



Große Brasilienreise mit **Naturstein** und Grein Italia:

All die schönen Steine ...

100 Fachleute aus Deutschland, Österreich und der Schweiz erlebten im Rahmen einer von Grein Italia und **Naturstein** organisierten Leserreise das Natursteinland Brasilien. Neben Brüchen und Werken besuchten sie die Messe Vitória Stone Fair, die vom 14. bis 17. Februar in Vitória stattfand.

fest der Firma Stein von Grein sowie die Eröffnung von Grein Brasil in Serra bei Vitória. Die Reise begann in Rio de Janeiro. Das Fachprogramm umfasste Besuche der Firmen MAP, Quarzito do Brasil (QTZ) und Mariana Soapstone Mining (MSM) im Bundesstaat Minas Gerais (Berichte ab ▷ S. 49) sowie der Firmen Pemagran (▷ S. 56), Marbrasa (▷ S. 54), Ferraz Brasil (▷ S. 53) und natürlich Grein Brasil (▷ S. 44) im Bundesstaat Espírito Santo. Außerdem hatten die Reise-

Die Reise war – so viele der fast hundert Reisetilnehmer – eine einmalige Gelegenheit zur Begegnung mit Land und Leuten, aber auch zum Austausch mit Kollegen aus vier Ländern. Veranstal-

ter waren die Firma Grein Italia und unsere Fachzeitschrift. **Naturstein** organisierte den fachlichen Teil der zehntägigen Reise (9. bis 20. Februar), Grein Italia das gesamte Rahmenprogramm inkl. das Jubiläums-

KURZINFO:



Bella Pietra

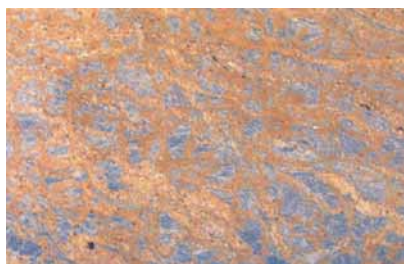
Bella Pietra gehört zur Firma Etgran, die ca. 20 Brüche besitzt. Bella Pietra produziert mit 30 Mitarbeitern 8000 m² Unmaßplatten pro Monat. Laut Exportleiter Gustavo Santos liegt der Schwerpunkt auf dem Vertrieb von Exklusivmaterialien. Ca. 75 % werden exportiert, davon derzeit 70 % in die USA.
Internet: www.etgran.com.br

SILVER RED (eisenerzhaltig, sehr hart!) von Bella Pietra

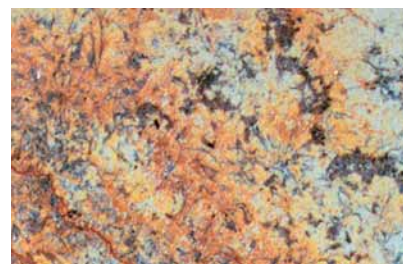


Messepräsentation von **OCEAN WAVE** bei Monte Negro

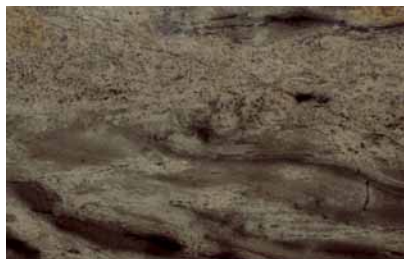
Internet: www.montenegrogranitos.com.br



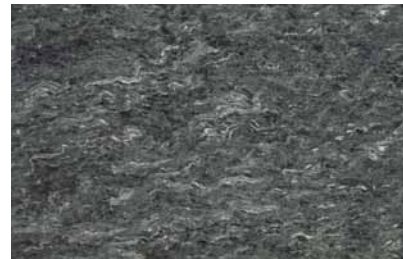
JUPARANA CAUCASO und TAUPE BIANCO von M.P. Granitos do Brasil
 Internet: www.mpgranitos.com.br



GOLDEN CRYSTAL von Thor Granitos
 Internet: www.thorgranitos.com



IGUANA und ALGA GREEN von der Firmengruppe Vitória Stone
 Internet: www.grupovitoriastone.com.br



PHANTOM GREEN, Firma Magnitos
 Internet: www.magnitos.com.br

teilnehmer Gelegenheit, sich auf der 21. Internationalen Messe »Vitória Stone Fair« umzusehen. Sie zeigten sich begeistert von der Vielfalt der ausgestellten Materialien. Einige meinten, dass die sehr bunten und stark gemaserten Sorten eher etwas für die USA seien – das ist gegenwärtig der Zielmarkt Nr. 1 für brasilianische Produzenten. Andere Reiseteilnehmer fanden aber durchaus interessante Materialien für den eigenen Bedarf.

Vitória Stone Fair 2006

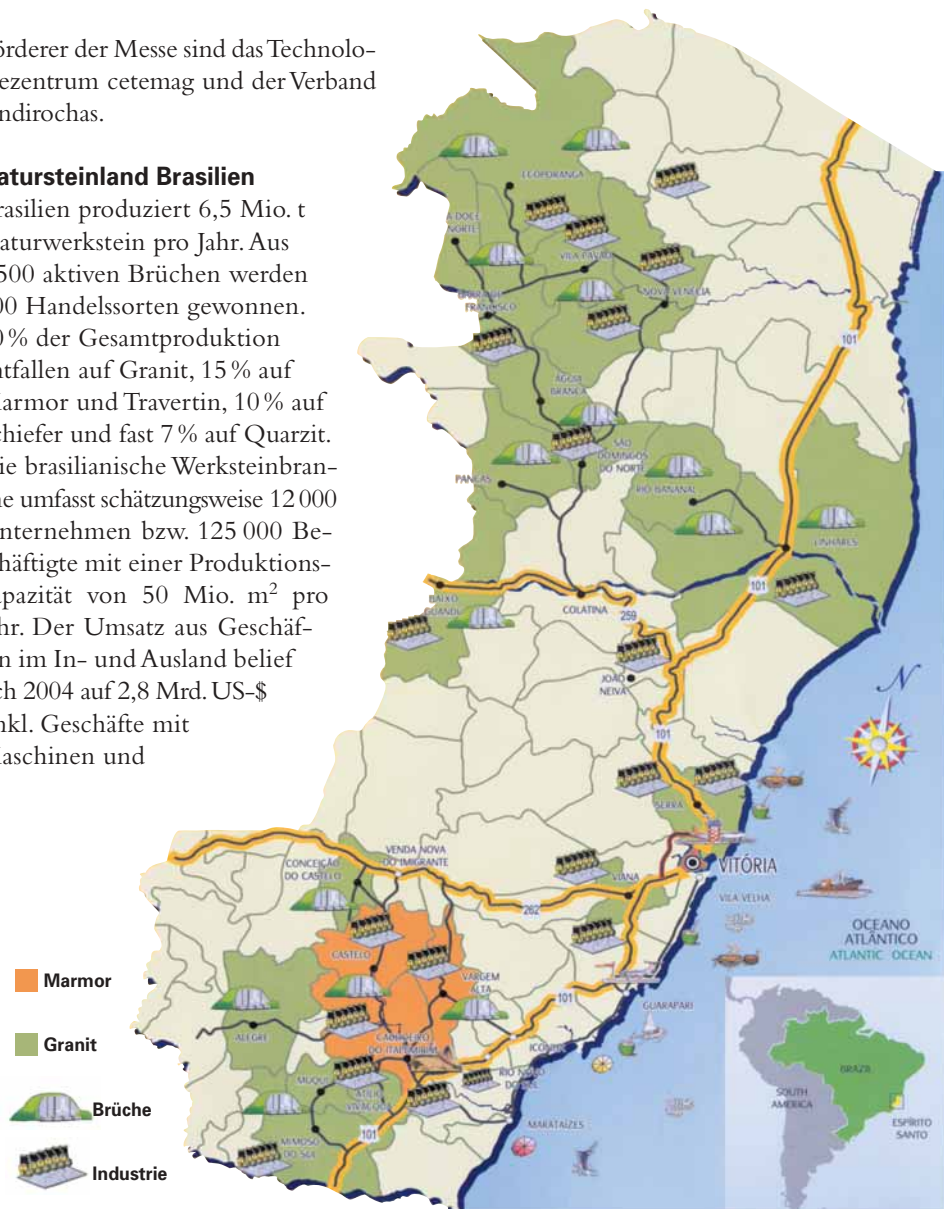
Diese internationale Natursteinmesse sowie die Messe Cachoeiro Stone Fair (22. bis 25. August 2006) finden nicht umsonst im Bundesstaat Espírito Santo statt. Dieser Staat ist der wichtigste Produzent, Verarbeiter und Exporteur von Naturwerkstein in Brasilien. Espírito Santo erbringt laut Messeveranstalter Milanez & Milaneze 77,96% des mit dem Export bearbeiteter Werksteine erzielten Umsatzes (in US-\$) und 78,63% des mengenmäßigen Exportumfangs bearbeiteter Natursteine – und das, obwohl auf diesen Staat nur 0,54% der Gesamtfläche Brasiliens entfallen.

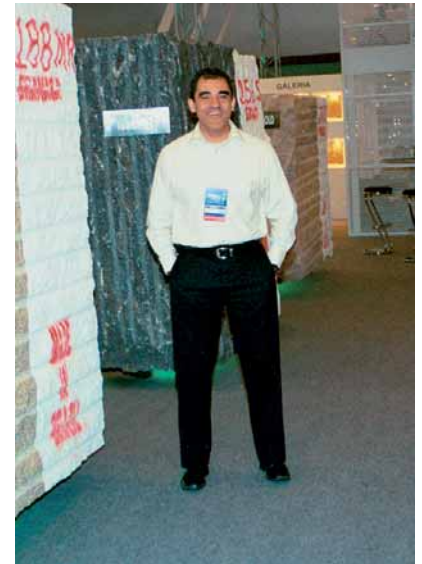
Auf der Messe stellten auf einer Gesamtfläche von 35 000 m² 340 Unternehmen aus. Mehr als 1 000 Werksteinsorten waren zu sehen; viele davon wurden sehr elegant und/oder phantasievoll präsentiert.

Förderer der Messe sind das Technologiezentrum cetemag und der Verband Sindirochas.

Natursteinland Brasilien

Brasilien produziert 6,5 Mio. t Naturwerkstein pro Jahr. Aus 1 500 aktiven Brüchen werden 600 Handelssorten gewonnen. 60% der Gesamtproduktion entfallen auf Granit, 15% auf Marmor und Travertin, 10% auf Schiefer und fast 7% auf Quarzit. Die brasilianische Werksteinbranche umfasst schätzungsweise 12 000 Unternehmen bzw. 125 000 Beschäftigte mit einer Produktionskapazität von 50 Mio. m² pro Jahr. Der Umsatz aus Geschäften im In- und Ausland belief sich 2004 auf 2,8 Mrd. US-\$ (inkl. Geschäfte mit Maschinen und





**IMPERIAL PEARL, JUPARANA CLASSICÓ und MATIPÓ von der 1978 gegründeten Blockhandelsfirma Granasa, bekannt für die von ihr gewonnene und vertriebene Granitsorte GIALLO VENICIANO
Internet: www.granasa.com.br**

Eder Nascimento, Verkaufsleiter der Firma Granasa



Kontrollieren 50% des brasilianischen Schiefers: Renato Filgueiras, Direktor von MAP, und Joaquim Campos Reis, Direktor von Micapel

Zubehör). Derzeit werden ca. 35 % des in Brasilien produzierten Naturwerksteins exportiert. Hauptausfuhrland für Granitblöcke ist China. Dorthin gehen 50% der brasilianischen Blockware. Hauptabnehmer für Unmaßplatten aus Granit sind die USA. Schiefer wird v. a. in die USA sowie nach Großbritannien, Spanien und Deutschland exportiert, Quarzit v. a. nach Italien, Deutschland und Frankreich.

2004 hat Brasilien wertmäßig um 40 % mehr Naturstein exportiert als 2003. 56,8% der Blockware, 75,5% der Halbfertigware und 87% der Fertigware gingen 2004 in die USA. Auf dem Weltmarkt rangiert Brasilien jetzt auf Platz 5, was die Ausfuhr bearbeiteter Steine betrifft. Was die Ausfuhr von Granit- und Schieferblöcken betrifft, liegt es auf Platz 2 vor China und Indien.



Jörg Knell vom Steinwerk Tringenstein (rechts) mit Dirk Büttner von Diabü.



Ralf Pöttsch mit Cid Chiodi, dem geologischen Berater von Abirochas bei Pemagran



Philipp und Heinz Petrasch auf dem Messestand von Grein Brasil

»Man sieht hier wunderbare Materialien; die deutschen Unternehmer sollten wirklich mehr experimentieren, sprich: neue Materialien unterstützen. Was den Einkauf betrifft, verlassen wir uns auf Blockhändler wie die Inbra. Man muss die Brüche kennen.«



Camilla Cavancanti von Coex Granite
 Internet: www.coexgranite.com

Export wird gefördert

In Zusammenarbeit mit der Agentur für Exportförderung APEX fördert die brasilianische Natursteinbranche die Ausfuhr von Halbfertig- und Fertigware »Made in Brasil« und damit die Wertschöpfung im Land. Kleine und mittlere Unternehmer werden beim Aufbau ihres Exportgeschäfts unterstützt, u. a. durch Gemeinschaftsbeteiligungen an internationalen Messen.

Bärbel Holländer

STATEMENTS:

Stimmen zur Reise

Naturstein hat einige Mitreisende um eine kurze Stellungnahme gebeten:



Walter Schwanekamp mit Elisabeth, Jan und Stefanie Schwanekamp, Naturstein Schwanekamp, Gescher bzw. Münster (Hersteller von Küchenarbeitsplatten für die Möbelindustrie): »Wir haben viel gesehen. Das muss sich setzen. Nach der Möbelmesse in Mailand werden wir wissen, welche Farben aktuell im Trend liegen. Dann werden wir möglicherweise die eine und andere neue Gesteinsorte mit ins Programm nehmen, vielleicht auch eine ausgefallene. Manchmal hilft ein Material dem anderen.«



Willibald Grahs, Innungsoberrmeister im LIV Rheinland-Pfalz, mit Katharina Jülich: »Mir hat der fachliche Austausch mit den mitreisenden Kollegen mehr gebracht als ein Jahr Innungsarbeit. Wir haben Einblicke in die Vielfalt der brasilianischen Steinvorkommen gewonnen und gesehen, was notwendig ist, um z.B. die Schieferplatten aus dem Bruch zu holen. Die Mengen, die die Brasilianer verkaufen wollen, brauchen wir Kleiner nicht. Aber es ist gut, Bescheid zu wissen.«



Gabi und Gerold Schreiber, Naturstein Schreiber, Anbieter von Naturstein-Maßware, v.a. für den Innenausbau, Zschepplin: »Uns haben vor allem die Brüche beeindruckt. Unseren Kunden können wir jetzt sagen: Da war ich schon mal. Aufgrund solcher Erfahrungen vor Ort können wir noch besser erklären, warum Naturstein seinen Preis hat.«



Michael und Gabi Risse, Naturstein Risse, Großhändler, Anröchte: »Uns haben v. a. neue brasilianische Materialien interessiert; wir haben auch gekauft. Nachteilig ist, dass keine 4 cm starken Platten verfügbar sind. Von den Brüchen hat uns der Schieferabbau am meisten beeindruckt.«

Werkzeuge für die Steinbearbeitung ...



www.galeski.de

www.akn-natursteine.de · info@akn-natursteine.de

ANRÖCHTER DOLOMIT
ALBERT KILLING



IMPORTLAGER!!!
GRANIT, MARMOR
QUARZIT . . .
 TEL.: (0 29 47) 97 67-0
 FAX: (0 29 47) 97 67-17

eigene Steinbrüche: Natursteine aus allen bedeutenden Lieferländern der Welt, in großer Anzahl, ständig verfügbar



Robert Staudt, Baufachbetrieb Zwingen, Schweiz: »Mir haben die Kontakte in der Gruppe und mit Lieferanten viel gebracht. Ich habe durchaus Materialien entdeckt, die für den exklusiven Innenausbau geeignet wären.«



Manfred Grünsteidl, Limbach, Österreich: »Unser Betrieb ist zu 80% auf dem Grabmalsektor aktiv, aber die Reise hat mir viel gebracht. In meinem Showroom könnte die Präsentation besonders schöner Materialien Akzente setzen.«



Alexander Burkhardt (rechts, hier im Bild mit Walter Schwaneckamp), Burkhardt Maschinenbau, Bayreuth: »Bislang werden v.a. Unmaßplatten produziert. An intelligenten Maschinen zur Produktion von Fertigware besteht noch kein Bedarf.«



Hubert und August Kuster, Winterthur und Rapperswil, Schweiz: »Brasilien hat organisatorisch noch nicht die Qualität, die wir brauchen. Aber in 15 bis 20 Jahren ist man soweit! Wichtig war für uns der Kontakt zu Schiefer- und Specksteinproduzenten. Die anderen Materialien sind in der Schweiz teilweise schon bekannt und werden auch von uns angeboten; sie haben aber bestimmt noch mehr Potenzial. Die Messe war nicht schlecht, allerdings nur, was Naturstein und nicht, was Maschinen betrifft.«



Gerhard und Margret Reutter, Bad Urach: »Wir verkaufen ausschließlich Grabmale. Anders als in Indien werden in Brasilien keine Fertiggrabmale produziert. Wir können daher nur unter den Materialien wählen, die von den deutschen Grabmalproduzenten z.B. im Odenwald und im Fichtelgebirge angeboten werden. Allerdings sind Materialien, die stark strukturiert sind, im Grabmalbereich nicht einfach zu verkaufen. Wer nicht in diesem Bereich arbeitet, hat keine Ahnung, wie pingelig viele Leute sind.«



Titus Toscano, ANDEER-Bruch und -Verarbeitungsbetrieb, Thusis, Schweiz (links im Bild mit Dieter Eichhorn): »Ich bin mitgefahren, um zu sehen, was es an Brüchen, Unternehmen, v.a. Gesteinsorten gibt und um einzuschätzen, wohin sich der Markt bewegt. Ich habe viele Eindrücke gewonnen, gerade auch durch zufällige Begegnungen mit und durch Menschen aus der Gruppe und auf der Messe. Aus solchen Kontakten kann sich etwas ergeben.«



Michael und Petra Rohrwacher, Baubetrieb mit 15 Mitarbeitern, Leipzig: »Wir sind begeistert von vielen brasilianischen Materialien und denken darüber nach, ein paar Highlights großformatig auf unserem Betriebsgelände zu präsentieren. Solche Impulse fürs eigene Tagesgeschäft bekommt man nur, wenn man über den eigenen Tellerrand hinausschaut. Das hat diese Reise ermöglicht. Wir sind aber kein Betrieb, der selbst Blöcke und Container in Brasilien kaufen würde. Grein Italia ist für uns Kleiner ein guter Ansprechpartner.«



Dieter Eichhorn, Firma Eichhorn & Walter, Grabmalproduzent, Lautertal, mit Ingrid Laskowski, Berlin: »Ich bin mitgekommen, um neue brasilianische Materialien kennen zu lernen und habe feststellen dürfen, dass mir bislang nichts Wesentliches durch die Lappen gegangen ist. Auf jeden Fall muss man, bevor man kauft, den Bruch und die Blöcke sehen – und das ist aufwändig. Was die Auswahl von brasilianischen Steinen für die Grabmalproduktion betrifft, verlasse ich mich daher gerne auf Fachleute wie Klaus-Peter Mühlbrecht von der Inbra. Ich kann nichts mit Ringeltauben anfangen, die im nächsten Jahr nicht mehr verfügbar sind. Unsere Kunden verlangen Kontinuität.«



Thomas und Bertil Brahm, Oberwesel/Rhein: »Uns hat die Vielfalt der Materialien überrascht, insbesondere die mit größeren Strukturen, die v.a. nach Nordamerika vertrieben werden und in Deutschland weniger Verwendung finden. Das könnte sich aber ändern. Interessant ist für uns auch der Schiefer. Unser Hunsrück-Schiefer wird nicht in großen Platten angeboten und ist immer schwarz. Den gräulichen brasilianischen Schiefer kann man auch im Außenbereich verbauen.«

Fachwörterbuch für die Natursteinwirtschaft in sieben Sprachen!



Roland Reul-Smekens

Die Naturwerksteinbranche ist eine internationale Branche. Händler wie Steinbruchbesitzer, Verarbeiter, Planer, Steinmetzen und Verleger kommunizieren weltweit – heute mehr denn je. Um Missverständnisse auszuschließen, möchten sie dabei Fachausdrücke verwenden, die bislang in keinem gebräuchlichen Wörterbuch verzeichnet waren.

Der international versierte Naturwerksteinfachmann Roland Reul-Smekens (verstorben im Dezember 2003) hat in jahrelanger Kleinarbeit verwirklicht, was die Branche braucht. Das Fachwörterbuch (engl. »Dictionary for the Natural Stone Industry«) bietet dem Nutzer über 2000 Stichwörter in sieben Sprachen: Deutsch, Englisch, Italienisch, Spanisch, Portugiesisch, Französisch und Niederländisch. Die Herausgabe dieses Werks erfolgte mit Unterstützung der Vereinigung der europäischen Naturwerksteinverbände EUROROC.

Erstauflage, Hardcover, 400 Seiten, Format DIN A5, ISBN 3-87188-090-6, Best-Nr. 912028
Preis: € 118,- / CHF 183,-

B E S T E L L C O U P O N

Ebner Verlag GmbH & Co. KG,
Karlstraße 41, D-89073 Ulm.
Sitz der Gesellschaft ist Ulm, eingetragen
beim Amtsgericht Ulm, HRA 1900;
GF Frank Sellien.
Abonnementsdienstleister Güll GmbH,
Heuriedweg 19, 88131 Lindau;
Registergericht Kempten, HRB 1843;
GF Dr. Gerhard Wölflle.

**NATURSTEIN
Leserservice
Heuriedweg 19
D-88131 Lindau**

Tel. 0180/5260111*
Fax 0180/5260101*
E-Mail: abo.naturstein@guell.de

(* 0,12 €/Min. aus dem Festnetz der deutschen Telekom)

Hiermit bestelle ich:

_____ Ex. Fachwörterbuch für die Natursteinwirtschaft

.....
Firma

.....
Name / Vorname

.....
Straße / Hausnummer

.....
PLZ / Ort

.....
Datum / Unterschrift

Diese Bestellung kann ich ohne Angabe von Gründen beim Naturstein-Leserservice, Heuriedweg 19, 88131 Lindau innerhalb von zwei Wochen schriftlich oder per Datenträger widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung.