

Symbol für ungebremstes Wachstum: Pudong, Sonderwirtschaftszone in Shanghai, mit dem 468 m hohen Fernsehturm Oriental Pearl Tower



Stonetech 2006:

# Großer Markt, kleine Margen

China ist die weltgrößte Natursteinmacht. Bislang hat die schnell wachsende Werksteinindustrie auf Quantität zu kleinen Preisen gesetzt. Jetzt sind mehr Qualität und Diversifizierung angesagt. Die Preise werden langsam aber sicher steigen.

**C**hina, das mit 1,3 Mrd. Menschen bevölkerungsreichste Land der Erde, erobert seinen Platz in der globalen Wirtschaft. Für das Jahr 2006 – in China ein »Jahr des Hundes«, das für Veränderung steht – haben chinesische Experten der Wirt-

schaft Chinas erneut rund 10% Wachstum vorhergesagt. Am größten ist das Wachstum in der Region um Shanghai, dem Yangtse Delta. Rund 100 Mio. Menschen bilden dort eines der größten Ballungsgebiete der Erde.

## New York des 21. Jahrhunderts

In Bewegung ist v. a. die 17,5 Mio.-Stadt Shanghai. Vom amerikanischen Gigantismus berauscht, wetteifert man um Superlative: Einer der weltweit höchsten Wolkenkratzer, das 492 m hohe Shanghai World Financial Center, und der größte Tiefseehafen Asiens sind im Bau. Der Transrapid, schnellster Zug der Welt, schwebt regelmäßig zum Flughafen Pudong. Der wird gerade erweitert, um jährlich 60 Mio. Fluggäste abfertigen zu können, wenn 2010 die Weltausstellung Expo eröffnet wird.

## Erfolgreich: Stonetech 2006

Vor diesem Hintergrund fand vom 10. bis 13. April im »Shanghai New International Expo Centre« die internationale Natursteinmesse Stonetech 2006 Shanghai statt. Diese Fachmesse wird seit 1994 jedes Jahr einmal abgehalten, abwechselnd in Beijing und Shanghai. Organisatoren sind das China Council for the Promotion of

### KURZINFO:

## Stonetech 2006

**Interview mit Hu Youyi und Maggie Wang, Vizepräsident bzw. Direktorin des CCPIT Building Material Sub-Council**

**Naturstein:** Die Stonetech ist seit 1994 stetig gewachsen. Von 2004 auf 2005 hat sich die Zahl der Besucher verdoppelt. Wie erklären Sie sich den großen Erfolg Ihrer Veranstaltung?

**Hu Youyi:** Zum einen haben wir hervorragende Kontakte auf politischer und verbandspolitischer Ebene

hier im Land; auch international haben wir mittlerweile ein großes Netzwerk geknüpft. Wir waren schon zweimal auf der Stone+tec in Nürnberg. Mit Deutschland entwickelt sich eine gute Kooperation. Zum anderen bieten wir Ausstellern wie Besuchern den bestmöglichen Service und ein attraktives Rahmenprogramm, das diesmal auch ein Gipfeltreffen der internationalen Natursteinindustrie umfasst. Die Stonetech ist straff organisiert. Hier in Shanghai profitieren

Aussteller und Besucher von den neuen Räumlichkeiten im Shanghai New International Expo Centre. Die Stonetech findet zum zweiten Mal in den neuen Räumen statt.

**Naturstein:** Besten Dank!

**Hu Youyi und Maggie Wang, Vizepräsident bzw. Direktorin des CCPIT Building Material Sub-Council**



## KURZINFO:

## Naturstein-Gipfelkonferenz

**Interview mit Zou Chuansheng, Geschäftsführer des chinesischen Naturwerkstein-Verbands (China Stone Material Association)**

**Naturstein:** Sie haben anlässlich der Stonetech 2006 erstmals weltweit zu einer Stone Summit Conference – einer Naturstein-Gipfelkonferenz – eingeladen. Mit welchem Ziel?

**Zou Chuansheng:** Die chinesische Werksteinindustrie hat sich in den vergangenen Jahren sehr schnell entwickelt. Einige Firmen arbeiten bereits auf internationalem Niveau. Insgesamt haben wir aber noch viel zu lernen, sowohl was die Gewinnungs- und Verarbeitungstechnologien, als auch, was die Ausbildung, Mitarbeiterführung, die Betriebswirtschaft und das Umweltmanagement betrifft. Wir suchen daher den Austausch mit Natursteinverbänden und Unternehmen aus aller Welt. Wir können voneinander lernen und sollten uns gemeinsam für die weitere Entwicklung der internationalen Werksteinindustrie engagieren.

**Naturstein:** Welche Länder sind Ihrer Einladung zum ersten Gipfeltreffen gefolgt?

**Zou Chuansheng:** Das Programm umfasst Referate von Marmomacchine-Präsident Flavio Marabelli aus Italien, von Ali Kahyao-glu, dem Geschäftsführer eines türkischen Exportverbands, von Heikki Palin, Geschäftsführer des finnischen Naturwerkstein-Verbands sowie von führenden Fachleuten aus Griechenland, Marokko, Ägypten, Taiwan, Japan, Korea, Hongkong und Taipei.

**Naturstein:** Haben Sie den Referenten ein bestimmtes Thema vorgegeben?

**Zou Chuansheng:** Nein, aber das werden wir das nächste Mal tun. Diesmal haben die Referenten vor allem die Natursteinwirtschaft ihres Landes präsentiert. Wir streben aber eine Diskussion über Themen an, die uns alle angehen, so z. B. Umweltbelange wie der sorgsame Umgang mit unseren Ressourcen. Uns interessieren beispielsweise die Entwicklung ultradünner Natursteinprodukte und die Verwertung von Natursteinabfall.



**Zou Chuansheng und Bärbel Holländer**

**Naturstein:** Stehen Sie auch in Verbindung mit dem Deutschen Naturwerkstein-Verband oder dem Bundesinnungsverband des Deutschen Steinmetz-, Stein- und Holzbildhauerhandwerks?

**Zou Chuansheng:** Deutschland ist ein wichtiger Partner unserer chinesischen Werksteinindustrie, und die Zusammenarbeit entwickelt sich schnell. Verbindungen mit den deutschen Verbänden haben wir noch nicht. Bitte übermitteln Sie den Präsidenten und Geschäftsführern des Deutschen Naturwerkstein-Verbands und des Bundesinnungsverbands meine Hochachtung und freundliche Grüße. Wir freuen uns auf eine für beide Seiten ergebnisreiche Zusammenarbeit!

**Naturstein:** Das werden wir tun. Besten Dank für das Gespräch!

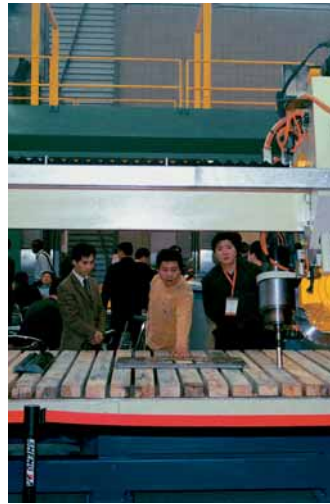
**MarmiRossi** **MARMI ROSSI** SPA

MarmiRossi spa  
Località Monteiano - Z.I.  
37010 Cavaion (VR-I)  
Tel. 0039-045-6260115 r.a.  
Fax. 0039-045-7236410  
www.marmirossi.com  
e.mail: areavendite@marmirossi.com

**ROHPLATTEN, FERTIGWARE, GRANIT-MARMOR und GRANITFLIESEN**



(Fotos: B. Holländer)



Die Kangli Stone Group ([www.kanglistone.com](http://www.kanglistone.com)) ist 15 Jahre alt, besitzt Brüche und Werke (14 Granit- und sechs Marmorgatter) und war, so Geschäftsführer Zheng Yu, unter den ersten Stein-Importeuren und -Exporteuren Chinas (heute 30% Export). Neben MAPLE RED (Granit) und ABSOLUTE BLACK (Marmor) hat sie viele Steine im Programm. Sie vertreibt das Fliesenstecksystem »Quickstone« von Thomas de la Pepa.

Auf dem Messestand des Maschinenproduzenten Shengda Machinery Co. Ltd.; die chinesischen Hersteller von Maschinen und Werkzeug werden verstärkt exportieren.

Granasa ([www.granasa.com.br](http://www.granasa.com.br)) zeigte auf dem brasilianischen Gemeinschaftsstand ein neues Material, das unter dem Namen PATOS vertrieben wird.

International Trade (CCPIT), Abt. Baumaterialien, die China Stone Material Industry Association und die CIEC Exhibition Company. Die Messe wächst kontinuierlich. Im Zeitraum 2002 bis 2006 haben sich die Ausstellungsfläche von 12 000 m<sup>2</sup> auf 49 000 m<sup>2</sup>, die Zahl der Aussteller von 417 auf 800 und die Zahl der Besucher von 7 125 auf über 40 000 erhöht.

**Stolze Zahlen**

Die chinesische Inlandsnachfrage hat sich in den letzten zehn Jahren rasant entwickelt. Das Importgeschäft floriert; der Export boomt. Die chinesische Natursteinindustrie setzt längst nicht mehr nur auf Quantität, sondern auch auf die Produktqualität.

China hat im Jahr 2005 12,25 Mio. t Naturwerkstein im Wert von 2 233

Mio. US-\$ exportiert – rund 33,2 bzw. 29,9% mehr als 2004. Im gleichen Zeitraum wurden 4,57 Mio. t Naturstein im Wert von 822 Mio. \$ importiert – 9,6 bzw. 8,9% mehr als 2004. In der Summe beliefen sich die Importe und Exporte auf 16,81 Mio. t in der Menge (+23,2%) und 3 055 Mio. US-\$ im Wert (+26%).

Mengenmäßig deckt China 60% des Welthandels mit Naturwerkstein ab, wertmäßig jedoch nur um die 13%. Das bedeutet, dass die Preise für Steine aus China drei Viertel bis vier Fünftel unter den entsprechenden Weltdurchschnittspreisen liegen. Noch immer wird stark auf Billigprodukte gesetzt. Die erzielten Margen sind aber mittlerweile so klein, dass eine Erhöhung der Preise unabdingbar scheint.

Der Einheitspreis für den Export aus China ist von 2004 bis 2005 um nur 2,6% gestiegen. Was den Import von Rohblöcken betrifft, hat sich der Preis pro Tonne kaum verändert (2004: 178,24 US-\$; 2005: 179,99 US-\$). Die Geschwindigkeit des Naturwerksteinimports nach China verringert sich. Die Verarbeitung ausländischer Werksteine und der Inlandsverbrauch sind dabei, sich zu konsolidieren. Der chinesische Werksteinexport wird nach wie vor von der Ausfuhr von Granit dominiert – 69,84% (Menge) bzw. 72,26% (Wert) des chinesischen Gesamtexports an Naturwerkstein.

**TABELLE 1: DIE WICHTIGSTEN EXPORTMÄRKTE CHINAS FÜR NATURWERKSTEIN IN 2005**

Land	Japan (1)	USA (2)	Korea (3)	Kasachstan (4)	Deutschland (5)	Gesamt
Wert in 2005 (\$ 100 Mio.)	6,097	3,376	2,853	1,0198	0,920	14,26
% des Exports in 2005	27,30	15,12	12,78	4,57	4,12	63,88
Wert in 2004 (\$ 100 Mio.)	5,616	2,195	2,4199	–	0,713	–
2005/2004 t %	8,56	53,80	17,90	–	29,03	–

**TABELLE 2: IMPORT VON NATURWERKSTEIN NACH CHINA NACH PRODUKTGRUPPEN**

Produktwert	\$ 100 Mio.	% der Summe in 2005
Marmorblöcke	2,98	36,25
Marmor-Unmaßplatten	0,86	10,46
Granitblöcke	3,99	48,54
Gesamt	7,83	95,25

**TABELLE 3: PRODUKTTYPEN UND LÄNDER DES NATURWERKSTEINIMPORTS NACH CHINA**

Typ	Marmorblöcke (\$ 100 Mio.)	Marmor-Unmaßplatten (\$ 100 Mio.)	Granitblöcke (\$ 100 Mio.)
Land und Platz			
Iran (2)	0,5973	Ägypten (1)	0,6375
Türkei (1)	1,0146	Spanien (2)	0,1284
Italien (4)	0,2087	–	–
Griechenland (5)	0,15674	–	–
Portugal (6)	0,1453	–	–
Spanien (3)	0,3883	–	–
–	–	–	–
<b>Gesamt</b>	<b>2,511</b>		
<b>in %</b>	<b>30,55</b>	<b>9,32</b>	<b>44,61</b>



**Der Diamantwerkzeughersteller Dr. Schulze aus Wilnsdorf betreibt seit 2005 ein Joint-Venture mit der Firma Yichang. Produziert werden u.a. Trennscheiben für Granit. Im Bild Dr. Reiner und Jana Schulze mit Wolf Lehmann und Lihua Shao ([r.schulze@dr-schulze.de](mailto:r.schulze@dr-schulze.de)).**



**Gut mit China im Geschäft ist der US-amerikanische Blockhandelsriese Rock of Ages ([r.campo@barre.rockofages.com](mailto:r.campo@barre.rockofages.com)), der auf der Messe durch die Firma Xiamen Hongyi Stone vertreten wurde; im Bild Robert J. Campo (rechts) und Carlo Kirsch.**



**Die Firma Grein Tec (Granitglas) wird in China durch die Firma United Stone Beijing und ihren Präsidenten Chuanjun Li vertreten; im Bild mit Grein Tec-Geschäftsführer Thomas Ebenberger, Grein Italia-Geschäftsführer Michael Cramer und seinem Mitarbeiter Shaopu Fan ([www.stone-china.cn](http://www.stone-china.cn) und [www.grein.com](http://www.grein.com)).**

Damit ist China der weltweit größte Exporteur von Granit.

63,88% der gesamten Exportmenge entfallen auf die fünf großen Importeure Japan, USA, Korea, Kasachstan und Deutschland (Tab. 1). Die USA haben erstmals Korea übertroffen und sind zum zweitgrößten Importeur chinesischer Werksteine avanciert. Fachleute rechnen damit, dass die USA in drei bis

fünf Jahren mehr Naturstein aus China einführen werden als Japan. Deutschland ist Europas größter Importeur von Werksteinen aus China. Die chinesische Werksteinindustrie sollte nach Ansicht des chinesischen Naturwerksteinverbands weniger auf Quantität und Billigpreise und mehr auf Produktqualität und Service setzen sowie Interessenkonflikte vermeiden.

China importiert zu 95,25% Marmor- und Granitblöcke sowie Unmaßplatten aus Marmor. 84,79% entfallen allein auf Blockimporte. Der Import von Marmorblöcken aus der Türkei hat 2005 erstmals die 100 Mio. US-\$-Marke überschritten (Tab. 2 und 3); ein Drittel aller nach China importierten Marmorblöcke stammt jetzt aus der Türkei. Auch die Einfuhr von Granit-

## BRIEF AN DIE REDAKTION:

### Qualität ist Trumpf!

Sehr geehrte Frau Holländer,

positiv überrascht waren wir, dass wir Sie und Ihren Kollegen Ralf Pötzsch auf der Messe in Shanghai getroffen haben. Gerne möchten wir Ihnen unsere Gründe für die China-Reise sowie die gewonnenen Eindrücke hier nochmals kurz schildern. Wenn man Geschäftsbeziehungen mit den chinesischen Herstellern und Lieferanten aufbauen und festigen will, ist es ungeheuer wichtig, auch den persönlichen Kontakt zum Lieferanten zu pflegen und dabei die individuellen Stärken und Schwächen des Herstellers kennen zu lernen. Ein Ziel unserer Reise war die Überprüfung der Qualitätssicherung vor Ort. Deswegen waren wir angenehm überrascht, als wir auf der Stonetech einen Stand der LGA Würzburg entdeckten. Dort erfuhren wir bei der kompetenten Standbesetzung, dass die LGA die ganzen Normen auf Chinesisch in einer Broschüre zusammengefasst hat,

um diese den Herstellern so verständlich wie möglich präsentieren zu können. Dafür muss man der LGA ein großes Lob aussprechen.

Mit diesen Broschüren gewappnet haben wir unseren Messerundgang fortgesetzt. Wir haben bei jedem Gespräch die Broschüren der LGA vorgelegt und angesprochen. Leider sind wir im Großen und Ganzen auf keinen positiven Zuspruch gestoßen!

Dabei haben wir erkannt, dass die Qualität des Produkts für die meisten Anbieter noch nicht an erster Stelle steht.

Im Anschluss an die Messe haben wir im Süden Chinas verschiedene Bearbeitungsstätten besucht und die Bearbeitung vor Ort überprüft. Des Weiteren waren und sind wir auf der Suche nach neuen Materialien bzw. Farben sowie Bearbeitungsmöglichkeiten, die noch nicht als »Standardware« in Deutschland verkauft werden. Durchaus konnten wir diesbezüg-



**Norbert Schanz auf dem Stand der LGA**

lich einige neue Erkenntnisse und Eindrücke gewinnen.

Unser Unternehmen ist im Objektbereich und in der Beratung von Planungsbüros zu Hause. Wenn es um Qualität im Objektbereich geht, fühlen wir uns dazu verpflichtet, den Planungsbüros europäische Materialien zu empfehlen – trotz der höheren Kosten.

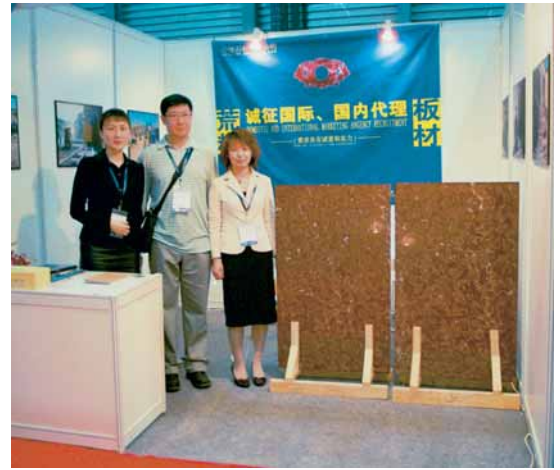
Mit freundlichen Grüßen  
Schanz Natursteine



China will bislang v. a. gleichmäßig strukturierte gelblich-beige Materialien, so Michael König, der mit Manfred Schäfer die Firma Brasil Quarries aus Serra vertrat ([michael@brasilquarries.com](mailto:michael@brasilquarries.com)).



Brüche und ein Werk in Fujian besitzt die Firma Nangang Stone; im Bild ihr Geschäftsführer Yongkang Chen ([www.nangang-stone.com](http://www.nangang-stone.com)).



Neu auf dem Markt ist dieser rote Marmor, für den ShenYang Huaying Stone Materials (im Bild Präsident Zhao He Qing mit Lining Zhang und Xuxiao) in Europa Abnehmer für Blöcke sucht (2006: 5000 m<sup>3</sup>; 2007: 10 000 m<sup>3</sup>). Kontakt: [liming515@hotmail.com](mailto:liming515@hotmail.com)



Zu den größten Natursteinfirmen Chinas gehört die Firma Best Cheer Stone Group mit zwölf Brüchen, sieben Werken (ca. 30 Gatter) und 4500 Mitarbeitern. Im Bild Direktorin Saulin Li und die Messepräsentation ([www.bestcheer.com](http://www.bestcheer.com)).



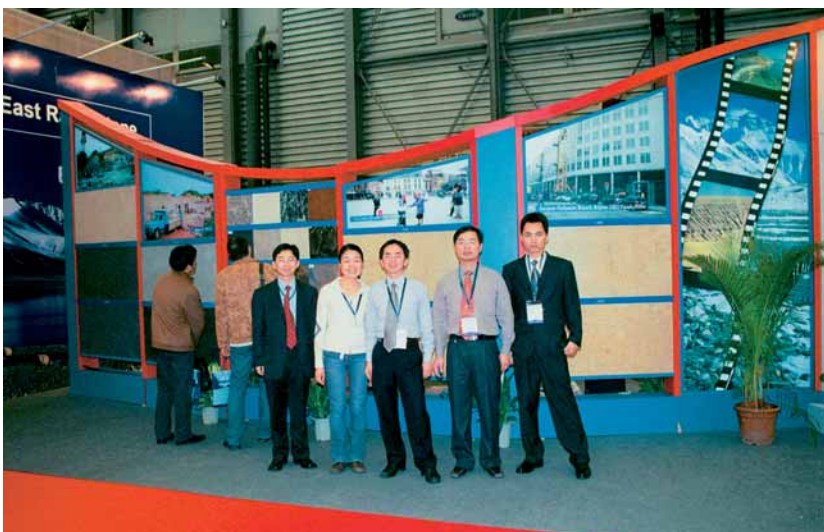
»Die Preise werden in nächster Zeit rasant nach oben gehen. Die Konkurrenz wird berechenbarer«, prophezeit Jost J. Plewa von der Firma Akemi, die in Beijing eine Tochterfirma unterhält ([www.akemi.de](http://www.akemi.de)).



Ein Grieche aus den USA in Shanghai – laut Kyriakos Efthimiadis von MMG Marble & Granite (Großhändler) kann man einige europäische Materialien in China billiger einkaufen als in Italien ([www.macedoniamarble.com](http://www.macedoniamarble.com))



Shanghai Forever besteht seit zehn Jahren, betreibt vier Werke und beschäftigt 200 Mitarbeiter. Im Bild Vize-Geschäftsführer Patrick vor ROSA DRAGON ([www.forever-stone.com.cn](http://www.forever-stone.com.cn)).



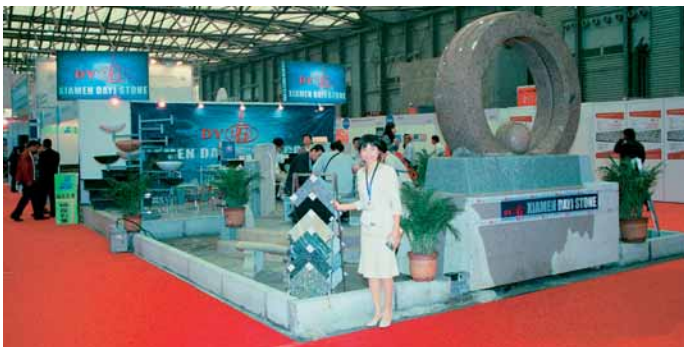
Mit einem großen Stand präsentierte sich die Firma East Raise Stone. »Die Preise sind zu niedrig! Preiskampf ist keine Überlebensstrategie!«, so Geschäftsführer Johnny Wong gegenüber unserer Redaktion (i. d. Bildmitte mit seiner Frau Susan und seinen Mitarbeitern Dennis Zhang, Bill Zhuo und Andy Kang). An Standardmaterialien würden nur noch 30 bis 50 Cent verdient. Er setze deshalb auf innovative Produkt- und Serviceangebote »und natürlich auf Qualität«. Ein Drittel seines Umsatzes macht Wong mit Deutschland, weshalb er seine Materialien jetzt bei der LGA Bayern in Würzburg testen lässt ([www.eaststone.com](http://www.eaststone.com))!



Die brasilianische Firma Guidoni präsentierte in Shanghai u. a. die Gesteinssorten GOLD 500, CARAMELO, RADICA und GIALLO GUIDONI; im Bild Geraldo und Antonio Guidoni mit ihren Söhnen Rayner (links), Rafael und Luis (rechts), Internet: [www.mineracaoguidoni.com.br](http://www.mineracaoguidoni.com.br).



Detail des großen, gut gestalteten Stands der Universal Marble & Granite Group Limited (UMGG), die zu den »Riesen« gehört: 1987 in Hong Kong gegründet, betreibt die Firma heute Werke in Dongguan, Shandong und Sichuan (1500 Mitarbeiter; [www.umgg.biz](http://www.umgg.biz)).



Eine breite Material- und Produktpalette hat die Firma Xiamen Dayi Stone zu bieten, im Bild Lydia Huang. Die gemäß ISO 9001 zertifizierte Firma bietet u. a. Rohplatten, Fliesen, Sockelleisten, Pflastersteine und Brunnen an ([www.xtpstone.com](http://www.xtpstone.com)).

blöcken aus Brasilien hat zum Wachstum im Bereich des Blockimports nach China beigetragen. Experten zufolge wird der Import von Granit aus Brasilien in zwei bis drei Jahren 100 Mio. US-\$ übersteigen.

**Ausblick**

Das Exportwachstum gründet sich auf die Steigerung der Quantität der ausgeführten Werksteinprodukte, die noch immer zu kleinen Preisen gehandelt werden und deren Qualität sich noch

immer im unteren bis mittleren Qualitätssegment bewegt. Der Export wird in den nächsten Jahren weiter wachsen, während der Werksteinimport kaum gesteigert werden wird. China wird weiterhin v. a. Blöcke und Unmaßplatten aus Marmor importieren, da es diese Produktgruppen am dringendsten benötigt. Die Menge der Importe von Unmaßplatten aus Granit wird weiter sinken. Verstärkt in den Export gehen werden die chinesischen Hersteller von Steinbearbeitungsmaschinen, Diamantwerkzeugen und Verbundmaterialien. Auf der Stonetech 2006 zeigten sie und die Steinanbieter eindrucksvoll ihr Potenzial.

**Bärbel Holländer**

(unter Verwendung eines Berichts von Hou Jianhua, Vorstandsmitglied der China Stone Material Industry Association, Stonetech-Messezeitung)



# MAGNA.

**LaserGrip®**  
rutschsicher nach BGR-181



flexibel und dynamisch

Tel. 03 92 08/2 71-0  
Magna Naturstein GmbH  
Im Mittelfeld 1, 39326 Loitsche