



Dr. Giovanni Mantovani

Marmomacc 2005:

Qualität ist Trumpf

Interview mit Dr. Giovanni Mantovani, Generaldirektor der Messegesellschaft Veronafiere, im Vorfeld der 40. Marmomacc, die vom 29. September bis 2. Oktober Steinfachleute aus aller Welt nach Verona locken wird. **Naturstein** fragte nach den Perspektiven einer Branche im Wandel.

Naturstein: Wie schätzt Veronafiere die Lage der Naturwerksteinbranche ein?

Dr. Giovanni Mantovani: Der Globalisierungsprozess hat eindeutig auch die italienische Natursteinbranche erfasst, die sich in den letzten Jahren stark verändert hat: Der Markt wächst weltweit um jährlich fünf bis sechs Prozent. Positiv ist auch, dass ein bewussterer, fachgerechterer Einsatz von Naturwerkstein Schule macht. Allerdings gibt es zahlreiche neue Konkurrenten, mit denen der sich vergrößernde Kuchen geteilt werden muss. Die Anteile verändern sich. Viele Firmen haben unter den Veränderungen gelitten, andere haben sich den Herausforderungen gestellt und sich eine neue Marktposition erarbeitet. Dabei haben sich zwei Strategien besonders bewährt: Partnerschaft und Produktionsauslagerung auf andere Märkte. Die italienischen Firmen setzen vor allem auf die raffinierte und anspruchsvolle Steinverarbeitung und das italienische Markenzeichen. Wer sich um beides bemüht, kann sich nach wie vor auf dem internationalen Markt behaupten.

Naturstein: Welche Perspektiven hat die Natursteinbranche aus Ihrer Sicht?

Dr. Giovanni Mantovani: Man muss Naturstein verstärkt mit »Schöner wohnen«, also mit der Inneneinrichtung in Verbindung bringen und ihn auch als dekoratives Element begreifen – eine Entwicklung, die wir mit Ausstellungen und der Auslobung internationaler Preise für hervorragende Natursteinarchitektur gezielt fördern. In diesem Jahr werden im Rahmen der Marmomacc wieder Preise an fünf Planer verliehen.

Naturstein: Ist mittelfristig ein Engagement von Veronafiere im europäischen Umfeld und insbesondere auf dem deutschen Markt denkbar?

Dr. Giovanni Mantovani: Der europäische Markt ist nach wie vor einer der wichtigsten für italienischen Marmor und Granit. Vor allem der deutsche Markt war schon immer für Italien und ganz besonders für Verona einer der wichtigsten Absatzmärkte. Wir möchten mit Deutschland partnerschaftlich zusammenarbeiten, vor allem mit den Entscheidungsträgern in Sachen Material, wie zum Beispiel Architekten und Innenarchitekten. Natürlich setzen wir uns auch dafür ein, die Anzahl deutscher Fachbesucher auf der Marmomacc laufend zu erhöhen. Im Dialog mit anderen Fachveranstal-

tern wollen wir außerdem die Entwicklung des Markenzeichens »Pietra Naturale« als wertvolles Kommunikationsinstrument für den deutschen und den europäischen Markt unterstützen. Außerdem beobachten wir mit Interesse die Natursteinaktivitäten der osteuropäischen Länder, die in der Branche an Bedeutung gewinnen. Diesen Märkten werden wir in den nächsten Jahren besonders viel Aufmerksamkeit schenken.

Naturstein: Wie will sich Veronafiere im immer voller werdenden internationalen Naturstein-Messekalender als Branchenforum behaupten?

Dr. Giovanni Mantovani: Die Marmomacc hat in letzter Zeit ihre Führungsposition noch stärken können. Wir betrachten uns als wichtigste internationale Messe der Branche und haben als solche verschiedene strategische Entscheidungen getroffen. So haben wir eine Zusammenarbeit mit der StonExpo in Las Vegas vereinbart, die zu den wichtigsten Branchenereignissen in Nordamerika zählt. Auf dieser Messe werben wir jetzt gezielt für das Branchenforum Verona. Unser Ausbildungsprogramm für amerikanische Architekten mit AIA wird fortgesetzt. Mit den deut-

Wir haben Grund zu feiern!
Optimale Lösungen für Natur- und Kunststein, Beton und

Kasprick Diamantwerkzeuge GmbH
Odenthaler Str. 171 · 51069 Köln

schen Architekten möchten wir etwas Vergleichbares verwirklichen. Ferner betrachten wir die Länder im Nahen Osten und die Golfländer mit großer Aufmerksamkeit; sie sind derzeit in puncto Nachfrage dominant.

Naturstein: Die Maschinenhersteller waren mit dem Verlauf der diesjährigen Stone+tec zufrieden. Die Verarbeitungsbetriebe spüren hingegen die anhaltende Krise in Deutschland sowie die Konkurrenz durch neue Marktteilnehmer. Bietet Veronafiore Wege aus der Krise an?

Dr. Giovanni Mantovani: Den Ausstellern muss klar werden, dass die reine Messeteilnahme heute nicht mehr ausreicht. Wer Kunden an seinen Stand locken will, muss ihnen gezielt etwas bieten, zum Beispiel neue Dienstleistungen. Das fördern wir. Außerdem muss sich die Werksteinbranche darüber klar werden, dass man sich angesichts des homogenisierten Preisgefüges nicht mehr über Quantität, sondern nur noch über Qualität definieren und auf dem Markt behaupten kann. Wir müssen auf die Qualität und den Mehrwert der italienischen Produkte bauen und eine Produktkultur entwickeln, die eine positive Wahrnehmung dieser Erzeugnisse garantiert.

Wir müssen uns außerdem eingestehen, dass die meisten Natursteinfirmen zu klein sind, um dem Globalisierungsprozess der Märkte etwas entgegenzusetzen zu können. Hieraus ergibt sich ein Bedarf nach mehr gemeinschaftlichen Handlungen und gegenseitiger Unterstützung. Die Firmen müssen die Strukturen nutzen, die auf Zusammenarbeit abzielen. Zu diesen Strukturen zählt auch die Messe Verona.

Naturstein: Welche Neuheiten wird die Marmomacc 2005 im Vergleich zum Vorjahr bieten?

Dr. Giovanni Mantovani: Das Ausstellungsspektrum wird in diesem Jahr so vollständig wie irgend möglich sein. Wir haben unter anderem Aussteller aus Südamerika, China, der Türkei, Marokko und Spanien – ein Land, mit dem wir

besonders gut zusammenarbeiten. Mit dem Iran wurde eine Kooperation angebahnt, Pakistan wird ebenfalls präsent sein. Außerdem erwarten wir Fachleute aus Osteuropa, Deutschland, Österreich und eine verstärkte Präsenz aus Fernost.

Die Themen Innenarchitektur und Naturstein werden durch die Verbindung der Ausstellungen »Arbitrare il tempo« und Marmomacc in diesem Jahr besonders berücksichtigt. Außerdem wird auf der Marmomacc 2005 zum neunten Mal der Internationale Steinarchitekturpreis verliehen.

Naturstein: Sie planen neue Messehallen; die erste ist schon in Bau. Stehen für die Marmomacc 2005 bereits neue Kapazitäten zu Verfügung?

Dr. Giovanni Mantovani: Aufgrund der Baustelle können wir in diesem Jahr kaum zusätzliche Kapazitäten zur Verfügung stellen; die neuen Bereiche können nur teilweise genutzt werden. Ab 2006 können wir aber neue Parkplätze und verbesserte Zugangswege bieten. Von 2003 auf 2004 haben wir zwei Prozent Zuwachs verzeichnet, von 2004 auf 2005 fünf Prozent.

Naturstein: Planen Sie so etwas wie eine Wandermarmomacc in Ländern mit neuen Marktteilnehmern, ähnlich wie mit Ihrer Weinmesse Vinitaly?

» **Wir möchten mit Deutschland partnerschaftlich zusammenarbeiten, vor allem mit den Entscheidungsträgern in Sachen Material, wie z. B. Architekten und Innenarchitekten.** «

Dr. Giovanni Mantovani: Genau das. Die Welttournee der Vinitaly ist sehr erfolgreich. Wir sind dabei, etwas Vergleichbares für den Naturstein zu organisieren – in Zusammenarbeit mit den italienischen Verbänden und dem Außenhandelsministerium. Beispielsweise könnte man

auf den derzeit interessantesten Märkten Workshops und Natursteintage anbieten.

Naturstein: Denken Sie darüber nach, die Marmomacc künftig in zweijährigem Turnus abzuhalten, etwa im Wechsel mit der Stone+tec?

Dr. Giovanni Mantovani: Nein. Der Markt fordert das nicht.

Naturstein: Können Sie abschließend eine Einladung an einen weniger erfahrenen Fachmann formulieren, der nur gelegentlich Fachmessen besucht? Warum sollte er die Marmomacc 2005 besuchen?

Dr. Giovanni Mantovani: Auf der Marmomacc wird nicht nur Naturwerkstein an sich, sondern auch seine Anwendung im Bereich des Designs und der Wohnkultur thematisiert. Außerdem bietet die Messe die Gelegenheit, eine enorme Produktvielfalt zu prüfen und zu bewerten – nicht nur unter dem Preisaspekt, sondern vor allem auch im Hinblick auf die Qualität und die Besonderheiten der Materialien und ihrer Verarbeitung. Das Angebot des italienischen Marktes verdient aus unserer Sicht besondere Beachtung.

Naturstein: Vielen Dank!

Interview: Dr. Matteo Sgaravato

30 Jahre Kasprick Diamantwerkzeuge.

Asphalt, Feuerfestmaterial, Fliesen und Keramik, Glas.



KASPRICK
Diamantwerkzeuge

Tel. 02 21 / 60 27 81 · Fax 02 21 / 60 51 15 · E-mail: info@kasprick.de
Oder besuchen Sie uns im Internet unter: www.kasprick.de