



Blick in die großzügige Ausstellungshalle

Stone jetzt im Besitz von StoneWest:

Freundliche Übernahme

Ende 2005 hat der belgische Natursteinhändler StoneWest seinen Konkurrenten Stone übernommen – Spezialist für Wand- und Bodenbeläge mit spaltrauen Oberflächen aus Sandstein, Quarzit und Schiefer. **Naturstein** sprach mit Rinaldo Castelli, Geschäftsführer StoneWest und Stone.

Naturstein: Herr Castelli, warum haben Sie Stone übernommen?

Rinaldo Castelli: Wir kennen Stone schon sehr lange. Die Firmen Stone und StoneWest haben denselben Ursprung. Sie gehörten lange ein und



Geschäftsführer
Rinaldo Castelli

derselben Familie. Der Natursteinhandel Stone wurde 1959 von August Van Passel gegründet. Da er jedem von seinen Söhnen die Leitung eines eigenen Unternehmens ermöglichen wollte, rief er Ende der 1960er-Jahre zusätzlich das Unternehmen StoneWest als Natursteinlieferant für den Westen Belgiens ins Leben. Nach dem Tod des Vaters wurden die beiden Teile der Firma selbstständig. Ludo Van Passel übernahm Stone und Michel Van Passel StoneWest.

Ich selbst bin 1997 bei StoneWest eingestiegen, denn Michel Van Passel wollte seine Firma verkaufen. Ich hatte zu diesem Zeitpunkt bereits die Firma Bomarbre][Marbralys, die

hochwertigen Betonwerkstein, z. B. in Marmoroptik, herstellt. In diesem Bereich sind wir in den Benelux-Ländern Marktführer. Ende der 1990er-Jahre hatten wir bei Bomarbre][Marbralys begonnen, mit Naturstein zu handeln. Aber wir wollten die beiden Bereiche – Naturstein und Betonwerkstein – nicht vermischen. Als sich die Gelegenheit bot, StoneWest zu kaufen, habe ich zugegriffen und die Natursteinabteilung von Bomarbre][Marbralys zu StoneWest verlagert.

Zu dieser Zeit arbeiteten StoneWest und Stone noch unabhängig voneinander. Allerdings gab es über die Febenat (Verband der belgischen Natursteingroßhändler, Anm. d. Red.), deren Präsident ich bin, Kontakte zur Geschäftsleitung der Firma Stone. Als Ludo Van Passel in Rente gehen wollte, bot er mir mit Rücksicht auf die gemeinsamen Wurzeln der Unternehmen die Übernahme seiner Firma an.



(Fotos: P. Postaremczak; Stone)

Die auf Netzen auf-
gebrachten Mosaikfliesen
sind wie handelsübliche
Fliesen nur 7 mm stark.
So gibt es keine Probleme
mit Überständen.

Neu ins Sortiment
aufgenommen:
Natursteinmosaika
für den Innenbereich

Die von dem Großhändler
entwickelten Mustertafeln
kann der Händler für sei-
ne Präsentation nutzen.



Naturstein: Aber Sie haben Stone doch sicherlich nicht wegen der Familientradition gekauft?

Rinaldo Castelli: Nein, mein Hauptbeweggrund war, dass sich die beiden Unternehmen ideal ergänzen: Stone ist auf Quarzit, Sandstein und Schiefer spezialisiert, während StoneWest hauptsächlich Granit, Marmor, französischen und vietnamesischen Kalkstein vertreibt. Die beiden Firmen ergänzen sich auch im Hinblick auf ihre Lage – StoneWest liegt im Westen Belgiens und Stone im Zentrum und Osten des Landes – sowie im Hinblick auf die Märkte, die sie bedienen. StoneWest ist stärker am belgischen Markt vertreten, während sich Stone um den Export kümmert, u. a. in die Niederlande und die Schweiz sowie nach Deutschland und Österreich. Die Übernahme, die orga-

nisatorisch einer Fusion gleichkommt, war also ideal. Bisher wird sie sehr gut von den Kunden angenommen, die von dem erweiterten Angebot profitieren.

Naturstein: Sind die beiden Firmen weiterhin selbstständig?

Rinaldo Castelli: Ja, sie sind vor dem Gesetz zwei unabhängige Unternehmen, haben jedoch eine gemeinsame Organisationsstruktur. Bomarbre]-[Marbralys führe ich ebenfalls weiter.

Naturstein: Wie viele Mitarbeiter haben Stone und StoneWest?

Rinaldo Castelli: Beide Firmen zusammen haben etwa 50 Angestellte.

Naturstein: Wer betreut die deutschsprachigen Kunden?

Rinaldo Castelli: Nach wie vor die Firma Stone, da sie die entsprechende Erfahrung und die nötigen Kontakte hat. Ich habe das Team von Stone größtenteils übernommen. Für die deutschsprachigen Kunden hat sich also nichts geändert. Die Ansprechpartner sind wie vor der Übernahme Peter Vermeir, Peter Laevers und Stijn Peersman.

Naturstein: Wie hat sich das Angebot verändert?

Rinaldo Castelli: Stone kann jetzt zusätzlich zum bisherigen Angebot chinesische Granite und Kalksteine, diverse Marmore und vietnamesische Kalksteine anbieten. Zudem haben wir die Produktlinie »Artemis« entwickelt: Mosaika aus Naturstein für Bad und Küche. Damit wollen wir insbesondere Fliesenhändler anspre-





Das Ausstellungsgebäude von StoneWest in Olsene / Belgien



Luftaufnahme des Firmengeländes von Stone mit dem 40 000 m² großen Lager in Londerzeel / Belgien

chen. Überdies offeriert Stone seit einigen Monaten 3 cm starke Schieferplatten bis zu einer Größe von 1,70 x 3 m, die sehr gut als Küchenarbeitsplatten geeignet sind.

Naturstein: Welche neuen Aktivitäten sind geplant?

Rinaldo Castelli: Wir werden die Ausstellungshalle von Stone in Londerzeel erneuern. Sie soll großzügiger gestaltet werden, so ähnlich wie der Showroom von StoneWest in Olsene. Für Anfang des nächsten Jahres planen wir wieder eine Hausmesse.

Naturstein: Wie hoch war der Umsatz im letzten Jahr?



Das neue Team: v. l. n. r. Peter Vermeir (Bereichsleiter Export), Stijn Peersmann (Verkaufsleiter Deutschland PLZ 6-9, Österreich, Schweiz), Wendy Van Haezendonck (Verkauf), Rinaldo Castelli (Geschäftsführer), Vincent Vermeire (stellvertretender Geschäftsführer) und Peter Laevers (Verkaufsleiter Deutschland PLZ 0-5, und Einkauf Indien)

Rinaldo Castelli: Stone und StoneWest haben gemeinsam einen Umsatz von etwa 18 Mio. € erwirtschaftet. Bomarbre][Marbralys hat weitere 10 Mio. € erbracht.

Naturstein: Welche Produkte liegen Ihrer Meinung nach im Trend?

Rinaldo Castelli: Darauf gibt es keine eindeutige Antwort. In Europa unterscheiden sich die einzelnen Märkte sehr stark voneinander. Das hängt mit der Tradition zusammen. In Belgien hat man z. B. Jahrhunderte lang Belgischen BLAUSTEIN verwendet. Daher laufen hier graue Steine besonders gut. In Deutschland wurde sehr viel mit Sandstein gebaut; entsprechend werden dort hellere und auch rötlichere Materialien nachgefragt. Die Farben variieren von Land zu Land, teilweise auch innerhalb eines Landes. Generell kann man aber einen Trend zu größeren Formaten beobachten. Außerdem laufen Schiefer und Quarzit momentan sehr gut.

Naturstein: Wie schätzen Sie die Perspektiven der internationalen Naturwerksteinbranche ein?

Rinaldo Castelli: Ich bin sehr optimistisch, was die Zukunft von Naturstein angeht. Naturstein wird seit mehr als 5 000 Jahren erfolgreich als Baumaterial genutzt. Es gab in den letzten Jahrzehnten große Entwicklungen, sowohl im Bereich der Technik als auch im Bereich des Vertriebs. Der Abbau wurde vereinfacht, und die Bearbeitungsmöglichkeiten sind vielfältiger und wesentlich günstiger geworden.

So können wir jetzt Naturstein zu Preisen einkaufen, die unter denen von vor 20 bis 25 Jahren liegen. Naturstein ist heute ein Produkt, das für fast jeden erschwinglich ist. Was den Vertrieb, insbesondere die Transportmöglichkeiten betrifft, ist Naturstein jetzt in Containern aus Indien, Brasilien und China lieferbar – noch vor 50 Jahren ein fast unmögliches Unterfangen! Und durch das Internet ist der Vertrieb internationaler geworden. Beide Entwicklungen begünstigen unsere Branche. Wir können billiger und in mehr Ländern einkaufen. Dadurch haben wir ein größeres Sortiment und günstige Preise, wodurch wir mehr Kunden erreichen. Allerdings gibt es bei den Kunden ein großes Informationsdefizit, z. B. was die verfügbaren Arten und Sorten, die Verwendungsmöglichkeiten und die Pflege von Naturwerkstein betrifft. Ich sehe es als unsere Aufgabe an, das zu beheben, beispielsweise mit Hilfe unseres Showrooms, der auch Endverbrauchern offen steht. In Belgien versuchen wir auch mit Hilfe unseres Großhändlerverbands Febenat Wissen über Naturstein zu vermitteln.

Naturstein: Vielen Dank!

KURZINFO:

StoneWest

Tel.: 0032/52/31 76 18
 Fax: 0032/52/31 76 19
 E-Mail: export@stone.be
 Internet:
www.stone.be
www.stonewest.be
www.bomarbre.be