Mitarbeiter bei einem Jahresumsatz von ungefähr 90 Millionen US-Dollar.

Naturstein: Warum sind Sie die Stone+tec diesmal nicht als Aussteller, sondern als Besucher angegangen?

Bob Campo: Ganz ehrlich: Es gibt mittlerweile weltweit so viele Natursteinmessen, dass man unmöglich auf allen ausstellen kann. Wir haben ein begrenztes Messebudget, das

heißt, wir wählen streng aus, auf welchen Messen wir ausstellen und welche wir lediglich besuchen. Aussteller sind wir auf den Veranstaltungen, von denen wir uns den meisten Nutzen für unser Unternehmen erwarten – das sind derzeit nur die Marmomacc in Verona und die StonExpo in den Vereinigten Staaten. Da wir hauptsächlich Granitblöcke und nicht Unmaßplatten oder Fliesen exportieren, sind wir als Aussteller nicht auf Laufpublikum angewiesen; wir verfügen ja bereits über ein gutes Netzwerk für den Vertrieb unserer Blockware. Als Besitzer der Brüche können wir alle unsere Granite exklusiv anbieten – in einigen Fällen ist die Menge der lieferbaren Kubikmeter limitiert.

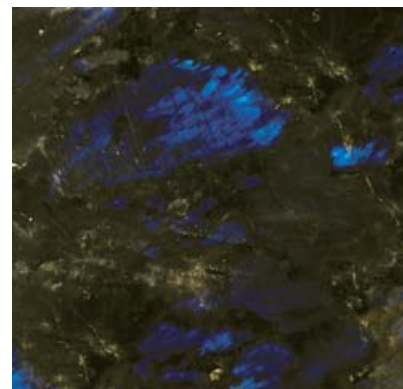
Als Stone+tec-Besucher hatte ich diesmal mehr Zeit, mich auf der Messe umzusehen. Ich habe Firmen besucht und mit Fachleuten gesprochen,



AMERICAN BLACK aus den USA



BETHEL WHITE aus den USA



GALACTIC BLUE aus der Ukraine

die nie auf meinen Stand gekommen wären, wenn ich einen gehabt hätte.

Naturstein: Wie beurteilen Sie die Stone+tec 2005, insbesondere, was die Präsentation von Materialien betrifft?

Bob Campo: Die Stone+tec ist meines Erachtens eine der bestorganisierten Natursteinmessen der Welt. Ob Grabmale, Unmaßplatten oder Maschinen – man findet problemlos, was man sucht.

Naturstein: Wie schätzen Sie den deutschen und den europäischen Natursteinmarkt ein?

Bob Campo: Der deutsche Markt und andere europäische Märkte sind für Rock of Ages als Abnehmer von Blöcken immer wichtig gewesen. In erster Linie haben wir Blöcke für Bauprojekte geliefert, aber in jüngerer Zeit haben wir auch mit der Blocklie-

ferung für den deutschen Grabmalmarkt begonnen. Die Verlagerung der Produktion hin zu asiatischen Firmen und die massive Einfuhr billiger Fertiggrabmale und Unmaßplatten aus diesen Märkten beunruhigt uns ebenso wie unsere europäischen Kunden, zumal wir in den Staaten ähnliche Probleme haben, vor allem im Bereich des Grabmalimports.

Naturstein: Welche Materialien Ihres Unternehmens sind von Interesse für den deutschen Markt?

Bob Campo: Wir sind bei deutschen Grabmalproduzenten relativ erfolgreich mit unserem AMERICAN BLACK, einem sehr schönen schwarzen Granit mit weißer Maserung. Von Interesse ist natürlich auch BETHEL WHITE; diesen Granit haben wir für mehrere deutsche Bauprojekte geliefert. Unser neues Material GALACTIC BLUE, ein wunderbarer Labradorit aus der Ukraine, hat

auch schon für einige Begeisterung auf dem deutschen Markt gesorgt, sowohl im Bereich Grabmal wie im Bereich Bau.

Naturstein: Welche Märkte sind für Ihr Unternehmen derzeit am interessantesten?

Bob Campo: Alle Märkte, aber wir konzentrieren uns auf diejenigen mit Bauvorhaben, die große Mengen an Naturwerkstein erfordern. Daher ist natürlich China ein wichtiger Markt für uns; wir liefern aktuell Material für mehrere Projekte dort. Der Mittlere Osten entwickelt sich ebenfalls zu einem interessanten Markt. Außerdem werden wir natürlich auch weiterhin daran arbeiten, unsere Märkte in Europa und den USA zu erhalten und zu vergrößern.

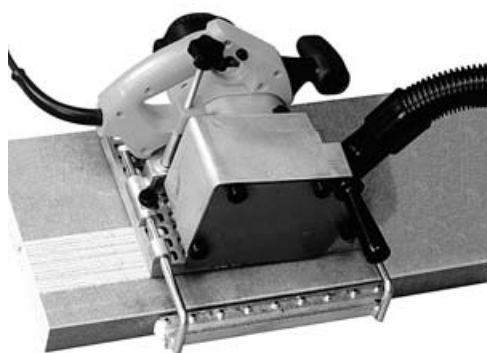
Naturstein: Besten Dank!

Interview: Bärbel Holländer

ITALMONT

Antirutschstreifen vergessen?

Kein Problem! **Sprinter**, die tragbare Scharriermaschine ist überall schnell einsetzbar.



Ob im Werk, auf der Baustelle, oder an bereits verlegten Platten, diese äußerst robust gebaute Scharriermaschine arbeitet (trocken) mit unterschiedlichen hochwertigen Werkzeugen. So können Sie z.B. bei Einsatz von mehreren **Diamantscheiben** perfekte **Antirutschstreifen**, **Wassernasen** oder auch **Nuten für Gummiprofile** fräsen. Tiefeneinstellung **stufenlos**.

Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!
e-Mail: info@italmont.de, Internet: www.italmont.de

Benzstraße 20, 82178 Puchheim, Tel.: 089/ 804020, Fax: 089/803116

CANTER

Der MITSUBISHI FUSO CANTER.
Bleiben Sie beweglich.



Schwere Lasten, enge Wege – was immer Sie transportieren und bewegen möchten – der Mitsubishi CANTER kann es! Entdecken Sie die unbegrenzten Möglichkeiten und lassen Sie sich von uns genau das Fahrzeug bauen, das zu Ihnen passt. Fragen Sie uns!

Bus + LKW Service **CROSS**
Gewerbegebiet Fischeräcker, 74223 Flein
Telefon 0 71 33/98 98 20, Fax 0 71 33/98 98 28
www.bls-flein.de

> :EDF 3:D9: 7FD@ € VZ V > Rc V g` _ 5RZ Jvc4 Yj dJvc

