



Gewinnung von anroechter stein

Marke »anroechter stein«:

Der Kunde profitiert

In der konservativen Natursteinbranche sind die Mitglieder der anroechterstonegroup Pioniere. Seit drei Jahren vermarkten fünf Unternehmen den blau- bis graugrünen anroechter stein gemeinsam. Neu sind der Marketing- und Vertriebsleiter Erich Roß und eine Geschäftsstelle mitten in Anröchte.

anroechter stein weltweit vermarkten – das ist das erklärte Ziel der Unternehmen, die seit dem 1. Oktober 2003 als Gruppe zusammenarbeiten. Derzeit werden ca. 50% exportiert. »Ob In- oder Ausland – das Potenzial ist riesig«, meint der seit 30 Jahren in der Baubranche engagierte Erich Roß (47), der seit März dieses Jahres als Marketing- und Vertriebsleiter die Interessen der

anroechterstonegroup unterstützt. Er sieht zahlreiche Ansätze, um in bestehenden Märkten neue Marktanteile zu gewinnen und neue Märkte zu erobern.

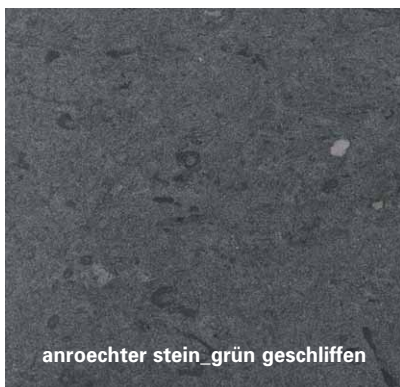
Fünf mal Kompetenz

Was macht Roß so zuversichtlich? »Erstens unser Produkt: ein Stein, der weltweit einmalig ist. Er ist nicht nur etwas Besonderes, was seine feine

blau- bis graugrüne Farbigkeit, sondern auch was die Vielfalt möglicher Bearbeitungen, Anwendungen und Kombinationsmöglichkeiten mit anderen Materialien betrifft«, schwärmt er. »Zweitens die geballte Kraft der Gruppe: Jedes Lieferwerk bringt seine Erfahrungen, besondere Stärken und Ideen in das Miteinander ein. Dieses fünffache Input wird besprochen und so ausgewertet, dass es unseren Kunden zugute kommt. Der Kunde erhält somit quasi fünf mal Kompetenz aus einer Hand.« Die große Produktionskapazität – 1 500 bis 2 000 m² pro Tag – bewahre den Kunden vor Lieferengpässen.

Verkaufsförderung inklusive

Die anroechterstonegroup vermarktet ihren Stein aktiv an Steinmetzen bzw. Naturstein verarbeitende Betriebe, Groß- und



Fachhändler, Verleger, Architekten und Künstler. Allen Zielgruppen empfiehlt sie anroechter stein als hochwertiges Naturprodukt für die individuelle Gestaltung von privaten und öffentlichen Räumen – kurzum: als etwas Besonderes. »Dabei nutzen wir ein breites Sortiment an zielgruppenorientiert aufbereiteten Unterlagen zur Verkaufsförderung, die wir unseren Kunden gerne für die gezielte Information vor Ort zur Verfügung stellen«, berichtet Roß. Neben Falbblättern zu anroechter stein allgemein sowie im Garten- und Landschaftsbau hält die Gruppe ansprechend gestaltete Mustermappen, Architektenordner, Imagebroschüren und Verkaufsdisplays vor. Alle Marketingtools tragen das Logo **a**® – anroechter stein, und die Texte sind immer gleich gesetzt, ausschließlich in Kleinbuchstaben.

Die neue Geschäftsstelle

Erich Roß und seine Mitarbeiter haben vor kurzem neue Räume mitten in Anröchte bezogen. Der Platz vor

**Erich Roß
und Katharina
Killing in
der neuen
Geschäfts-
stelle mitten
in Anröchte**



dem Haus, das Haus selbst sowie Fassadenbekleidungen und viel begangene Bodenbeläge in benachbarten öffentlichen Gebäuden zeugen von der Schönheit und Langlebigkeit des anroechter steins.

Marke anroechter stein

anroechter stein ist in Deutschland Fachleuten, vielen Architekten und auch Endkunden wohlbekannt. Dazu beigetragen hat eine Imagekampagne der jungen anroechterstonegroup. Seit

Marmi Rossi **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



Ausstellung der anroechterstonegroup im Natursteinwerk Rinsche



Ausstellung: Fußboden, Fassadenaufbau und Geländer mit anroechter stein

der Gründung der Unternehmensgruppe werden insbesondere Materialentscheider, Verarbeiter und Architekten über die Vorzüge und Möglichkeiten des anroechter steins informiert. »Unter der Federführung von Katharina Killing, die bislang für das Marketing der Gruppe verantwortlich zeichnete und in diesem Bereich weiterhin eng mit mir zusammenarbeitet, hat die Gruppe in den letzten Jahren schon viel für das Image ihres Steins getan«, resümiert Erich Roß. »anroechter stein« sei als Marke einge-

führt, wobei man die Markenstrategie unbedingt konsequent weiter verfolgen müsse und werde. »Die Marke steht für die Individualität unseres Steins und für Produktvielfalt in verbürgter Qualität«, erklärt Katharina Killing. »Mit dieser Marke können und sollen die Steinfachleute hausieren gehen oder besser: Diese Marke können sie ihren Kunden mit gutem Gewissen und unter Einsatz der zur Verfügung gestellten professionellen Falblätter, Mustermappen und Displays mit gutem Gewissen empfehlen.«

anroechter stein_blaue und -_grün
 anroechter stein ist ein fossilführender, dichter, feinkörniger Kalksandstein, der sich leicht verlegen, reinigen und pflegen lässt. Beim Abbau werden zwei Schichten oder Werksteinbänke unterschieden: eine untere »grüne« und eine obere »blaue«. Entsprechend unterscheidet man die Varietäten anroechter stein_blaue, kliever stein_blaue und anroechter stein_grün. anroechter_grün eignet sich auch für Anwendungen im Außenbereich. Seine außergewöhnliche Farbe verdankt der



anroechter stein im Landschaftsbau



anroechter stone im Wegebau



Stein dem Mineral Glaukonit. Der Name ist dem griechischen Wort glaukós entlehnt, mit dem die Fischer noch heute den blaugrünen Glanz des Himmels, des Meeres und des Auges bezeichnen. In der antiken Mythologie war Glaukos ein Meeresgott, der die Schiffe und ihre Besatzungen leitete und schützte.

anroechter stein entstand vor 120 Mio. Jahren durch Ablagerungen am Grund des Urmeeres. In Anröchte wird er seit 1000 Jahren abgebaut.

Produktsortiment

Die Unternehmen Jacoby Naturstein GmbH, Albert Killing GmbH, Hubert Killing GmbH, Natursteinwerk Rinsche GmbH und Natursteinbetrieb Schulte GmbH & Co. KG bauen jährlich mit insgesamt ca. 80 Mitarbeitern rund 85 000 t bzw. 35 000 m³ anroechter stein ab. Die gewonnenen Blöcke werden in den Firmen zu Halbfertig- und Fertigware verarbeitet. Das Produktsortiment – gegliedert in traditionelle Produkte, Maßware für Projekte und Produkte für den Galabau – beinhaltet u. a. Bodenplatten, Fliesen, Treppen, Sockel, Unmaßtafeln, Fensterbänke, Werkstücke, Schnittlinge, Einfassungen und ein umfangreiches Programm für den Garten- und Landschaftsbau. Vermarktet wird der Stein ausschließlich gemeinsam, also über die anroechterstonegroup.

»Die Breite unseres Produktsortiments, das laufend ausgebaut wird, ist



Stiftung Opelvillen, Rüsselsheim, Belag innen



Stiftung Opelvillen, Fassade außen

vielen noch nicht bekannt«, meint Erich Roß. Eine Übersicht über das aktuelle Angebot erhalten Interessenten auf Anfrage mit der Preisliste 2007, die nach Produktbereichen gegliedert ist. »Wir bieten unseren Kunden die Lösungen aus Stein, die sie brauchen«, versichert Hubert Killing, ein Gesellschafter der anroechterstonegroup, »darunter Massivarbeiten ebenso wie 1 cm starke Normfliesen, die auch großformatig geliefert werden können, 2 cm starke Bodenplatten bis 100 x 100 cm und Maßware (cut to size), alles in sieben Oberflächenbearbeitungen: geschliffen, getrommelt, gestockt, gestrahlt, geflammt, gebürstet sowie geflammt und gebürstet.« Wünschen und Anregungen von Kunden wird laut Roß gerne entsprochen. Geliefert werde mit eigenen Lkw und Speditionen, »selbstverständlich mit hohem Service«. Neben dem Produktsortiment wird

derzeit übrigens auch das junge Vertriebsnetz der Gruppe weiter ausgebaut. Erich Roß: »Wir werden den eingeschlagenen Weg konsequent fortsetzen und suchen weitere interessierte Vertriebspartner für den Ausbau unserer vielfältigen Verkaufsaktivitäten. Hiervon werden unsere Kunden profitieren«

Bärbel Holländer

KURZINFO:

Kontakt

anroechterstonegroup
 anroechter stone group gmbh
 Lippstädter Straße 76
 59609 Anröchte
 Tel.: 0 29 47 / 9 73 84 80
 Fax: 0 29 47 / 9 73 84 88
 info@anroechter.com
www.anroechter.com

faktisch & unentbehrlich

Rainer Weber, Detlev Hill

Naturstein für Anwender beurteilen – verkaufen – verlegen
 3. aktualisierte und erweiterte Auflage, 228 Seiten, Format DIN A4, 70 farbige Gesteinsdarstellungen, zahlreiche Abbildungen und Tabellen, Broschur. ISBN 3-87188-111-2 EUR 49,80 / CHF 75,80

Best.-Nr.: 912039

Bestellungen unter:

Naturstein-Bestellservice
 Heuriedweg 19, 88131 Lindau
 Tel.: 01 80 / 5 26 01 11*
 Fax: 01 80 / 5 26 01 01*
 e-mail: abo.naturstein@guell.de

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

Ebner Verlag GmbH & Co. KG, Karlstr. 41, 89073 Ulm

► Naturstein für Anwender

Naturstein für Anwender

Das Standardwerk. Unverzichtbar für Verarbeiter, Händler, Verleger, Architekten. Umfangreiches Gesteinskundekapitel mit einzigartiger Naturstein-Bewertungsskala (informiert über chemische und mechanische Resistenz, Verfärbungsrisiko, Farbschwankungen, sichtbaren Mineralbestand mit Lupenfunktion, Preisniveau).

Erstmals in einem Naturstein-Fachbuch: Mängelrügen betreffend Verfärbungen (Biotit-Flecken, Farbschwankungen, Politurverlust, Preller, Poren und Lunker, Rissbildungen usw.)

Desweiteren: Gesteine mit hinweispflichtigen Eigenschaften: optische und technische Eigenschaften; verkaufsfördernde Argumente; Gewinnung und Verarbeitung; nachträgliche Oberflächenbearbeitung; Produktübersicht: Boden-, Wand- und Treppenbeläge; Schadensfreie Verlegung im Innen- und Außenbereich; Verfärbungen und Ausblühungen (Ursachen und Beseitigung): Reinigung, Imprägnierung, Versiegelung; technische Regelwerke.



Neues Kapitel: Typische Mängelrügen und deren Bewertung

- Mängelrügenliste
- Sachverständige
- Gutachten