

Marmi Lanza:

Produktivität und Service

Globalisierung, neue Konkurrenten und Technologiebesessenheit prägen den aktuellen Natursteinmarkt. **Naturstein** sprach mit Nereo Destri, Präsident der Firma Marmi Lanza, über die Schwierigkeiten der italienischen Natursteinunternehmen und seine persönlichen Lösungsansätze.



Nereo Destri,
Präsident
der Firma

Naturstein: Wie schätzen Sie die aktuelle Marktlage ein?

Nereo Destri: Der italienische Natursteinmarkt befindet sich eindeutig in der Rezession, wobei diese Entwicklung nicht nur den Natursteinsektor betrifft. Dass die Situation unserer Branche trotz des weltweit steigenden Marmor- und Granitverbrauchs – im letzten Jahr plus fünf bis sechs Prozent – zu wünschen übrig lässt, liegt unter anderem an neuen Marktteilnehmern wie Indien und China, die den europäischen Markt stark verändert haben. So waren diese Länder auf den diesjährigen Fachmessen in Deutschland, Nürnberg, und Russland, Moskau, verstärkt vertreten, während die europäische Beteiligung zurückgegangen ist. Problematisch ist auch die unabwendbare Globalisierung der Märkte. Unsere Branche ist davon insofern be-

sonders betroffen, als sie durch zu kleine Firmen geprägt ist, die alleine oft nicht auf die Herausforderungen des Marktes reagieren können. Wir müssen wegkommen von unserer Ich-Kultur und eine Wir-Kultur entwickeln, die effiziente Gemeinschaftsaktionen ermöglicht. Uns fehlt die kulturelle Basis für eine entsprechende Vernetzung. Wir benötigen heute mehr denn je einen Natursteinverband, der uns praktisch unterstützt, sowie Anregungen und Hilfestellungen seitens der Politik.

Naturstein: Sie haben von der neuen Konkurrenz gesprochen – kann man diese Veränderung Ihrer Meinung nach auch als neue Chance werten?

Nereo Destri: Früher haben wir in China verkauft, heute kaufen wir dort ein. Die Anbieter dort profitieren nicht nur von niedrigen Lohnnebenkosten, sondern auch von weniger Steuern, Bürokratie und Auflagen, wie zum Beispiel bezüglich Lärm- und Umweltschutz. Sie können zu Preisen anbieten, zu denen hierzulande noch nicht einmal produziert werden kann. Daher haben sich einige Firmen für die Auslagerung ihrer Produktion entschieden, was Einsparungen von 50 bis 60 Prozent bei den Blöcken möglich macht. Für große Unternehmen mag das ein Weg sein,

aber unsere Firmen hier sind zu klein, um die Kosten einer Produktionsauslagerung tragen zu können. Sinn macht letztlich nur die Produktion direkt im Herkunftsland und die Einrichtung einer solchen Produktion ist mit großen Investitionen verbunden.

Naturstein: Welche Strategie verfolgt Marmi Lanza, um sich auf dem Markt zu behaupten?

Nereo Destri: Wir Italiener sind nicht nur Geschäftsleute, sondern auch Veränderer. Um den aktuellen Schwierigkeiten besser begegnen zu können, hätten wir eigentlich zwei Strategien verfolgen müssen: zum einen die Steinbrüche zu blockieren und zum anderen dafür zu sorgen, dass der gesamte Produktionszyklus in den jeweiligen Herkunftsländern durchgeführt wird.

Die Stärke von Marmi Lanza liegt in der Produktionstiefe des Unternehmens. Wir produzieren aus dem Block bis hin zur Fertigarbeit.

Naturstein: Wie hat sich Marmi Lanza über die Jahre entwickelt?

Nereo Destri: Marmi Lanza wurde 1972 gegründet. Meine Familie hatte nach 13 Jahren Tätigkeit in der Firma ZanTedeschi e Destri beschlossen, sich von diesem Unternehmen zu trennen und eigene Wege zu gehen. Der Name Marmi Lanza geht auf die Straße zurück, in der sich der Firmensitz befand: die Via Lanza 23. Die Aufbauarbeit hat mein Vater geleistet. Ich selbst bin als knapp Zwanzigjähriger in die Firma eingestiegen und führe seither unser



Produktionsstätten und Lager der Firma Marmi Lanza



Bürogebäude



Ausstellung

(Fotos: Sgaravato Fotografia)

Familienunternehmen fort. Wie schon die Namensgebung zeigt, haben wir uns von Anfang an stark mit unserem Umfeld identifiziert, das wir im Laufe der Jahre in verschiedene Gemeinschaftsaktionen mit einbezogen haben. Insbesondere mit unserer Volleyballmannschaft Marmi Lanza haben wir immer wieder unseren Integrationswillen bewiesen. Wir sind davon überzeugt, dass eine Pflanze, die von ihrer Umgebung nicht geliebt wird, nicht überleben kann. Auf diese Philosophie geht auch unser Modell Marmoland zurück: Jeder kann kommen, sich Anregungen holen und sich das Material aussuchen, mit dem er sein Eigenheim gestalten will. Wir sprechen somit nicht nur die Fachwelt, sondern auch die Endverbraucher an.

Naturstein: Welche Faktoren haben die Entwicklung Ihres Unternehmens besonders begünstigt?

Nereo Destri: Unsere effiziente Produktion. Wir halten unseren Maschinenpark konsequent auf dem neuesten Stand, das heißt, wir suchen intensiver nach neuen Werkzeugen als nach neuen Materialien. Wie produziert wird, ist uns wichtiger als was dabei entsteht. Den Kundenbedürfnissen entsprechend bemühen wir uns um immer schnellere Produktionsabläufe und möglichst kurze Lieferzeiten. Daher setzen wir auf hochmoderne Maschinen und Abbaugebiete bzw. Märkte in West- und Osteuropa, die per Lkw erreichbar sind.

Die Produktion von Marmi Lanza verteilt sich ziemlich gleichmäßig auf die vier Bereiche Blöcke, Rohplatten, Fliesen (mit drei Fliesenstraßen) und Fertigarbeiten; letztere zählen zu unseren besonderen Stärken. Für wichtige halte ich auch unsere Zertifikationen gemäß ISO 9000, ISO 14000 und OHSAS 18000.

Naturstein: Warum nehmen Sie nicht an der Marmomacc teil?

Nereo Destri: Nach Verona werden wir aus Prinzip nie gehen, denn wir waren stets Verfechter der Messe in Sant' Ambrogio. Während der Marmomacc veranstalten wir in der Firma Tage der offenen Tür; wir wollen ja für unser Unternehmen und nicht für diese Messe werben. Wenn die Messe in Sant' Ambrogio erhalten worden wäre, hätte die Konkurrenz aus Fernost schon aus Platzgründen weniger Möglichkeiten zur Expansion gehabt. Die ständige Vergrößerung des Ausstellungsgeländes in Verona bewirkt nur, dass diese Länder Italien immer mehr Platz wegnehmen. Einen Teil der Verantwortung für die globale Entwicklung tragen wir selbst, denn wir Italiener haben immer Werbung für die Materialien anderer gemacht – erst für die der Spanier, dann für die der Brasilianer, dann für die der Chinesen... Durch unseren Expansionswillen und unsere Großzügigkeit haben wir den anderen Märkten auf die Sprünge geholfen. Die Lösung unserer Probleme ist mei-

Polierstraße in Aktion – das Unternehmen setzt auf Produktivität und Service.



ner Meinung nach nicht in Schutzmaßnahmen oder Eingriffen in den Markt zu sehen, aber vielleicht sollten wir natürliche Barrieren errichten, um unser Gebiet zu schützen.

Naturstein: Wie können sich italienische Natursteinunternehmer in einem Markt behaupten, der immer komplexer und dynamischer wird?

Nereo Destri: Wir müssen zweierlei tun: Zum einen gilt es, eine Marmorkultur zu entwickeln und zu pflegen. Architekten sollten sich nach ihrem Studium weiter spezialisieren können, um dann objektbezogen den jeweils richtigen Werkstoff auszusuchen und sachgerecht verbauen zu können. Zum anderen brauchen wir unter den Firmen unserer Branche mehr Bereitschaft zu gemeinschaftlichen Aktionen. Nur gemeinsam können wir das entwickeln, was heute mehr denn je vonnöten ist: ein solides Netzwerk.

Naturstein: Vielen Dank!

Interview: Dott. Alessandra Castello



NEU: Book Magic von Sölker Marmor

Exklusive Präsentation auf der
MARMOMACC 2005 in Verona.
Sie finden uns in der Halle 7
am Stand A4

◀ **Hinterleuchtete Wände in
Formaten von 2,20 bis zu 2,30 m**

Sölker Marmor GesmbH
Reith 279, A-8961 Kleinsölk
Tel. +43 (0) 36 85/2 22 16-0
Fax +43 (0) 36 85/2 22 16-19
office@soelker.at, www.soelker.at