

Gramil:

Steine für anspruchsvolle Kunden

Die brasilianische Firma Gramil will den deutschen Markt zurück erobern und setzt dafür auf exotische Sorten der höheren Preisklassen.

Es gibt Unternehmensgeschichten, die sind so schön, dass man sie einfach erzählen muss. Eine solche ist die der brasilianischen Firma Gramil mit Produktionsstätte in Cachoeiro de Itapemirim, einem Zentrum der Natursteinindustrie im Bundesstaat Espírito Santo, sowie Vertretungen in Rio de Janeiro und Vitória.

Zu der Unternehmensgründung im Jahr 1978 kam es so: Der Vater der beiden heutigen Chefs wollte ein Haus verkaufen und bekam als Bezahlung für einen Teil des Kaufpreises einen Marmorsteinbruch angeboten. Warum nicht?, fragte sich die Familie, und also machten sich die beiden Söhne, gelernte Bauingenieure und damals Anfang 20 Jahre alt, auf den Weg in die Natursteinbranche.

Elf eigene Brüche

Inzwischen zählt das Unternehmen knapp 30 Jahre – das ist in Brasilien für diese Branche schon ein Alter – und verfügt nicht nur über elf eigene

Steinbrüche sowie eine Reihe von exklusiven Lieferverträgen mit rund 30 fremden Brüchen, sondern hat auch einen stattlichen Maschinenpark auf neuestem Stand aus italienischer Produktion.

55 Container monatlich

Im letzten Jahr hat man pro Monat 35 Container an Rohblöcken und endverarbeitetem Naturstein verkauft und für dieses Jahr ist eine satte Steigerung auf 55 Container monatlich ins Auge gefasst. Attila Vieira Secchin, einer der beiden Chefs, hat die Ausweitung vorbereitet. »Die Kapazität unserer Gatter haben wir um 50 % gesteigert und bei den Polier- und Resinieranlagen haben wir die Kapazität verdoppelt«, sagt er mit der größten Seelenruhe.

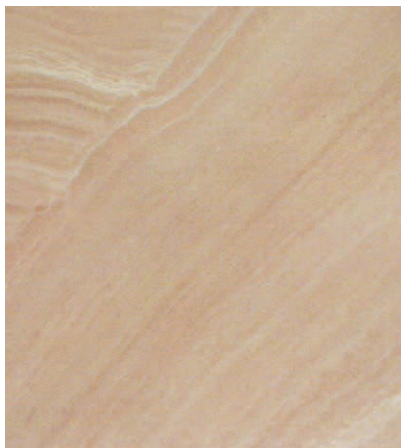
Das Wachstum will er im Export machen, in dem das Unternehmen seit Anfang der Neunziger mit großem Erfolg aktiv ist und in den derzeit 80 % der Produktion gehen. Gleichzeitig mit dieser Ausweitung strebt At-

tila aber auch eine Diversifizierung an: Nahmen die USA bislang 90 % der Produkte ab, will die Firma künftig auch nach Ost- und wieder stärker nach Mitteleuropa gehen.

Export auch nach Deutschland

Deutschland ist dabei für ihn ein »besonders wichtiger Markt«. Der sei allerdings in den letzten Jahren aufgrund der Billigpreise aus Asien »nur schwer zugänglich« gewesen, wie er sagt. Das habe sich geändert: »Deutschland hat anspruchsvolle Kunden, die ihr Geld für wertvolle Materialien ausgeben wollen.« Damit meint er seine Granite und Quarzite sowohl der klassischen Art wie auch die so genannten Exoticos mit ihren kräftigen Farben und Strukturen. Marmor macht nur noch ein Prozent des Umsatzes aus.

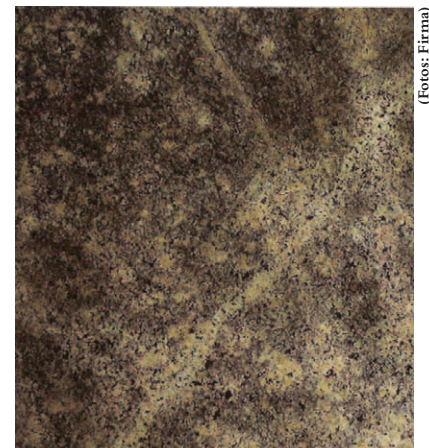
Eine der »wertvollen Materialien« ist der LUZ DEL FUEGO, der im Februar auf der Messe in Vitória erstmals präsentiert wurde und dort viel Aufmerksamkeit hervorrief. Attila ist sich sicher, dass es zumindest eine Nische für solche Materialien gibt: »Die Deutschen haben sich bisher für die Exoticos deshalb nicht interessiert, weil sie sie nicht wirklich kannten.« Das kann er behaupten, weil er den hiesigen Markt



ROSA CAROLINA



GIALLITA



FOREST BLUE

(Fotos: Firma)



SANTA CECILIA CLASSICO an der Hausbar

gut kennt und schon Steine für zahlreiche Bauprojekte geliefert hat, unter anderem für das Phoenix-Center in Hamburg-Harburg oder die City-Arkaden in Wuppertal.

Küchenarbeitsplatten im Fokus

110 Mitarbeiter zählt das Unternehmen. Ein Schwerpunkt der Produktion sind Küchenarbeitsplatten: vier der monatlich ausgelieferten 35 Container werden mit solchen endgefertigten Produkten bestückt. Für eigene Entwürfe und Entwicklungen in diesem Bereich hat das Unternehmen eigens zwei Architekten eingestellt. Weniger als 5% des Umsatzes werden mit Rohblöcken gemacht.

Umweltfreundlich

Ein anderer Schwerpunkt der Unternehmenspolitik sind Umweltbelange, wobei diese gleich auch zur Kostensenkung dienen. So hat das Unternehmen ein Wasserkreislaufsystem, in dem der Steinstaub herausgefiltert wird – dieser Abfall geht danach als Rohstoff in die Produktion von Betonsteinen. Auch ökologische Investitionen auf lange Sicht hat Attila im Blick: Zum einen will er, weil auch in Brasilien die fossilen Energien immer teurer werden, die Resinieranlage mit Solarstrom betreiben. Zum anderen be-

müht er sich darum, dass die Bahnlinie, die direkt am Firmengelände vorbei führt, leistungsfähiger gemacht wird und dass er ein Firmengleis bekommt. Schließlich unterhält er eine eigene Baumschule, die zuständig ist für die Wiederaufforstung der Steinbrüche.

Peter Becker

KURZINFO:

Kontakt

Gramil
Granitos e Marmores Itapemirim Ltda.
Estrada Velha do Aeroporto
Cahoeiro do Itapemirim (ES)
Brasilien
Tel.: 00 55/27/521 2866
Fax: 00 55/27/521 2527
www.gramil.com.br

ASHINE Ashine Diamond Tools



ASHINE Diamond Tools Co., Limited ist ein professioneller Hersteller von Diamantwerkzeugen mit mehr als 15 Jahren Erfahrung. Die gemäß DIN ISO 9001 zertifizierte Firma, die über eine starke Forschungs- und Entwicklungsabteilung und ein effizientes Management verfügt, bietet – in gleichbleibender Qualität – folgende Diamantwerkzeuge für die Steinbearbeitung an:

- Segmentierte Trennscheiben für Granit und Marmor. Werkzeuggrundkörper (Kerne) aus hochwertigem Stahl und in Sandwichbauweise. Gewölbte Scheiben für Kurvenschnitte. Diamantsegmente für alle Trennscheibentypen, auch in Sandwichausführung
- Fräs-, Schleif- und Polierwerkzeuge für ebene Flächen. Stirmschleifwerkzeuge, Umfangsschleifwerkzeuge. Werkzeuge segmentiert, galvanisch belegt, durch Lötung beschichtet. Metall- und Kunstharzbindungen. Werkzeuge für handgeführte Maschinen, Bearbeitungsvorrichtungen und CNC-Bearbeitungszentren. Sonderwerkzeuge Form Fickert und Frankfurt (auch Bürsten)
- Fräs-, Schleif- und Polierwerkzeuge für Profile sowie Fingerfräser. Bindungen und Beläge wie bei Flächenwerkzeugen
- Voll- und Hohlbohrer
- Sonderwerkzeuge, beispielsweise für Bodenschleifmaschinen
- Alle Werkzeuge mit in Europa üblichen Werkzeugaufnahmen

Kontakt:
Jenny Huang
Mr. Richard Deng/Director

ASHINE Diamond Tools Co., Limited.
12C, Bonded-Goods-Market BLDG. Xiamen, Fujian China 361006
Werk: Tuzal industrial park, Quanzhou, Fujian, China
FAX: +86-592-5688000 TEL: +86-592-5688111, 5688112, 5688113
WEBSITE: www.ashinediamondtools.com EMAIL: ashinetools@ashinetools.com
SKYPE: ashine-china MSN: godeng@hotmail.com

„Ich dicke mit OTTO, weil mir alles andere für Naturstein zu fett ist.“



Mit OTTOSEAL® S 70, dem meistverkauften Silicon für Marmor und Naturstein, sind Randzonen-Verfettung und andere böse Überraschungen ausgeschlossen.

Mehr über die außergewöhnlichen Eigenschaften von S 70 erfahren Sie in unserer > Fugen-Fibel <. Jetzt kostenlos anfordern!

Hermann Otto GmbH
D-83413 Fridolfing
Telefon 08684-908-0
E-mail: info@otto-chemie.de
Internet: www.otto-chemie.de



Dichtstoffe • Klebstoffe