



Wer gewinnt den Messewettbewerb?

Messen in Beijing und Xiamen:

Das China-Syndrom

Geht nicht, gibt's nicht – so könnte das Motto für Natursteinmessen in China lauten. Kein anderes Land erlaubt sich den Luxus, zwei große Natursteinmessen hintereinander zu veranstalten. Die Unterschiede der beiden Schwestern könnten nicht größer sein.

Ein wenig staatlich organisiert und lieblos mutet die Stonetech in Beijing an. Trotz aller Mühen – man riecht geradezu noch den Muff des kommunistischen Jahrhunderts in Chinas Hauptstadt. Dennoch reklamiert die Stonetech für sich den Titel »Nummer eins in China«. Und wer genau hinschaut und sich nicht vom tristen Waschbeton ablenken lässt, kann durchaus interessante Stände mit interessanten Produkten finden. Nach wie vor brummt das Geschäft der chinesischen Natursteinindustrie. Die Olympischen Spiele in Beijing werfen ihre Schatten voraus, die Stadt putzt sich heraus und der Inlandsverbrauch an Naturstein ist riesig. Während staatlich finanzierte Projekte natürlich heimische Steine in Ausschreibungen berücksichtigt sehen wollen und großen Firmen wie UMGG oder Best Cheer si-

chere Umsätze beschern, kommen bei privat finanzierten Projekten gerne (exklusive) ausländische Materialien zum Einsatz.

Ganzheitliches Marketing

So präsentierte sich die Türkei, wie auf vielen anderen Messen, mit einem riesigen Gemeinschaftsstand, der die halbe Ausstellungshalle einnahm (mehr zum Thema Türkei ▷ S. 124). Kein Wunder, China ist mittlerweile der größte Markt für türkische Firmen. Auch das ein oder andere brasilianische Unternehmen zeigte Flagge und präsentierte seine Materialien in Beijing. Ein großes Thema in China sind auch die sog. »Engineered Stones« oder Quarzsteine. Die Firma Fuyun (www.fuyunstone.com) kann mit ihren drei Produktionsstraßen bis zu 3,5 Mio. m² Agglomarmor-Platten

produzieren. Noch ist man auf dem heimischen Markt gut positioniert, hat aber die Exportmärkte bereits im Visier. Ebenso die Firma Rong Guan (www.Rongguanco.com) die mit einer Produktion von 1,8 Mio. m² nach eigenen Angaben derzeit Marktführer ist. Interessant dürfte sich zukünftig auch der Markt für Maschinen und deren Hersteller entwickeln.

Bedrohung für europäischen Maschinenbau?

Copycat hin oder her – den Kinderschuh des Maschinenbaus ist man längst entwachsen und setzt verstärkt auf CNC. Auch wer es eher simpel liebt, wird in China fündig. Eine einfache Brückensäge gibt es für ungefähr 3 000 €. Wer gleich das Doppelte ausgibt, erhält quasi alle Ersatzteile hinzu und behält auch noch etwas Kleingeld für den VHS-Kurs »Mandarin« übrig. Maschinen brauchen Werkzeuge. Qualität und Know-how im Bereich Werkzeuge haben sich in den letzten Jahren in China stark verbessert. Die Firma Ashine Diamond Tools (www.ashinediamondtools.com) fertigt und entwickelt seit 15 Jahren Diamantwerkzeuge und hat ihr Geschäft in den letzten Jahren



Xu Shao Hua, General Manager bei Sinorock, präsentierte u. a. Mosaik auf dem Firmenstand.



Stand der Firma Rong Guan. Auch in China liegt Agglomarmor im Trend



Richard Deng, Geschäftsführer bei Ashine Diamond Tools, stellte in Beijing sein umfangreiches Werkzeugsortiment vor.

auf den Märkten Nord-Amerika, Europa und dem Mittleren Osten ausgebaut. Das Sortiment umfasst u. a. segmentierte Trennscheiben für Marmor und Granit sowie unterschiedlichste Fräs-, Schleif-, und Polierwerkzeuge mit den in Europa üblichen Werkzeugaufnahmen. Dass auch für deutsche Firmen im Reich der Mitte interessante Mög-

lichkeiten warten, zeigte Akemi. Jost Plewa vom deutschen Spezialisten für Reinigungs- und Pflegeprodukte macht darauf aufmerksam, dass Importeure einen Nachweis darüber verlangen sollten, mit welchen Produkten die Materialien im Ursprungsland behandelt worden sind. Nur so können auch später im Inland noch die richtigen

Reinigungs- und Pflegeprodukte eingesetzt werden.

Internationales Flair in Xiamen

In einem vollkommen anderen Ambiente präsentierte sich die Messe in Xiamen. Das moderne Messegelände am Ufer des südchinesischen Meeres brauchte sich vor dem internationalen

DER NEUE CANTER.

Mehr **Effizienz** für jede Branche: robust, langlebig mit jeder Menge Lademöglichkeit und Zugkraft bei 3,5 t bis 7,5 t Gesamtgewicht.
 Mehr **Zuverlässigkeit**: 100.000 km bzw. 3 Jahre Garantie inklusive.
 Außerdem mehr **Funktionalität** durch einzigartige Joystick-Schaltung, mehr **Vielseitigkeit** durch 4 Kabinentypen und 7 Radstände, mehr **Sicherheit** durch ABS sowie dem Mitsubishi Fuso RISE-Sicherheitssystem, und mehr **Komfort** dank weit öffnender Türen, nicht störender Radkästen im Fahrerhaus und einfachem Kabinendurchstieg.
 Immer noch mehr **Nutzlast**.

Viele Aufbaumöglichkeiten: Pritschen, Kipper, Kräne, Abroller, Absetzer, Koffer, Planen uvm. FRAGEN SIE UNS!

CANTER
ALL YOUR BUSINESS NEEDS.

Ihr Mitsubishi Fuso Händler in Ihrer Nähe:

Bus + LKW Service **CROSS** GmbH & Co. KG
 Gewerbegebiet Fischeräcker, 74223 Flein
 Tel. 071 33/98 98 20, Fax 071 33/98 98 28, www.bls-flein.de

Bewährt im Kräftemessen!

Pole Position für:

- Leistung • Ausdauer • Handlichkeit

Winkelpolierer POLIFOX Vario 1600
 ... der Champion-Polierer

Kennen Sie seine Stärken?

Besuchen Sie uns auf der Stone+tec 2007, Halle 6 Stand 329

www.galeski.de

Boschstr. 4+7 • 56457 Westerburg
 Tel.: 0 26 63 - 94 37 0 • E-Mail: info@galeski.de



Coming soon – CNC-Technik aus China?



Rod Doyle, Verkaufsleiter von Stone Dimensions Australia, die in Xiamen australische Marmore zeigten



Mr. Zhang Jiangfeng, Präsident von Xiamen Chiefstone, präsentierte die Steinsorte CHIEF WHITE DIAMOND

Publikum nicht zu verstecken und erweckte einen sehr professionellen Eindruck. So wurde beispielsweise dem Thema Naturstein und Küche in einer Sonderausstellung Rechnung getragen. Das professionelle Ambiente wirkte sich offenbar auch auf die Qualität der Aussteller aus. Von fliegenden Händlern, wie sie oft auf europäischen Messen gesehen werden, keine Spur. Im Gegenteil: Wer qualitativ hochwertige Produkte aus China einkaufen will, sollte sich vielleicht besser direkt auf den chinesischen Messen umsehen. »Geiz ist geil«-Mentalität sollte man aber im Gepäck lassen. So sehr die Profis unter den chinesischen Natursteinproduzenten am deutschen Markt interessiert sind, sie alle haben leidvolle Erfahrungen mit Deutschlands Wühlmäusen gesammelt. »50 Cent« sollte weiterhin als Inspiration der Hip-Hop-Musik vor-

behalten bleiben, und nicht als Einkaufsargument dienen.

Aussteller

Die auch auf dem deutschen Markt aktive Natursteinfirma Xiamen Chiefstone präsentierte ihren neuen Granit CHIEF WHITE DIAMOND, ein Material, das dem bekannten KASHMIR WHITE sehr ähnlich ist. Ab Mitte Mai wird man hier die volle Produktionskapazität erreichen und dann Unmaßplatten, Fliesen und Küchenarbeitsplatten liefern können. Die Firma Alitan (www.china-alitan.com) aus der inneren Mongolei stellte ihr gleichnamiges Material vor, einen stark geäderten rot-gelbem Marmor. Die Reserven betragen über 6 Mio. m³. Man produziert Fliesen und Platten. Alitan will vor allem in Europa stärker wachsen. ACE Stone (Xiamen) Co. Ltd. (www.ace-stone.com) ist ein breit auf-

gestelltes Verarbeitungs- und Handelsunternehmen. Es verfügt über eine große Produktauswahl an unterschiedlichsten heimischen und importierten Materialien. Man exportiert derzeit in über 30 Länder, hat sich aber vor allem mit Projekten im asiatischen Raum einen Namen gemacht. Der deutsche Markt ist für ACE nicht uninteressant, man fürchtet aber die extreme Preisensibilität und will sich seinen guten Namen nicht ruinieren. Xiamen Zhongyang ist ein weiterer chinesischer Natursteinproduzent mit eigenen Brüchen der Materialien G682 (Leopard), G654 und G639 mit einer Lieferkapazität von zehn Containern pro Monat/Material. Außerdem betreibt das Unternehmen in Nord-China einen Bruch, in dem der Marmor ZY-33 gewonnen wird. Die Granite werden als Fliesen und Platten angeboten, beim Marmor werden auch Blö-



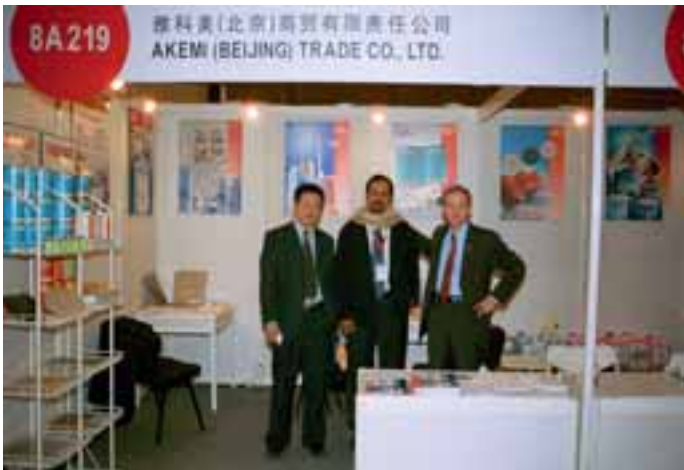
Dickson Yu (r.), JinGong Wang (l.) wollen ihren Marmor ALITAN auch nach Europa verkaufen.



Nice Wang, Präsident von ACE Stone: Hochwertige Produkte haben auch in China ihren Preis.



Aaron Yang, Inhaber von Xiamen Zhongyang, hofft auf gute Geschäfte mit dem Marmor ZY-33



Liu Feng, General Manager von Akemi China (l.) und Jost Plewa (r.), Akemi, zusammen mit Mansour A. Al-Deghaither von der saudischen Natursteinfirma Al Takadom Group

cke vertrieben. Zu einem der größten Natursteinunternehmen gehört die Firma Sinorock (www.Sinorock.com). Das Unternehmen verfügt über vier eigene Brüche und hat in seinen fünf Fabriken eine Produktionskapazität von 150 Mio. m² Plattenmaterial, welches überwiegend nach Nord-Amerika und Europa verschifft wird. Das Lieferort-

ment ist sehr umfassend und reicht von Schiefer über einheimische Marmore und Granite, bis hin zu Mosaiken, Küchenarbeitsplatten und Produkten für den Garten- und Landschaftsbau.

Down Under in Xiamen

Dass der Ausstellungsstandort Xiamen auch für Ausländer interessant sein

kann, bewies die australische Firma Stone Dimensions aus Perth (www.stonemarle.com.au). Sie präsentierte u.a. die australischen Marmore ROSSO VENEZIA, AUSTRAL DREAM. Die Materialien werden als Unmaßplatten in der Größe 320 x 200 cm angeboten sowie als Fliesen in nach eigenen Angaben unterschiedlichsten Formaten und Stärken.

Fazit

Die Stonetech wechselt von Beijing nach Shanghai. Das internationale Publikum wird zukünftig Shanghai auf Grund der Lage und Ausstattung deutlich favorisieren. Xiamen hat in den letzten Jahren sehr an Bedeutung gewonnen. Ein Ende dieser Entwicklung ist noch nicht in Sicht. Für internationale Besucher ein ganz klares Muss.

Ralf Pöttsch

Weitere Bilder zu den Messen in Xiamen und Beijing finden Sie unter www.natursteinonline.de



Fotografie + Bildbearbeitung Thomas Bischof 0172 - 6731134

Kunstwerkstätte Gerhard Gröters^{GM}
GRABSCHMUCK • SCHRIFTEN • ALU • BRONZE • EDELSTAHL
Oberrau • Bollenwaldstraße 107 • 63743 Aschaffenburg • Telefon (0 60 28) 72 57 Fax 39 52

5.634

Alles, was wir sehen, könnte auch anders sein