



Fotos: Robert Stadler, Hans-Jakob Bärlocher und Xiamen-Messe

**Die Finanz- und Wirtschaftskrise stellt die Natursteinbranche weltweit vor große Herausforderungen. Was zu tun ist, diskutierten Fachleute aus aller Welt beim 1. World Stone Congress Xiamen**

## 1. World Stone Congress Xiamen:

# Der globalen Krise gemeinsam trotzen

Welche Strategie kann und soll die Natursteinbranche verfolgen, um möglichst schnell aus der Finanz- und Wirtschaftskrise herauszufinden? Mit dieser und anderen Fragen rund um das derzeitige Thema Nummer 1 befasste sich der 1. World Stone Congress in der chinesischen Natursteinmetropole Xiamen.

**D**er Kongress fand am Vortag der Eröffnung der Fachmesse «Xiamen Stone Fair 2009» (Bericht Seite 67) im Kongresszentrum von Xiamen statt und vermochte rund 200 Führungskräfte und Verbandsfunktionäre aus mehr als zwanzig Ländern anzulocken.



Steven E. Forsythe, Senior Manager der Best Cheer Stone Inc., Charlotte, North Carolina USA: »Wir müssen Vertrauen auf allen Ebenen schaffen, damit es wieder aufwärts geht!«

Steven E. Forsythe, Senior Manager der Best Cheer Stone Inc. in Charlotte, North Carolina, USA, schilderte dem Kongress einleitend den Niedergang des amerikanischen Immobilienmarkts, der sehr schnell alle Bereiche der Bauwirtschaft und damit bald auch die Natursteinwirtschaft erfasst habe. Die amerikanischen Hausbesitzer hätten in den vergangenen zwei Jahren miterleben müssen, wie sich der Wert ihres Eigentums – für viele die einzige Altersvorsorge – laufend vermindert habe. Aber nicht nur das: Die Banken fordern jetzt die seinerzeit zu Tiefstzinssätzen vergebenen Hypothekarkredite zurück. Dies zwang und zwingt Millionen von Amerikanern zum Verkauf ihrer Lie-

genschaft, was eine bisher nicht gestoppte Abwärtsspirale auf dem Häusermarkt zur Folge hatte. Inzwischen sei der Hausbau in den USA nahezu zum Stillstand gekommen – mit schwerwiegenden Konsequenzen auch für die Natursteinbranche. So sei etwa der Markt für Küchenabdeckungen aus Granit eingebrochen. Im Schlepptau dieser Entwicklung befürchten Händler und Anwender, auf ihren teils noch randvollen Lagern sitzen zu bleiben; sie ordern – auch aus Mangel an Cash – nur noch das Allernötigste, was bei den Produzenten zu massiv reduzierten Bestellungseingängen führt. Am Ende der Kette sind von dieser Entwicklung auch die Hersteller und Händler von Maschinen, Geräten und Werkzeugen und schließlich die nachgelagerten Logistikbereiche – etwa Transport, Reinigung und Pflege von Naturstein – betroffen.

Jeder misstrauete zurzeit jedem, sagte Forsythe. Also müsse man jetzt vor allem darauf hinwirken, das verloren gegangene Vertrauen wieder aufzubauen. Erst wenn sich das Gefühl einer Stabilisierung der Lage einstelle, werde es mit der Wirtschaft – und damit auch der Natursteinwirtschaft – wieder aufwärts gehen. Als ein wichtiges Mittel zur Vertrauensbildung sieht Forsythe eine verstärkte Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Marktakteuren, bezogen auf die Natursteinbranche also zwischen Händlern, Produzenten und Anwendern. Nur wenn sich jeder in die Lage des anderen ver-

setzen könne, lasse sich die Krise gemeinsam meistern.

**China setzt auf den Heimmarkt**

Zou Chuansheng, der Präsident des chinesischen Natursteinindustrieverbandes, berichtete von großen Exporteinbrüchen in seinem Land. Vor allem die Ausfuhren nach Nordamerika, aber auch nach Großbritannien, Italien und Spanien, seien in den letzten Monaten massiv zurückgegangen. Dies habe inzwischen zu zahlreichen Werkschließungen und deutlichen Produktionsanpassungen nach unten geführt. Zou bezweifelt, dass der Tiefpunkt bereits erreicht ist. Angesichts dieser Ausgangslage setze die chinesische Natursteinindustrie nun



Zou Chuansheng, Präsident der China Stone Material Industry Association, Peking:  
 »Wir setzen große Hoffnung auf den chinesischen Heimmarkt.«

vermehrt auf den bisher vernachlässigten Heimmarkt. Dies stehe ganz im Einklang mit der Absicht der chinesischen Regierung, in Zukunft weniger Mittel in die Exportförderung, dafür mehr in die Infrastruktur vor allem im ländlichen China zu investieren. Zusätzlich müsse die bisher ebenfalls stark auf die Auslandsmärkte ausgerichtete Produktpalette kritisch über-

prüft und vermehrt auf die Bedürfnisse der eigenen Bevölkerung ausgerichtet werden. Weitere Elemente zur Stabilisierung des Absatzmarktes sieht Zou Chuansheng in einer verbesserten Produktqualität und einem professionelleren Marketing. Die Werbung sollte weniger das einzelne Natursteinunternehmen und die einzelnen Produkte, als das Material Natur-

**KURZINFO:**

**Naturstein-Mitarbeiter als Kongressleiter in China**



Robert Stadler

Der »1. World Stone Congress« wurde von der Messegesellschaft Xiamen Jinhongxin Exhibition Co. Ltd. organisiert. Moderator war der Schweizer Natursteinfachjournalist Robert Stadler aus Zürich. Die Organisatoren hatten den regelmäßig in China weilenden langjährigen Mitarbeiter verschiedener europäischer Naturstein-Fachzeitschriften (u. a. auch **Naturstein**) wenige Wochen vor der Veranstaltung angefragt, die Aufgabe des Kongresssekretärs zu übernehmen. (hol)

**ELEKTRISCHE HANDKREISSÄGEN  
 AWS-220 UND AWS-225**



Maschinendaten (AWS-220)  
 Leistung (Watt): 1200 Watt, 220 oder 110 Volt,  
 Drehzahl (Leerlauf): 13000 min<sup>-1</sup>, Maschinengewicht: 3,1 kg

**Besonderheiten**  
 Verstellbare Schnitttiefe (Eintauchen); Führunglineal (ermöglicht akkurate Schnitte. Der Stein wird als Führung integriert). Mögliche Installation eines Führungsschieneanbausatzes (zum Einsatz mit einer Führungsschiene 1,2, 2,1 oder 3 m lang). Optimale Wasserzuführung (direkt auf Trennscheibe)

**Trennscheiben**  
 Besonders hervorzuheben ist die Kurventrennscheibe CCB mit der selbst Waschtischausschnitte oder Küchenarbeitsplatten per Hand gesägt werden können (nur auf AWS-225 einsetzbar)

Ob Marmor, Granit, Kunststein, Glas oder Keramikfliesen - für jeden etwas dabei!



SKE GmbH Diamantschleifwerkzeuge  
 Südstraße 29  
 D-95615 Marktredwitz  
 Tel.: +49 9231/9691-0 Fax: 667135

Ihre Zufriedenheit rund um das Thema Naturstein ist der Mittelpunkt unseres Handelns.



Natursteinimport aus 22 Ländern der Welt

Ihre Kompetenz und unsere Vielfalt = eine starke Partnerschaft für alle 3 Bereiche !

Bau  
 Grabmal  
 Landschaft

www. **Just - Naturstein**.de

Chemnitzer Strasse 6 - 04746 Hartha  
 Tel. 034328 - 704 40 Fax 034328 - 704 49  
 e-mail: verkauf@just-naturstein.de

**Zukunft Grabmal - Hausmesse + Stone+Tec 2009**  
 (Erfahren Sie mehr zu unseren exklusiven Aktivitäten im Internet)



Die Modelle sind geschmacksmäßig geschützt.



**Reich bestücktes Plattenlager in einem chinesischen Verarbeitungswerk:  
Wann werden die Vorräte wohl wieder abgebaut sein?**

stein als solches und das Angebot der gesamten Branche in den Vordergrund rücken.

#### **Auch andere Probleme angehen**

Für R. Veeramani, Gründungspräsident des indischen Natursteinverbandes und Chairman der GEM Granit Group, Chennai, sieht sich die internationale Natursteinwirtschaft nicht allein als Folge der Finanzkrise vor große Herausforderungen gestellt. Auch andere Probleme würden gegenwärtig die Entwicklung der Branche hemmen und müssten jetzt gezielt angegangen und einer Lösung zugeführt werden. Als Beispiele nannte er:

- die Schaffung einer globalen Branchenorganisation, die sich als weltweit tätige Lobby für das Material Naturstein versteht
- eine weltweite Standardisierung von Produkt- und Prüfnormen
- ein sparsamerer Umgang mit den Ressourcen beim Abbau und in der Verarbeitung von Naturstein
- eine systematische Entwicklung neuer Anwendungen und Anwendungstechniken



R. Veeramani, Gründungspräsident der All India Granites and Stone Association, Bangalore, und Vorsitzender der GEM Granite Group, Chennai: »Wir brauchen ein Instrument, um die Kommunikation, das gegenseitige Verständnis und die Zusammenarbeit innerhalb der internationalen Natursteinbranche zu fördern.«

- eine für den Endverbraucher transparente Differenzierung zwischen Naturstein und »Ersatzprodukten« wie Keramik oder Kunststein
- eine intensivere internationale Kommunikation auf allen Stufen, insbesondere zwischen Produzenten, Architekten, Planern und Anwendern
- eine international abgestimmte offensive Strategie, um den immer wieder aufflammenden Kampagnen gegen Naturstein (Beispiel: Kinderarbeit in Steinbrüchen) schnell und wirksam zu begegnen. Dort aber, wo entsprechende Vorwürfe zutreffen, müsse die Branche selbst aktiv und konsequent um Abhilfe bemüht sein.

#### **Italien leidet**

Nicht überraschend ist die italienische Natursteinindustrie vom Wirtschaftsabschwung besonders stark betroffen, wie Flavio Marabelli vom italienischen Natursteinverband Marmomacchine mit neuesten Zahlen zum italienischen Natursteinaußenhandel deutlich machte. So gingen die Exporte von italienischen Fertigprodukten aus Granit und Marmor im vergangenen Jahr in der Menge um 7,3% und im Wert um 6,9 % zurück. Besonders ausgeprägt war der Rückgang der Ausfuhren in die USA (-32%) und nach Deutschland (-20%). In einigen anderen Märkten vermochten sich die Italiener dagegen bisher noch gut zu halten, so in Kanada (+10,4%), Polen (+25%), Frankreich (+7%) und in der Schweiz (+5%). Erwartungsgemäß mussten auch die Exporteure von Produktionstechnologie er-

hebliche Bestellungen rückgängig in Kauf nehmen. In den USA tauchte der Markt um 35%, in Spanien gar um 42%. Marabelli glaubt nicht an einen baldigen Wiederaufschwung. Seiner Meinung nach wäre es ein großer Fehler, die Rezession einfach aussitzen zu wollen. Die Natursteinbranche müsse ihre Stellung auf den Materialmärkten unabhängig von der Krise aktiv verbessern: »Mehr Marmor, mehr Granit – und weniger Keramik, weniger Kunststein, weniger Textilien – das muss unser Ziel sein«, sagte Marabelli. »Wenn wir es schaffen, den Anteil des Materials Naturstein im Wohnungsbau um nur zwei Prozentpunkte zu erhöhen, würde dies weltweit zu Tausenden von neuen Unternehmen und Zehntausenden von zusätzlichen Arbeitsplätzen in der Natursteinbranche führen«. Allerdings sei ein solches Ziel nur über eine große und weltweit geführte Marketingof-



Flavio Marabelli, Präsident der Confindustria Marmomacchine, Mailand: »Mehr Marmor, mehr Granit – und weniger Keramik und Kunststein, das muss heute unsere Devise sein.«

fensive zu erreichen. Auch Marabelli, so wie übrigens sämtliche weiteren Redner des Kongresses (Takeo Mochizuki, Direktor des japanischen Natursteinverbandes, Xu Rongqi, Sekretär des Natursteinverbandes der chinesischen Provinz Fujian, und Reza Ghavidel vom iranischen Natursteinverband) sprach sich für eine verstärkte internationale Zusammenarbeit und eine baldige Gründung eines Weltnatursteinverbandes aus. Wie die abschließende Diskussion zeigte, liegen die Interessen der wichtigsten Akteure auf dem Weltmarkt naturgemäß allerdings recht weit auseinander. Immerhin: Ein Anfang ist gemacht. Man will sich nun baldmöglichst wieder treffen und das Projekt weiter verfolgen.

#### **Robert Stadler**