

Rock of Ages:

Granit aus Amerika

Mit rund einem Dutzend Brüchen, mehreren Werken, etwa 900 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 90 Mio. US-\$ gehört Rock of Ages zu den größten Werksteinfirmen in den USA. **Naturstein** hat sich vor Ort bei Robert J. Campo, Vizepräsident Verkauf & Marketing der »Quarry Division«, über die Philosophie und die Aktivitäten von Rock of Ages informiert.



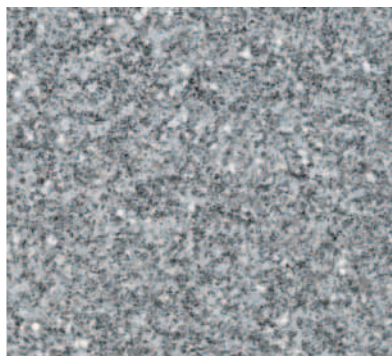
BARRE GRANIT: Der E. L. Smith-Bruch ist 200 m tief.

Rock of Ages lässt sich frei mit »Fels der Zeiten«, »Fels von Dauer« oder gar »Fels der Ewigkeit« übersetzen. Mit diesem »Fels« war zunächst BARRE GRANIT gemeint, ein Vorkommen im eine Autostunde südlich von Burlington, Vermont, gelegenen Barre. Dort steht gleichsam die Wiege des großen Unternehmens.

Vermont liegt im Nordosten der USA, nah an Kanada. Rock of Ages ist dort ein Begriff. Im Hotel in Barre gibt es eine Postkarte vom Bruchgelände mit dem Hinweis »Größter Steinbruch der Welt«.

Ursprung: BARRE GRANIT

In der Firmenbroschüre »The Rock of Ages Story« heißt es zum Ursprung des Unternehmens: »Unter den zerklüfteten Bergen, die die Landschaft von Zentral-Vermont prägen, liegt ein riesiges Vorkommen eines grauen Steins von solcher Schönheit und Dauerhaftigkeit, dass es eine Industrie entstehen ließ, die die Geschichte und die wirtschaftliche Entwicklung der



BARRE GRAY

Marmomacc 2005

Halle 9, Stand C2

Region geprägt hat. Das Unternehmen Rock of Ages ist diesem Vorkommen eng verbunden.«

Rock of Ages heute

Rock of Ages besitzt ein Dutzend Brüche in Nordamerika und der Ukraine. Das Unternehmen gewinnt, verarbeitet und vertreibt Granit in Form von Blöcken, Pressrollen, Messtischplatten, Maschinenfundamenten und in den USA auch in Form von Grabmalen und Mausoleen. Hauptgeschäftsbereiche sind der Blockverkauf, die Produktion und der Einzelhandel.

Blockhandel weltweit

International werden nur Blöcke gehandelt, und zwar vorwiegend BETHEL WHITE, SALISBURY PINK, GARDENIA WHITE, AMERICAN BLACK, CORAL GRAY, KERSHAW PINK UND GALACTIC BLUE (Ukraine). In Deutschland ist BETHEL WHITE gut bekannt. Für den Flughafen in Hamburg hat Rock of Ages 1 200 m³ SALISBURY PINK geliefert. AMERICAN BLACK heißt ein Bau- und Grabmalmaterial, für das man in Deutschland und Osteuropa Chancen sieht.

Bob Campo, der **Naturstein** vor Ort informierte und in Brüche begleitete, ist in der Quarry Division Vizepräsi-



Robert J. Campo, Vizepräsident Verkauf und Marketing in der Quarry Division



Bruch BETHEL WHITE bei Bethel in Vermont



The Grand America Hotel, Salt Lake City, Utah, Fassade aus BETHEL WHITE

dent für Verkauf und Marketing. »Ich habe Vorfahren in Italien und Spanien und bin seit 26 Jahren in der Steinindustrie tätig, in dritter Generation«, erzählt er. Campo kümmert sich in erster Linie um den Blockexport. Hauptauslandsmarkt sei derzeit Asien. »Wir exportieren zu 80 % nach China und zu 20 % nach Europa«, konkretisiert er. Das Wachstum im Bereich Blockverkauf war von 1997 bis 2004 enorm; der Umsatz aus dem Blockverkauf konnte von 12 Mio. US-\$ auf 30 Mio. gesteigert werden. Weitere große Zuwächse seien momentan nicht zu erwarten, aber längerfristig sei man zuversichtlich. Kontaktmann für den Exportmarkt Markt ist der in Luxemburg beheimatete Carlo Kirsch, Director of International Sales.

Exklusivität und Service

»Wir haben außer unserem ukrainischen Material GALACTIC BLUE alle unsere Materialien exklusiv – das ist ein erheblicher Vorteil«, so Bob Campo zur Firmenphilosophie. Zu den Unternehmensmaximen gehören Qualität und Service. »Wir verkaufen unsere Blöcke grundsätzlich frei Ziel und berechnen nur die Kosten weiter, die uns durch die Logistik selbst entstehen.« Rock und Ages achtet darauf, an wen verkauft wird und wieviel. »Wir realisieren bevorzugt Projekte mit großen Verarbeitungsbetrieben wie Savema und Campolongo, vergeben aber grundsätzlich keine exklusiven Vertriebsrechte, weshalb unsere Materialien jedem zur Verfügung stehen. Blöcke können direkt über Rock of Ages oder aber über einen unserer

Kunden bezogen werden, der ein Lager unterhält. Unsere langjährigen Kunden helfen uns beim Absatz unserer Granite, auch der Sorten, die vielleicht noch weniger bekannt sind. Im Gegenzug bieten wir ihnen größere Mengen von den Sorten, die stark nachgefragt werden und entsprechend profitabel sind. Eine Hand wäscht die andere – Kunden, die uns schätzen, verstehen das. Keine Frage, wir tun alles für unsere Kunden – nur umso lieber, wenn auch uns geholfen wird.«

Gewinnung live

Derzeit sind von sechs Rock of Ages-Brüchen in Barre zwei in Betrieb. Der E. L. Smith-Bruch, der als weltweit größter Kesselbruch gilt, ist 200 m tief; der Stein wird mittels »derricks« gefördert (Kapazität: 150–250 t). In Barre sind etwa 300 der insgesamt 900 Mitarbeiter von Rock of Ages beschäftigt, davon etwa 70 in der Gewinnung, 120 in der Verarbeitung und die übrigen in der Verwaltung, Verkauf und Vertrieb.

KURZINFO:

Firmengeschichte

Der sehr harte und homogene BARRE GRANIT wird seit 1814 abgebaut; von 1880 an entwickelte sich eine Granitwirtschaft. 1904 schlossen sich die in dieser Wirtschaft engagierten Visionäre James M. Boutwell, George B. Milne und Harvey W. Varnum partnerschaftlich zusammen, um gemeinsam das bislang größte und fortschrittlichste Natursteinunternehmen in Barre zu entwickeln.

Grabmalmarketing seit 1914

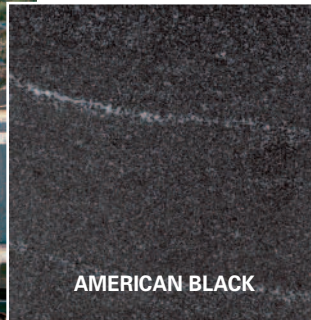
Die Firma Boutwell, Milne & Varnum konzentrierte sich auf die Gewinnung von BARRE GRANIT und auf die nationale Vermarktung dieses Steins. Unter dem 1914 als Markenzeichen der Firma eingetragenen Namen »Rock of Ages« wurde der von diesem Unternehmen gewonnene Stein als Qualitätsmaterial für die Gestaltung würdevoller Grabzeichen beworben. Die Firma, die seit 1925 offiziell Rock of Ages heißt, kaufte in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts den größten Teil der konkurrierenden Bruchbetriebe auf. Großen Erfolg hatte eine Werbekampagne mit einem eigens für Rock of

Ages geschaffenen Bild des bekannten Malers Norman Rockwell, der später noch einmal für die Firma tätig wurde.

Heute Aktiengesellschaft

Die Aktivitäten der Firma wurden bald auf Kanada ausgedehnt. 1969 wurde das Unternehmen von der Gruppe Nortek übernommen, die es 1984 an die Swenson Granite Company verkaufte. Die Verarbeitungskapazitäten des Unternehmens wurden um eine große Fertigungsanlage für Pressrollen und Maschinenfundamente erweitert. In den 1990er-Jahren erwarb das Unternehmen die Brüche GARDENIA WHITE und SALISBURY PINK in North Carolina, AMERICAN BLACK in Pennsylvania sowie CORAL GRAY und KERSHAW PINK in South Carolina, außerdem mehrere Grabmalhandelsunternehmen. 1997 bot Rock of Ages öffentlich Anteile feil und ist heute im NASDAQ-Index unter »ROAC« gelistet. Damit ist Rock of Ages das erste amerikanische Granitunternehmen, das an der Börse gehandelt wird.

Bärbel Holländer



AMERICAN BLACK

Bruch AMERICAN BLACK in Pennsylvania



National Museum of the American Indian, Washington DC, Innenausstattung aus AMERICAN BLACK

Fast alle Brüche des Unternehmens sind befahrbar. Abgebaut wird mittels Bohrgeräten (Tamrock), teilweise auch mit Diamantseilsägen.

Eine knappe Autostunde von Barre entfernt wird in Bethel der Granit BETHEL WHITE gewonnen, ausschließlich für den Blockexport. 75% der Blöcke gehen nach China, 25% nach Europa. Die jährliche Abbaumenge liegt bei 6 000 m³.

AMERICAN BLACK wird in Pennsylvania abgebaut. Der von der Rock of Ages-Niederlassung »Pennsylvania Granite Co.« betriebene Bruch ist gut anderthalb Autostunden von Philadelphia entfernt. Bruchmanager ist Rich Severence; Curt Glass leitet die vor Ort eingerichtete Sägerei.

In benachbarten Brüchen baut die Rock of Ages-Niederlassung »Carolina Quarries« bei Salisbury, North Caroli-

na, die Granite SALISBURY PINK und GARDENIA WHITE ab. Die Abbaumengen belaufen sich auf 6 000 (SALISBURY PINK) und 3 000 m³ pro Jahr. Bruchmanager ist Peter Dye, dem Donnie Caldwell zur Seite steht. Helen Holshauer leitet das Büro. »Ein schwieriges Jahr«, sagen beide; China bestelle weniger, denn die Regierung habe die Verfügungsgewalt der Banken und somit die Ausstellung der für den Erwerb ausländischer Steine notwendigen »letters of credit« eingeschränkt.

Jahresumsatz: 90 Mio. US-\$

Rock of Ages beschäftigt derzeit etwa 900 Mitarbeiter bei einem Jahresumsatz von etwa 90 Mio. US-\$. Davon stammen 30 Mio. aus dem Blockverkauf, 10 Mio. aus der Produktion und 50 Mio. aus dem Einzelhandel.

2002: 50 % der Blöcke exportiert

Zu Beginn hat Rock of Ages ausschließlich Grabmalproduzenten mit BARRE GRANIT beliefert; mit dem Erwerb anderer Granitvorkommen hat sich die Unternehmensgruppe in den letzten zehn Jahren weltweit als Exklusivanbieter von Qualitätsblöcken aus Granit etabliert. Im Jahr 2002 wurden 50% der von Rock of Ages gewonnenen Blöcke außerhalb von Nordamerika verkauft.

Damit ist BARRE GRANIT, jetzt: BARRE GRAY, aber nicht unwichtig geworden. 20 000 m³ werden jährlich abgebaut und zu Grabzeichen, Denkmälern, Pressrollen, Maschinenfundamenten und Messtischplatten verarbeitet. »Vor 20 Jahren wurden jährlich 35 000 m³ abgebaut, aber heute werden nun mal weniger Nationaldenkmäler erstellt, und auf den



SALISBURY PINK

Bruch SALISBURY PINK in North Carolina



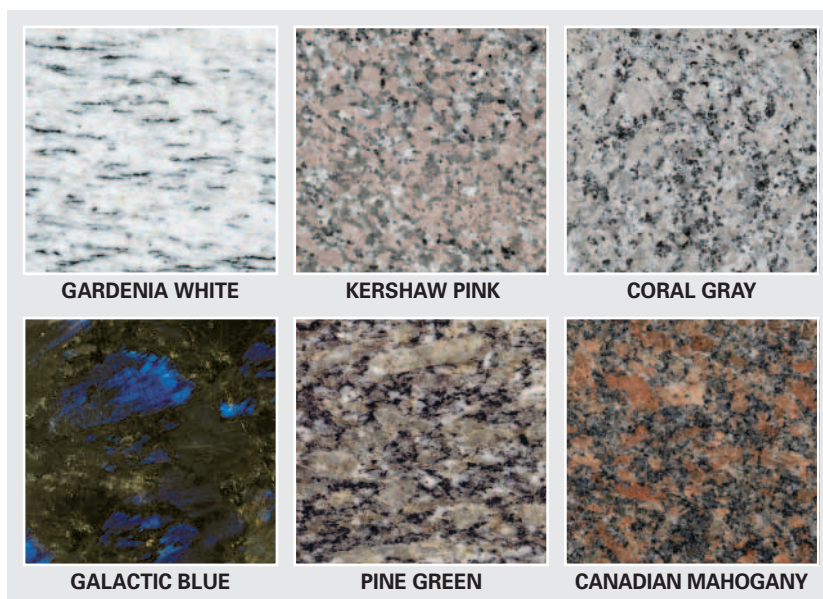
Emirates Palace Hotel, Abu Dhabi, SALISBURY PINK

Friedhöfen sieht man jetzt auch Grabmale aus anderen Materialien, wobei mittlerweile viele ganz auf ein Denkmal verzichten«, berichtet Campo.

Grabmale für Nordamerika

Für den US-Markt wird der gewonnene Stein, v. a. BARRE GRAY, in mehreren Werken verarbeitet, hauptsächlich zu Grabmalen und Mausoleen. Sonderprodukte sind die Pressrollen, Messtischplatten und Maschinenfundamente, die auch international gehandelt werden. 90% des abgebauten BARRE GRAY bleiben in den USA, wo Rock of Ages als Spezialist für die Produktion, aber auch die Gestaltung von großen Nationaldenkmälern und individuellen Grabzeichen bekannt ist. Die restlichen 10% werden nach China und Japan ausgeführt. Neben den gewaltigen Werkhallen für die Produktion von Grabmalen und technischen Produkten hat Rock of Ages ein großes Besucherzentrum errichtet, das jährlich rund 70 000 Laien über die Firmengeschichte und das Produktspektrum des Unternehmens informiert.

**Aus dem
Lieferprogramm
von Rock
of Ages**

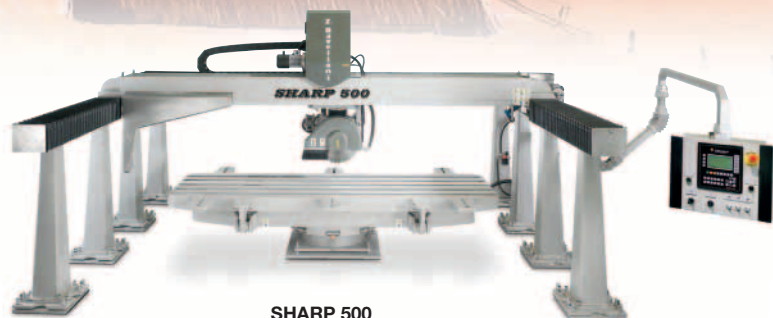


Die Grabmal-Handelsgruppe umfasst etwa 100 Einzelhandelsstandorte in den USA und Kanada (Verkauf von Grabmalen an Endverbraucher) und verfügt über gute Geschäftsbeziehungen zu Friedhöfen und Bestattern. Die Grabmale von Rock of Ages werden ferner über ein Netz autorisierter

Händler vertrieben, die nicht zur Unternehmensgruppe gehören. Zum Grabmalmarketing gehört die Unterstützung der Fernsehserie »6 feet under« (in Deutschland: »Gestorben wird immer«), in der die Werbematerialien von Rock of Ages erscheinen.

Bärbel Holländer

Sharp 500: Einfach, sicher und zuverlässig

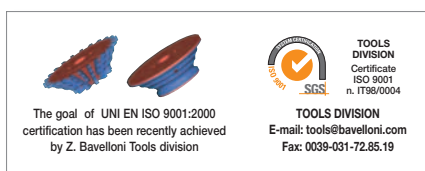


SHARP 500

Brückensäge Sharp 500

- Komplett gußeiserne Struktur von Säge und Tisch
- Der Arbeitstisch kann 360 Grad drehen und hydraulisch kippen um einfacher beladen zu können
- Sägen von Platten bis 130 mm in einem Durchgang
- Ergonomisches PLC Bedienpult für alle Sägefunktionen
- Möglichkeit große Blöcke zu sägen, bis 3500 mm x 2000 mm

Marmomacc
Verona - Italy
September 29
October 2 2005
Uncovered Area 4
Stand 204-205-206



BAVELLONI
A Glaston Technologies company



Z. Bavelloni S.p.A. - Italy
Machines Division
Certificate ISO 9001 n. IT05/0529

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