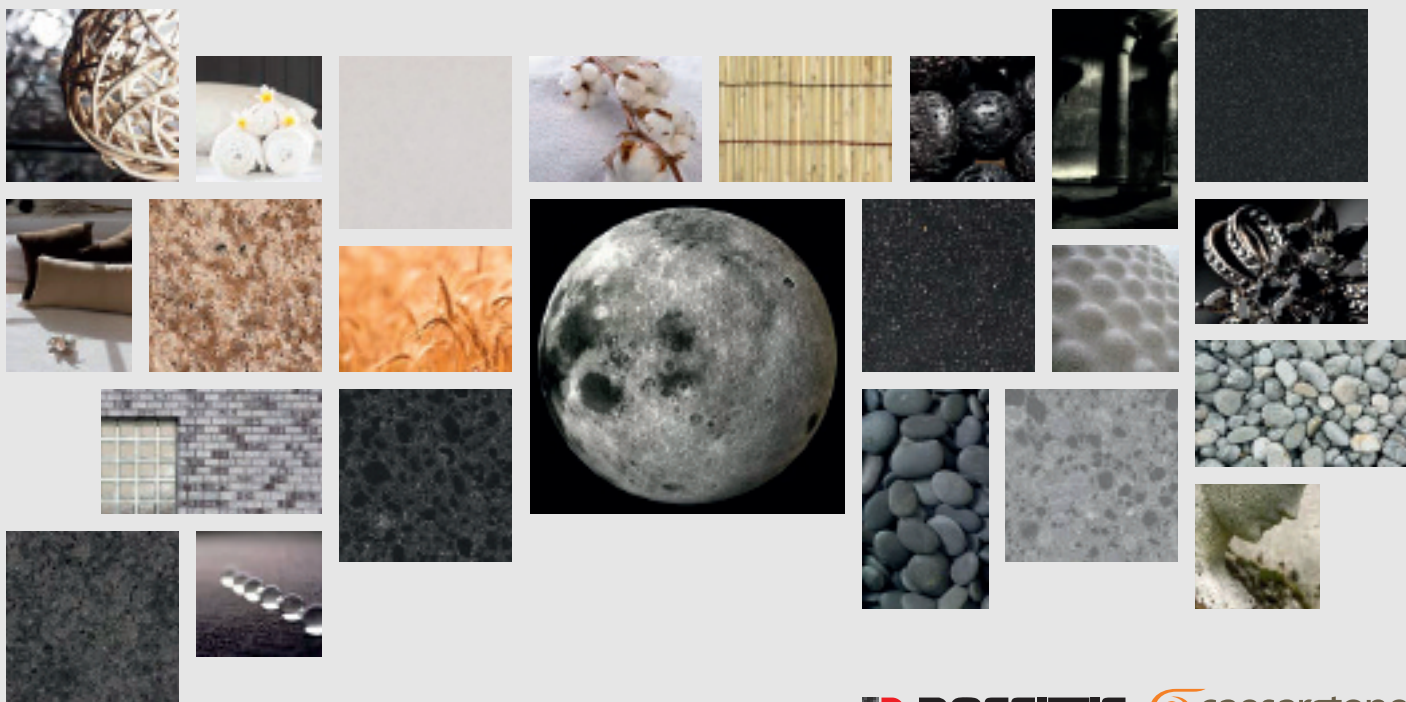


# Natural Stone & Quartz Trends



©Drossel



Dieter Drossel:

## Trends 2009

Rund 90 geladene Vertreter von Küchenstudios, Schreiner und Ladenbauer kamen zur Auftaktveranstaltung der Firma Naumann in Seevetal. Im Vordergrund standen aktuelle Trends für Naturstein und Quarzarbeitsplatten, über die u. a. Dieter Drossel referierte.

**R**ossittis-Marketing & Vertriebsleiter Dieter Drossel erläuterte die Trends 2009 anhand von Beispielen der Küchenindustrie, der führenden Quarz- und Natursteinanbieter sowie eigenen Marktbeobachtungen. Die Bildpräsentation diente

lediglich als roter Faden durch den Vortrag. Wichtiger waren die emotionale Ansprache des Publikums mit Live-Übertragung in das Rossittis Hauptlager in Holzwickede und die Naumannsche Ausstellung von Rohplatten, Mustern und Ausstellungs-

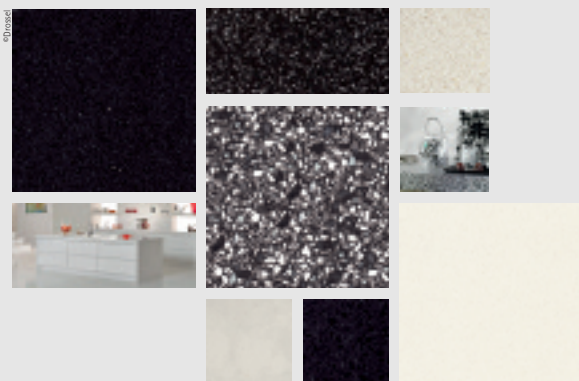
stücken (Firmenporträt s. ▷ S. 38). Im Folgenden einige Aspekte der Ausführungen von Dieter Drossel.

### Trends der Industrie: Black & White

Schaut man sich die aktuellen Interieurzeitschriften an oder geht über die Möbelmesse IMM Cologne in Köln, findet man sehr viele Anbieter, die das alte Thema Schwarz / Weiss wieder mit neuen Interpretationen zum Leben erweckt haben. Gerade bei weißen Materialien kommt es in erster Linie auf eine perfekte Verarbeitung an, insbesondere im sensiblen Arbeitsplattenbereich. Ein besonderes Augenmerk gilt dem passenden Kleber und Silikon.

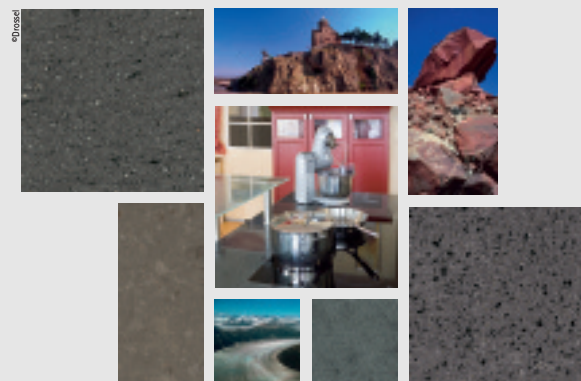
### Black & White

Quartz solutions by CaesarStone



### Beton Design

Natural solutions by Rossittis



## Beton-Design

Grautöne in allen Varianten werden immer noch vom puristischen »Be-tonstyle« abgeleitet. Im Trend ist die Umsetzung mit Naturstein- und Quarzoberflächen, die in der Praxis für Verarbeiter, Händler und Kunden wesentlich komfortabler gehandhabt werden können. Erlaubt ist, was gefällt in Material, Oberflächenbeschaffenheit und Verarbeitung.

## Nature

Während die Industrie sich an einer neuen Vielfalt von Echtholz-arbeitsplatten erfreut, punktet Naturstein in der Praxis beim naturbewussten Kunden. Diversifikation und eine individuelle Beratung stehen im Mittelpunkt dieses komplexen Themas mit unbeschränkten Möglichkeiten der Natur. Liebhaber von Echtholz und Naturstein haben viele Gemeinsamkeiten; sie suchen die Einzigartigkeit im Werkstoff, interessieren sich für die Herkunft und sind in der Regel detailverliebt.

## Avantgarde

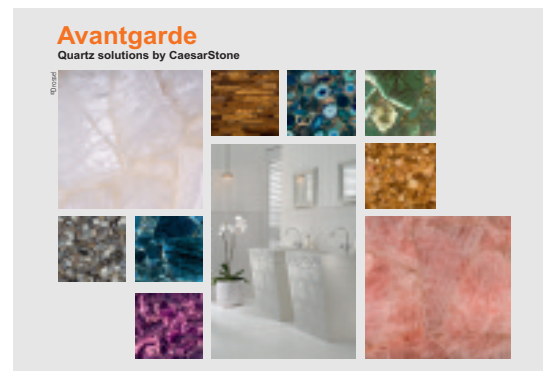
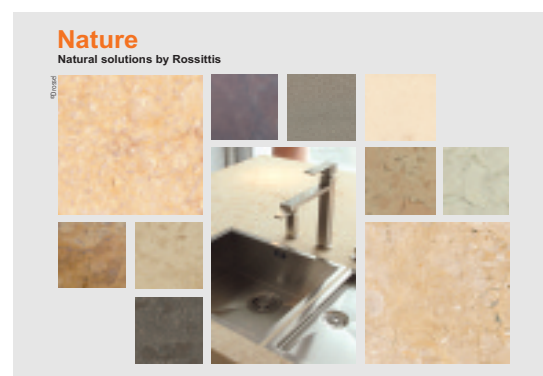
Während die Industrie vom goldenen Zeitalter spricht, sehen wir im Quarz- und Natursteinbereich eine Entwicklung zu immer hochwertigen Materialien nach dem Motto »Weniger ist mehr«.

## Kunden-Trends

Als größter deutscher Naturstein- und Quarzimporteur investiert Rossittis sehr viel Zeit in die Beobachtung und Analyse der Verbraucher-Trends. Die Fülle des Angebots, die überregionale Präsenz und nicht zuletzt die enge Verbundenheit mit der Basis am Point of Sale versetzt Rossittis in die Lage, Trends aus Kundensicht aus einem be-

sonderen Blickwinkel zu beobachten. Immer häufiger wird der Wunsch geäußert, über die Arbeitsplatte hinaus in der Gestaltung der Küche bzw. der kompletten Wohnung behilflich zu sein. Über 80% aller verkauften Küchen sind dem Modernisierungsmarkt zuzurechnen. Fast alle führenden Küchenhersteller werben gerne mit dem Begriff »Lebensraum Küche«, doch nur wenige Verkäufer sind in der Lage, auf die tatsächlichen Wünsche der Kunden komplett einzugehen. Insbesondere die Verschiebung der Alterspyramide beschert der gesamten Branche auf der einen Seite eine neue Käuferschicht, stellt sie jedoch auch vor ein neues Anspruchsdenken des gereiften Kunden. Im Lauf eines Arbeits- und Familienlebens hat jeder Kunde eine eigene Meinung, eigene Qualitätsvorstellungen und einen persönlichen Stil entwickelt. Den guten Verkäufer erkennt man daran, wie schnell er sich auf die Wünsche dieser Zielgruppe einstellen kann und wie kompetent er eine maßgeschneiderte Lösung präsentiert.

Regionale Vorlieben sind ebenso zu berücksichtigen wie die Integration einer vorhandenen Bausubstanz oder besonderer Accessoires, die einen hohen Stellenwert beim Kunden haben. Alleine der Landhausstil wird in jeder Region ein wenig anders interpretiert. Vollkommen unterschiedliche Materialien kommen zum Einsatz – vom Friesenkotten bis hin zum bayrischen Bauernhof. Hinzu kommen Urlaubserinnerungen, die sich in der Traumküche widerspiegeln sollen oder ein besonderes Farb- und Raumklima, die Inneneinrichter international verbreiten. Als regionales Beispiel sei an dieser Stelle der belgische Anbieter Flamant genannt, der eindrucksvoll in der City von Hamburg ein



komplettes Haus in seiner Stilrichtung ausstattete und es versteht, mit einer eigenen Paint-, Stoff- und Möbel-Collection den Besucher im flämischen Stil zu verzaubern.

## Create your own Trend

Bei der unbegrenzten Auswahl von Naturstein und Quarzalternativen, kombiniert mit einer Vielfalt von Verarbeitungsvarianten, wird es mehr denn je die Aufgabe des Küchenstudios und Verarbeiters sein, sich im Vorfeld Gedanken über die richtige Kundenansprache und zielgruppengerechte Präsentation zu machen. Die Erfahrung zeigt, dass man den Kunden überfordert und genau das Gegenteil erreicht, wenn man ihn mit zu vielen Möglichkeiten konfrontiert und ihn in seiner Entscheidung alleine lässt.

