



Viele Fahnen, wenige Nationen: Die Messe in Istanbul war eher mäßig international

5. Internationale Natursteinmesse in Istanbul:

Trotz Krise keine Katerstimmung

Die Finanzkrise war ein wichtiges Thema auf der 5. internationalen Natursteinmesse vom 13. bis 16. November in Istanbul. Trotz der Auswirkungen auf die Wirtschaft blicken viele türkische Unternehmen relativ gelassen in die Zukunft.

Obama hat es in der Hand«, sagt Burak Peker, Foreign Trade Manager bei der türkischen Firma Kamer. »Wie schnell die Krise überwunden wird, hängt davon ab, wie er sich als US-Präsident anstellt.« Momentan seien die Preise im Keller, die Käufer würden sich zurückhalten und Investitionen aufschieben. Viele der hauptsächlich türkischen Unternehmen, die sich auf der Messe in Istanbul präsentierten, rechnen damit, dass es noch Monate, vielleicht sogar mehr als ein Jahr, dauern wird, bis es wieder aufwärts geht. Trotzdem gibt es für die meisten keinen Anlass zu Panik – zumindest vorerst. »Wir haben bereits Aufträge bis September 2009«, sagte beispielsweise Murat Takmakli von Ugur Marble (www.ugur.com). »Danach wird sich die Lage hoffent-

lich beruhigt haben.« Sabri Şehitoğlu vom Marmor-Anbieter Delta ist überzeugt, »dass die Anfragen aus vielen Märkten nachlassen werden, nicht aber aus den Öl produzierenden Staaten«. Wie viele andere türkische Unternehmen liefert Delta viel in die Golf-Region.

Deutschland ist schwierig

Die Türkei ist mittlerweile der drittgrößte Natursteinproduzent und einer der größten Exporteure weltweit. Den deutschen Markt beurteilen viele Unternehmen als schwierig. Das Interesse an türkischem Marmor halte sich in Grenzen, Travertin gehe besser. Viele deutsche Kunden seien nur an niedrigen Preisen interessiert. »Gerade in Krisenzeiten sind aber Vertrauen und gute, langfristige Beziehungen

extrem wichtig«, sagt Baris İşler, Regional Manager bei der Firma Travertine Bros., die hauptsächlich in die USA, nach Australien, England und auch nach Deutschland exportiert. »Momentan haben die Käufer die Macht. Jetzt geht es darum, Kundenbeziehungen aufrecht zu erhalten und wenn möglich sogar zu vertiefen, um nach der Krise eine gute Grundlage zum Durchstarten zu haben.« (www.travertinebros.de)

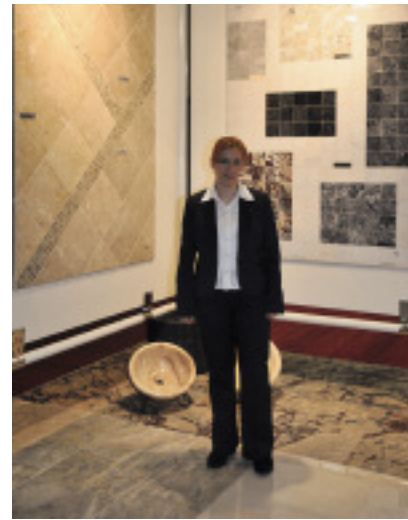
Aussteller im Fokus

Die noch relativ junge Messe in Istanbul ist weniger international als die Izmir-Messe, die jeweils Anfang des Jahres stattfindet. Viele Aussteller präsentieren sich in Istanbul, um Kontakte u. a. zu regionalen Planern und Architekten zu pflegen und herzustellen. Die Dardanellen-Metropole mit mehr als 10 Mio. Einwohnern ist ein großer Markt. Dementsprechend kam auch ein Großteil der rund 500 Aussteller aus der Türkei. Ein Überblick:

Einen breiten Einblick in ihr Sortiment gewährte die Firma Metamar aus Isparta (▷ S. 24) Metamar produziert und verarbeitet Marmor, Kalkstein, Travertin und Onyx. Das Sortiment umfasst rund 45 Sorten. In Istanbul wurden u.a. die Materialien PATARA DECO FLOWERS VEINS und LA PERLA sowie Mo-saike und Dekorprodukte präsentiert. (www.metamarmarble.com)



Das Team von Metamar mit GF Hasan Tigli (Mitte)



Am deutschen Markt interessiert:
İlknur Küçüktütüncü von Efesus

Die Firma Efesus beginnt laut Marketing and Sales Representative İlknur Küçüktütüncü gerade, auch nach Deutschland zu verkaufen und ist an neuen Kunden hierzulande interessiert. Während das Geschäft mit den USA und Großbritannien derzeit ab-

nimmt, steigen die Anfragen aus Osteuropa, so Küçüktütüncü. Das Unternehmen besitzt 45 Brüche, die aber nicht alle aktiv sind. Neu im Programm ist unter anderem »Linear Pavement«, eine Serie mit Platten u. a. in den Formaten 10 x 60, 15 x 60 und

20 x 60 cm, die mit verschiedenen Oberflächenbearbeitungen und Materialien angeboten werden. Efesus wird auf der Stone+tec im nächsten Jahr ausstellen.

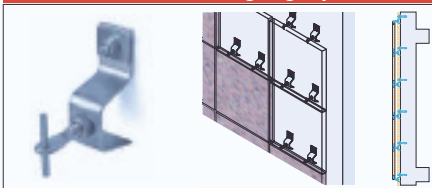
(www.efesusstone.com)

Ihr Spezialist für
Naturstein-
Verankerungssysteme



HAZ METAL
BEFESTIGUNGSSYSTEME

HZ-02 Z Anker Befestigungssysteme



HAZ Kleber



Kitten und Kleben
2-komponenten Steinkitte
auf Polyesterharzbasis

AXO Bodyanker Befestigungssysteme

**Schnellmontage
mit international bewährter
Dübeltechnik**



Dübelssysteme



Händler
führender
Dübellhersteller

Mörtelanker Befestigungssysteme



Leibungswinkel - Gewindebolzen



Unser Beratungsteam in Wertheim
ist für Sie da.



HAZ Metal Deutschland GmbH
Leonhard-Karl-Straße 29
97877 Wertheim
Telefon : 0049 9342 93590
Telefax : 0049 9342 935929
e-mail : info@hazmetal.de
Url : www.hazmetal.de

Standard Produkte:

Body Anker, Mörtel Anker,
Leibungswinkel, Kleber;
ab Lager Wertheim

Haz Metal ist ein Unternehmen der Haz Group of Companies die weltweit zu den führenden Ankerherstellern gehört.

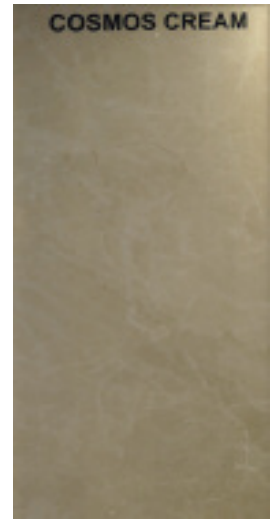
Unter Berücksichtigung einschlägiger Vorschriften, sowie dem Aspekt der Wirtschaftlichkeit, werden Ankersysteme entwickelt und Verankerungsvorschläge erarbeitet.



»Es gab schon schlimmere Zeiten«: Mustafa Nabi Kocakaya von Selçuklu Marble mit dem neuen Material VANILLA ICE



Präsentierte u. a. COSMOS CREAM: Burak Peker, Foreign Trade Manager bei Kamer



Auch die Firma Antalya Marble wird sich in Nürnberg präsentieren. Das Unternehmen besitzt keine eigenen Werke und verkauft seine Blöcke v. a. nach China und Indonesien. Von der Messe in Nürnberg erhofft man sich v. a. international Kontakte. Als Neuheit wurde in Istanbul u. a. das Material GOLD BEIGE präsentiert. (www.antalyamarble.com)

Es war schon schlimmer

»Die Leute sollten jetzt nicht zuviel Angst haben«, sagt Mustafa Nabi Kocakaya, Marketing und Sales Manager bei Selçuklu Marble. Die Lage sei ernst, aber gewiss nicht aussichtslos. »Es gab schon schlimmere Zeiten. Wer jetzt aus Angst aufhört zu kaufen, macht alles nur schlimmer.« Selçuklu besitzt drei eigene Brüche, beschäftigt 100 Mitarbeiter und verkauft 95% seiner Produktion ins Ausland, v. a. in

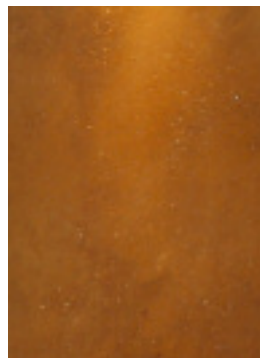
die EU und die USA. Das Angebot umfasst Travertine und Kalksteine, darunter CAMEL GOLD und SCOBAS TRAVERTINE. Neu ist VANILLA ICE. (www.selcuklumarble.com)

U. a. nach Osteuropa, Australien, England und gelegentlich auch Deutschland liefert die 1997 gegründete Firma Türkmersan. Laut Export Manager Oğuz Atıcı ist außerdem Israel ein wichtiger Markt. Dort verkaufe man beispielsweise viel CREMA ROYAL und AMBIER LIGHT, deren Farbe und Textur an JERUSALEM STONE erinnerten. Neben dem Export spielt für das Unternehmen auch der türkische Markt eine große Rolle. In einem Werk in Antalya fertigt man u. a. für Projekte im Tourismusbereich. Türkmersan plant, im nächsten Jahr ein weiteres Werk zu eröffnen, das

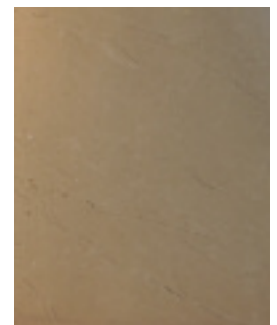
ausschließlich für den Export produzieren soll. Das Unternehmen möchte neue Märkte erschließen und sucht nach weiteren verlässlichen Partnern im Ausland. (www.turkmersan.com.tr)

Qualität findet immer einen Markt

Burak Peker, Foreign Trade Manager bei der Firma Kamer, ist überzeugt, dass sein Unternehmen die Krise problemlos übersteht: »Wir setzen auf Qualität. Dafür wird es immer einen Markt geben«. Kamer exportiert rund 95% seiner Produktion. Das Sortiment umfasst rund 30 Marmore, Travertine und Kalksteine, die in eigenen Werken verarbeitet werden. Als Neuheiten präsentierte das Unternehmen in Istanbul u. a. NEW EMPIRE BEIGE, COSMOS CREAM und NOBLE CREAM. Im letzten Jahr hat Kamer rund 10 000 m² Marmor für



Alp Aydın (l.) von Adora präsentierte als Neuheit u. a. NEW BRONZE TRAVERTINE



Inhaber Mehmet Türkmen (r.) und Export Manager Oğuz Atıcı von Türkmersan präsentierten u. a. CREMA ROYAL LIGHT



Delta präsentierte als Neuheit u. a. DELTA NOVANA, CREMA NOVA BEIGE und DELTA BLACK. Im Bild: Sabri Şehitoğlu

die Böden und Fassaden einer Residenz des aserbaidjanischen Präsidenten İlham Alijew geliefert. (www.alfamarble.com, www.kamermarble.com)

Die vor sechs Jahren gegründete Firma Adora verkauft rund 90% ihrer Produktion ins Ausland, v. a. in die Golf-Region. Für die japanische Hotelkette Toyoko Inn. hat man zwölf Container des neuen Materials NEW CREMA MARFIL geliefert. Auch nach Deutschland hat man schon verkauft. Laut Deputy General Manager Alp Aydin, der fließend Deutsch spricht, versucht Adora, die einzelnen Märkte mit den jeweils gefragten Standardmaßen zu bedienen. Trotz Krise habe man die Stammkunden halten können. (www.adoramarble.com)

Acht Brüche und zwei Werke betreibt die Firma Canel, die rund 400 Mitarbeiter beschäftigt und auf Marmor spezialisiert ist. Laut Export Manager Tevfik Akçin spürt man zwar die Krise, hat aber viele große Kunden, von denen kontinuierlich Aufträge kommen. Neu im Sortiment ist die Handelsorte FUME EMPARADOR. (www.beigemarble.com)

Ärger mit Plagiaten

600 Mitarbeiter beschäftigt die Firma Assos, die in zwei Fabriken in der Türkei hauptsächlich Mosaiken, aber auch großformatige Platten herstellt. Auch in Holland besitzt man ein Lager. Laut Sales & Export Executive Pınar Çelikel beträgt der Jahresumsatz rund 20 Mio. €. Ärgerlich sei, dass man oft weniger als zwei Monate Zeit habe, um Mosaik zu verkaufen, da chinesische

Anbieter neue Motive sofort kopieren würden.

(www.assosmarble.com)

In zehn eigenen Brüchen gewinnt Dimer aus Diyarbakir u. a. KOKY und TRAONYX, die im firmeneigenen Werk verarbeitet werden. Die Produktion erreicht rund 1,5 Mio. m² pro Jahr. Dimer bietet seine Materialien u. a. mit polierten, geflammt, getrommelt und sandgestrahlten Oberflächen an.

(www.dimer.com.tr)

Acht Marmorbrüche besitzt die Toprak Mermer A.Ş. In Istanbul präsentierte das Unternehmen u. a. SAHARA ROYAL.

(www.toprakmermer.com.tr)

Sebastian Hemmer

Werksteine
Bodenbeläge
Treppen
Fassaden
Rohplatten
Grabmale
Massivstücke
auch profiliert

... aus Flossenbürger Granit ...
und verschiedene in- und ausländische Materialien
Steinbrüche • Sägerei • Schleiferei
Arbeitsgemeinschaft Natursteinwerke Rosner & Schedl K.F. OHG
92696 Flossenbürg-Altenhammer • Tel. (09603) 1091 • Telefax (09603) 2575
e-mail: info@natursteinwerke.de – Internet: http://www.natursteinwerke.de

ts **TECHNO SPLIT**

IDEEN, TECHNOLOGIEN UND LEISTUNGEN FÜR DAS SPALTEN VON STEIN

38060 OSPEDALETTO - TRENTO - ITALY - Via Barricata 2/B
Tel. 0039 0461 770027 - fax 0039 0461 770026
e-mail: info@technosplit.com