



Firmen, Fachgespräche, aber kaum Frust: Die TeilnehmerInnen der Naturstein-Leserreise nach Südindien hatten viel Freude an Land und Leuten.

Südindische Natursteinproduzenten:

Leser vor Ort

Mit Vorurteilen aufräumen konnten die Teilnehmer einer von **Naturstein** und IMMA veranstalteten Leserreise. Kinderarbeit gibt es in den auf Export eingestellten Produktionsbetrieben nicht. 16 Firmen und die Messe IMMA in Chennai wurden besucht.

Bauvorhaben wie für den Grabmalmarkt. Die indische Naturwerksteinindustrie ist fast ausschließlich exportorientiert. Entstanden ist sie in den 1970er Jahren. Zuerst wurden Blöcke exportiert. In den 90er-Jahren boomte das Geschäft. Exporteure wie Importeure profitierten. Die indische Regierung förderte den Export. Reine Exportfirmen (export oriented units = EOU) genossen Vorteile, u. a. was Steuerabgaben betrifft. Zugleich verzichtete die Regierung auf Zölle für die Einfuhr von Maschinen und unterstützte damit den Aufbau einer eigenen Verarbeitungsindustrie mit dem Ziel, die Ausfuhr von Halbfertig- und Fertigprodukten zu erhöhen und so indischen Unternehmen eine größere Wertschöpfung zu ermöglichen. Heute sind die großen indischen Verarbeiter technisch gut aufgestellt, setzen aber auch auf die nach wie vor günstige Handarbeit.

Soziales Engagement gehört für viele der größeren Verarbeitungsbetriebe zum guten Stil. Viele Unternehmer stellen dem Dorf, in dem ihr Unternehmen angesiedelt ist, Trinkwasser zur Verfügung. Einige haben Schulen gebaut, zahlen das Schulgeld für die Kinder der Mitarbeiter und bieten medizinische Kontrolle und Hilfe an.

Offenheit, Wissensdurst und Durchhaltevermögen bewiesen die Teilnehmer an unserer Leserreise. Vom 13. bis 23. Februar besuchten sie 16 südindische Natursteinfirmen und die Messe der Indian Monument Manufacturers Association (IMMA) in Chennai. Die Leserreise – Gemeinschaftsprojekt von **Naturstein** und IMMA – war ein voller Erfolg. Von Bangalore / Hosur reiste die Gruppe über Salem und Madurai nach Chennai und bekam Einblick in 16 Betriebe: Aro, Madhucon, United, Amman, GTP, Obli, Gran Rock Tiles, Sree Ivy Rocks, Madurai Arkay, PRP, Ever Bright, Enterprising Enterprises, Gem,

Golden Rock, Wellshine und Katti-ma. In Chennai kam man auf der IMMA-Messe mit weiteren Firmen in Kontakt. 65 Firmen präsentierten in einer Halle Grabmale und Zubehör. Die Veranstalter zählten 2000 Besucher, davon 200 aus dem Ausland.

www.immaonline.com

Hauptsächlich Export

Die indischen Naturwerksteinvorkommen zählen zu den größten der Welt. Insgesamt sind derzeit etwa 150 indische Handelssorten auf dem Markt, in erster Linie Hartgesteine, v. a. Granite, feinkörnig, dezent gemasert, in einer Fülle von Farben, für



Messeeröffnung durch R. Veeramani, IMMA-Chairman und Chef von Gem



Die indische Natursteinindustrie fertigt v. a. für den Export.



Größere Firmen kombinieren moderne Technik und Handarbeit.



Gemeinsamer Besuch am Stand der IGEP Foundation; I. Dir. Sharda Subramanian, 3. v. r. Dr. Dietrich Keschull



Aro verschifft monatlich je 100 Container Unmaßplatten und Fliesen.



Musterplatten dienen als Referenzen für besondere Kundenansprüche.

Kinderarbeit?

Vor drei Jahren wurde die deutsche Öffentlichkeit mit dem Thema »Kinderarbeit in indischen Steinbrüchen« konfrontiert. Ein Kinderrechtsexperte und Mitarbeiter von Misereor berichtete in Fernsehsendungen über die illegale Beschäftigung von Minderjährigen v. a. in der Fertigung von Splitt für den lokalen Straßenbau, aber auch im Abbau von Naturwerksteinen. Ziel der Kampagne ist die Einführung regelmäßiger Prüfungen vor Ort und eines Prüfsiegels »XertifX« für kinderfreie Produktion (**Naturstein** 12/07 u. www.natursteinonline.de unter »Heftarchiv«). Die indische Naturwerksteinindustrie wurde durch undifferenzierte Presseberichte mit Titeln wie »Grabmale aus Kinderhand« pauschal an den Pranger gestellt, obwohl es in den steinverarbeitenden Exportfirmen keinerlei Kinderarbeit gibt. Auch in den südindischen Exportbrüchen hat noch kein Blockeinkäufer oder Fachjournalist Kinderarbeiter entdeckt. Wünschenswert ist aber die Verbesserung der Arbeitsbedingungen in den Brüchen.

Auf der Messe traf die Reisegruppe Dr. Dietrich Keschull und Sharda Subramanian von der Stiftung IGEP, die jetzt IMMA-Mitglieder zertifiziert (siehe Heftarchiv und ▷ S. 86). igepfoundation@igep.org

Zur Organisation der Leserreise

Die IMMA hat aktuell 76 Mitglieder, die Grabmale für den Export produzieren, 52 Zulieferer (Maschinen, Werkzeug etc.) und 30 Fördermitglieder. Organisator der Leserreise vor Ort war Kaliannan.C, Koordinator der IMMA und GF der Firma Metal Management Services mit Sitz in Chennai und Filialen in Coimbatore und Hosur (Verkauf von Maschinen und Produkten, aber auch Agent für Einkauf und Qualitätskontrolle). mms@eth.net

Aro granite industries

Großen Eindruck machte gleich zu Reisebeginn die 1990 gegründete Firma Aro (s. **Naturstein** 11/2008). Geschäftsführer ist Sunil K. Arora. Zum Unternehmen gehören eine Fliesenproduktion bei Bangalore und

ein hochmodernes Natursteinwerk in Hosur. Die Firma verkauft v. a. an Großhändler. Monatlich verschifft sie 100 Container Unmaßplatten und 50 Container Fliesen (derzeit weniger). In den USA geht der Absatz spürbar zurück; Osteuropa, insbesondere Polen und Russland, sieht Sunil Arora als Märkte mit Zukunft. Aro hat ca. 100 Sorten Granit (bzw. Hartgestein) im Angebot. Die Firma beschäftigt im alten und neuen Werk je 200 Mitarbeiter. »Besonderen Wert legen wir auf die Sortierung unserer Natursteinprodukte. Wer erste Wahl kauft, bekommt mit Sicherheit Top-Qualität«, so Sunil K. Arora. Die besonderen Ansprüche der Kunden werden in Form von Musterplatten archiviert. In einer eigens hierfür eingerichteten Fotostation werden Unmaßplatten und auch Fliesen im Verband fotografiert und per E-Mail zur Kontrolle versendet. www.arotile.com

Madhucon Granites

Nicht weit von Aro produziert Madhucon Unmaßplatten. Die 1988 gegründete Firma ist Teil einer Grup-



Blocklager der Firma Madhucon, die derzeit elf Brüche betreibt. Exklusiv hat sie angeblich INDIAN GOLD.



Sigrid Faust mit einer Delfinskulptur auf dem Gelände von Madhucon



Als IMMA-Präsident bestätigt wurde R. Sriram (l.), hier mit Kaliannan.C



United Granites präsentierte zur Messe eine 8t schwere Dampfloek aus Stein.



Von Amman gefertigtes Grabmal; Deutschland ist der Hauptmarkt



Steinbrunnen von Amman,
r. Parkavi Ramasamy, Tochter des Chefs

pe, die hauptsächlich in anderen Branchen tätig ist, z. B. im Straßenbau und in der Zuckergewinnung. Insgesamt erwirtschaftet man 100 Mio. US-\$ pro Jahr, davon angeblich rund 25 bis 30% im Bereich Naturwerkstein. Bei Hyderabad betreibt Madhucon noch eine kleinere Firma, die Grabmale produziert; in einem dritten Werk fertigt man Maßware. Ein Vorteil der Firma sind 30 eigene Brüche, von denen derzeit elf betrieben werden. 60% der Produktion stammt aus eigenen Brüchen, 30% aus anderen indischen Brüchen und 10% werden importiert. Pro Monat werden 170 Container verschifft, die meisten mit Unmaßplatten. Laut dem neuen GF B. Chandrasekaran bietet man über 50 Farben an, die Granitsorte INDIAN GOLD exklusiv.

www.madhucongranites.com

United Granites

United Granites produziert seit 1991 und beschäftigt 200 Mitarbeiter. Derzeit exportiert man pro Monat 25 Container, davon sieben nach Deutschland. Die Gründungsfirma leitet D. Vadivelu, eine zweite, im Jahr 2003 gegründete Firma managt sein Sohn. Die Gesamtkapazität liegt angeblich bei 40 Containern. Man bietet 21 Farben an; nach Deutschland liefert man v.a. ORION, INDIAN AURORA, HIMALAYA, PARADISO, VISCONT WHITE, STAR GALAXY und TROPICAL GREEN. Zur Messe präsentierte man eine Dampfloek aus Stein, 8t schwer. Frühere Ausstellungsstücke waren ein Steinpanzer und ein Steinklavier.

slm_ugpl@sancharnet.in

Amman Granites, AG Granites

Die Firmen mit Sitz in Harur, rund 180 km südöstlich von Bangalore, sind auf die Fertigung von Grabmalen spezialisiert. Geleitet werden sie von M. Ramasamy und seiner Familie. Man verfügt über gute Beziehungen zu indischen Brüchen (alle gängigen Farben) und importiert auch Blöcke aus Südafrika und Skandinavien.

Amman liefert derzeit 40 Container; Deutschland ist der größte Markt. Durch die Erweiterung um eine neue Produktionshalle steigert M. Ramasamy aktuell die Produktionskapazität auf 50 Container Grabmale monatlich. Sorten mit Potenzial seien STAR WHITE, KASHMIR WHITE, IVORY PINK und RAW SILK. Insgesamt hat man 52 Farben im Angebot. Amman und AG Granites beschäftigen zusammen 700 Mitarbeiter. Zur Messe präsentierte man einen großen Steinbrunnen.

www.ammangranites.net

Obli Granites

Die 1973 von Mohan Obli gegründete Firma Obli Granites produzierte zu-



Von der Firma Obli gefertigtes Grabmal; Hauptmarkt ist bislang Frankreich

nächst für den japanischen Markt. Heute beschäftigt sie 200 Mitarbeiter und exportiert zehn Container monatlich (Kapazität zwölf Container), davon drei nach Frankreich, einen in die USA und je zwei nach Großbritannien, Portugal und Deutschland. Man hat 15 Farben im Angebot. Im Jahr 1992 gründeten Mohan Obli's Söhne eine zweite Firma in der Nachbarschaft. Hauptmarkt ist England inkl. Irland, gefolgt von USA / Kanada und Deutschland, wo man stärker Fuß fassen will.

www.obliganites.com

GTP

In drei benachbarten Werken am Standort Salem beschäftigt die 1989 gegründete Firma GTP 1200 Mitarbeiter. Werk 1 (USA) führt derzeit 20 Container aus, Werk 2 (Frankreich)



Bei Obli Granites; r. die Direktoren O. Mohan (l.) und O. Ulaganathan; man exportiert zehn Container / Monat



Auf der Messe zeigte GTP eine Harfe aus Stein; hier ein Teil der Gruppe mit Marketingchef Siva Subramanian



Die Prüfung der Maßgenauigkeit, z. B. von Einfassungen, ist bei GTP Routine.



GTP-Verwaltungsdir. J. Jayasingh und Marketingdir. Siva Subramanian

15 bis 16 und Werk 3 (Ashok Granite, Grabmale für Deutschland, Österreich, Belgien und Holland) 24 Container = 33% der Gesamtproduktion. Das Unternehmen bietet 130 indische und zehn importierte Farben an. Alle Firmenbereiche sind vernetzt, alle Produktionsdaten werden digital verwaltet. Jeden Monat werden die aktuellen Kosten und Ergebnisse vom Management der Gruppe diskutiert. Über die Jahre sei es gelungen, die Sägekosten von 30 Rupien pro Quadratfuß auf 4 bis 5 Rupien zu senken, so Subramanian. Das hat auch damit zu tun, dass die Firma ihre eigenen Segmente und Schleifpads herstellt. Um Transportschäden zu minimieren,

hat man 25 eigene Lastzüge angeschafft. Besonders stolz ist man bei GTP auf die Qualität der Politur. Mit acht Polierstufen erreicht man einen Glanzgrad von 105 bis 110. Zur Messe zeigte man eine monumentale Steinharfe. www.gtpgranites.com

20 Farben an. Derzeit werden monatlich sechs bis sieben Container verschifft; man will aber wachsen. Märkte sind Deutschland, Frankreich und Irland. Nach Deutschland liefert man vor allem ORION (VIZAG BLUE), HIMALAYA und PARADISO. ivyrockks@sify.com

Gran Rock Tiles

Das 15 Jahre alte Familienunternehmen betreibt zwei Werke und beschäftigt insgesamt 130 Mitarbeiter. Märkte sind Frankreich (Hauptmarkt), Deutschland, Belgien und die Niederlande. Monatlich werden insgesamt 15 Container verschifft. Gran Rock Tiles bietet laut GF M.B. Vignesh alle möglichen Farben und Oberflächen an. Man fertigt nach Entwürfen von Kunden, bietet aber auch eigene Designs an (40 neue Modelle pro Jahr). Die Produktqualität wurde als gut bewertet. granrock@airtelmail.in

Madurai Arkay Rock, Dunite Rock
500 Mitarbeiter beschäftigen Madurai Arkay Rock und Dunite Rocks im Distrikt Madurai. GF ist R. Sriram.

Madurai Arkay:
Anfragen werden digital erfasst, per CAD gezeichnet und dem Kunden via E-Mail zur Bestätigung und Beauftragung vorgelegt. Über vier Jahre hat die Firma 5000 Grabmalformen archiviert, die er guten Kunden exklusiv für die Kalkulation und Information (Abwicklung, Lieferzeiten etc.) zur Verfügung stellt. Diese in Indien einzigartige Modellbibliothek wird laufend aktualisiert. GF Sriram sichert seinen Kunden auf Wunsch zu, deren Designs nicht weiterzugeben. Alle Aufträge inkl. Schablonen werden in Schubfächern sowie virtuell archiviert, sodass stets nachgeliefert werden kann.

Sree Ivy Rockks

Die 2004 gegründete Firma Sree Ivy Rokks Oversees beschäftigt 130 Mitarbeiter. Geleitet wird sie von vier Partnern, die alle Erfahrung im Steingeschäft mit eingebracht haben und einbringen. Man hält 250 m³ auf Lager und bietet

Gegenwärtig werden monatlich zwölf bis 16 Container verschifft, davon acht bis neun nach Europa. Arkay hat 35 Farben im Angebot. Die Firma verfügt über neun Blocksägen – laut R. Sriram großenteils Marke Eigenbau. Er liebt Maschinen und unterhält eine eigene Metallwerkstatt. contact@maduraiarkayrocks.com



Bei Sree Ivy Rockks, im Bild Dir. P. Thiagarajan und GF S. Narayanan; die Firma besteht seit 2004



Gran Rock (hier Blick in die Produktion) fertigt nach Kundenentwürfen, bietet aber auch eigene Designs an.



Bei Gran Rock mit den Direktoren M.B. Vignesh und M.P. Balakrishnan

Dunite:
Seit drei Jahren betreibt R. Sriram zusätzlich die Firma Dunite. Sie ist auf die Produktion von Unmaßplatten spezialisiert. Rund 4 Mio. € hat Sriram



CAD bei der Firma Arkay; die Designs werden dem Kunden gemailt.



Produktion bei Madurai Arkay Rock; hier wird ein (Oster)hase poliert.



Auf der Messe, im Bild Madurai Arkay- u. Dunite-Chef R. Sriram (IMMA-Präsident)

in das Unternehmen investiert, das 140 Mitarbeiter beschäftigt und 2 000 bis 3 000 m³ Blöcke auf Lager hält; eine Vergrößerung des Blocklagers ist vorgesehen, allerdings wartet man derzeit ab, denn die Finanzkrise hat den Absatz von Unmaßplatten erheblich verringert. Sriram setzt hier auf italienische Maschinen: Mit fünf Gattern und einer Polierstraße produziert er derzeit Unmaßplatten für 30 Container monatlich, die Kapazität liegt aber bei 60 Containern.
contact@duniterocks.com

PRP

Das Unternehmen ist seit Jahrzehnten als Global Player im Blockgeschäft bekannt. In der von P. Palanichamy gegründeten Firmengruppe sind heute beide Söhne des Gründers (P. Senthil Kumar und P. Suresh Kumar) und vier ihrer Onkel tätig. PRP besitzt 60 Brüche und bietet 75 Gesteinssorten an. Groß geworden ist sie u. a. mit dem Erfolgsmaterial KASHMIR WHITE. In den Brüchen bevorratet man rund 10 000 m³. Seit 1998 ist PRP auch Produzent: »Wir liefern jede Farbe, jedes Format und jede Menge – jederzeit«, lautet die Ansage, die großspurig

klings, aber angesichts der in nur zehn Jahren aus dem Boden gestampften Produktion und Ausstellung glaubhaft wirkt. Das Firmengelände ist 200 ha groß. 24 Gatter, flankiert von je einer Blockseilsäge, arbeiten in drei Schichten, dazu gibt es vier Polierstraßen, vier Tagliablocchi und zwei Fliesenstraßen. Pro Schicht arbeiten 400 Mitarbeiter; die Junggesellen haben Unterkunft vor Ort; für die anderen gibt es eigene Buslinien. In der hochwertig ausgestatteten Kantine werden Riesenmengen an Essen zubereitet; PRP betreibt hierfür eine eigene Farm. PRP liefert monatlich 300 bis 400 Container u. a. in die USA (60% der Gesamtproduktion) und nach Italien. Ein Großteil der abgebauten Blöcke gehen in die eigene Produktion; man verkauft aber nach wie vor Blöcke (v. a. nach Italien und China). PRP produziert zu 90% eigene Materialien. Monatlich werden 150 000 m² gefertigt, also rund 3 000 m² pro Tag. In Deutschland liefert PRP v. a. an die Firma Rossittis, hier ausschließlich kalibrierte Ware. Zukunftsmärkte sind laut P. Suresh Kumar der Mittlere Osten und Russland.
www.prpexports.com

Ever Bright Exports

V. Sampath führt die Firma zusammen mit seiner Frau Anitha. Gegründet habe er sie 1994, zunächst für die Produktion von Unmaßplatten für den regionalen Markt. 100 Mitarbeiter produzieren monatlich angeblich fünf bis sechs Container für Holland, Belgien und Deutschland, derzeit in zwei Schichten. »Im Dreischichtbetrieb können wir acht Container produzieren«, so V. Sampath. Die Krise sei bislang nicht spürbar. Ever Bright hat 20 indische Farben im Programm.
everbrightexports@yahoo.co.in

Enterprising Enterprises

Enterprising Enterprises stellt im Dreischichtbetrieb 18 bis 20 Container Grabmale monatlich für Deutschland her und fünf bis sechs zusätzlich für andere Märkte. In Deutschland sind besonders die Sorten VYSAK BLUE, SILK BLUE und BROS BLUE gefragt. Die Firmengruppe verfügt über 50 Brüche; betrieben werden derzeit 28. Man produziert nicht nur Grabmale, sondern auch Unmaßplatten und Fliesen (zwölf Gatter von Gaspari; ein 13. sei im Bau, Polierstraßen von Breton und Simec,



P. Suresh Kumar von der Firma P.R.P. Exports



PRP besitzt 60 Brüche und produziert 3 000 m² pro Tag. Produktion und Ausstellung sind atemberaubend groß.



Ever Bright heißt das Unternehmen von V. Sampath und seiner Frau Anitha; hier ein Schleifer am Werk.



Blick in die Produktion der Firma Enterprising Enterprises in Chennai



Enterprising Enterprises gehört zu den indischen Natursteinpionieren.

Tagliablocchi und Fliesenstraßen von Pedrini). Von Januar bis Juni wird jahreskonjunkturbedingt zweischichtig gefahren. Angeblich werden monatlich rund 60 Container Unmaßplatten und 15 Container Fliesen verschifft. Der Grabmalabsatz sei noch stabil, aber der Absatz von Unmaßplatten und Fliesen sei seit Dezember massiv um 40 bis 50% eingebrochen, so die Firmenleitung.

Im Familienunternehmen arbeitet heute bereits die zweite Generation (zwei Söhne, zwei Töchter), unter ihnen Dwarak Vallabhai, Sohn von Direktor K. Vallabhai, und Aishwaiya Balaji; beide haben in Europa studiert. Perspektiven sieht die Firmenleitung u. a. in der Erschließung neuer Märkte in Osteuropa.

www.enterprising-enterprises.com

Gem

Zur Firmengruppe Gem gehören sieben Werke; die Produktion ist nach Ländern organisiert. Mit insgesamt 2000 Mitarbeitern werden sowohl Grabmale als auch Unmaßplatten und Fliesen produziert und im Hochbe-

trieb bis zu 200 Container monatlich verschifft, derzeit aber weniger aufgrund der Wirtschaftskrise. Gem besitzt 125 und betreibt derzeit 30 bis 40 Brüche. Das Blocklager des bereits 27 Jahre alten Unternehmens umfasst 6 000 m³, informiert Vizepräsident und GF Shiva Shankaran.

Nach Deutschland gehen monatlich mindestens 25 Container. Nachgefragt werden besonders die Sorten VYSAK BLUE, HIMALAYA BLUE, PARADISO, INDIAN AURORA und TWILIGHT RED.

Die Firmengruppe ist in der Hotellerie, im Immobiliengeschäft, in der Zuckerproduktion, im Textilgewerbe und in der Softwareproduktion aktiv. Motor der Gruppe ist ihr Chairman R. Veeramani.

www.gemgranites.com

Wellshine

Die Firma Wellshine wurde 1994 von einer Gruppe in der Natursteinwirtschaft erfahrener Fachleute gegründet, die heute mit rund 50 Mitarbeitern für Europa (Niederlande, Frankreich, Großbritannien, Deutschland)

und die USA produzieren. Monatlich werden nach Aussage von S. Ravikumar sieben bis acht Container verschifft. Man bietet 23 indische Farben an, darunter VIZAG BLUE, HIMALAYA und RUBY RED.

www.wellshinegranites.com

Golden Rock

Zwölf Jahre alt ist die Firma Golden Rocks, die in Deutschland ausschließlich die Firma Kurz beliefert. Von insgesamt 35 bis 40 Containern monatlich werden 25 bis 30 nach Europa verschifft, davon 14 nach Deutschland, so GF N. Balakrishnan. Produziert wird in zwei Werken, die zusammen 400 bis 500 Mitarbeiter beschäftigen. Die Firma besitzt einen eigenen Bruch, in dem sie monatlich 250 bis 300 m³ ORION DUNKEL gewinnt.

www.goldenrockgranites.com

Katti-ma

Katti-ma ist 30 Jahre alt. Das Unternehmen geht auf einen japanischen Grabmalproduzenten zurück. Es wurde 1993 neu gegründet als indo-



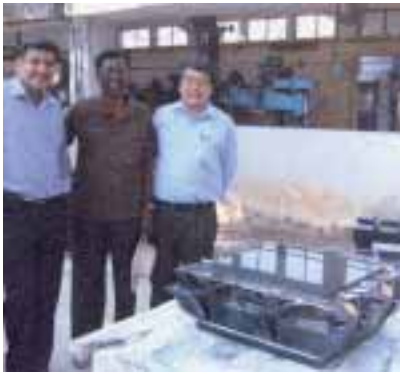
Blocklager der Firma Gem in Chennai; man bevorratet 6 000 m³



Messestand von Gem; Richard Flohr-Swann, vertritt Gem u. a. in Deutschland



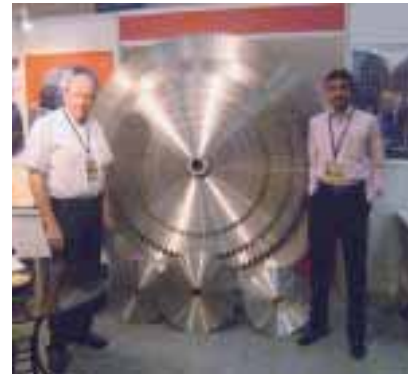
Wellshine bietet 23 indische Farben an und verschifft acht Container / M.



Top-Qualität produziert Katti-ma, v. r. GF K S Gokuldas, s. Onkel u. S. Kadowaki



Katti-ma hat gute Kontakte zu Bruchbetreibern; im Bild ein neues Material



Messestand von H. Mummenhoff, im Bild GF Harro Fiege und Pradeep Doshi

japanisches Joint-Venture; 1997 ging die Firma in den Besitz der indischen Partner über; der japanische Partner S. Kadowaki wurde aber als Direktor übernommen. Das Unternehmen besteht aus zwei Werken, in denen insgesamt 225 Mitarbeiter tätig sind. Es betreibt sieben Brüche, darunter RED PEARL (ähnlich VANGA), PEARL BROWN und GIBRAL-TAR (»Indisch Juparana«); man hat laut GF K.S. Gokuldas beste Verbin-

dungen zu guten Brüchen. Über 20 Jahre war man Blockhandelspartner der Firma Inbra; Grabmale für Europa, insbesondere Deutschland, wurden in diesem Zeitraum nicht hergestellt. Heute produziert Katti-ma auch Grabmale, bisher v. a. für die USA (40%) und Japan (45%). Neue Marktchancen erhofft man sich insbesondere in Deutschland und Österreich. Die monatliche Kapazität

liegt bei 25 Containern. Die Firma verfügt über acht Blockkreissägen und 20 Handschleifmaschinen. Die Qualität der für Japan gefertigten Grabmale war, wie einstimmig festgestellt wurde, exzellent. www.kattima.com
Wir danken der IMMA und all unseren Gastgebern für wertvolle Begegnungen.

Bärbel Holländer



HUBERT KILLING
ANRÖCHTER DOLOMITSTEIN

| | |
|---|---|
| Bodenbeläge Fliesen Sockelleisten Treppen Fensterbänke Abdeckplatten Mauersteine Verblendsteine Nach Wunsch | Anröchter Dolomitstein Hubert Killing GmbH Natursteinwerk Berge Michaelisweg 13 59609 Anröchte – Berge Tel.: 0 29 47/42 82 Fax: 0 29 47/44 79 www.hubert-killing.de info@hubert-killing.de |
|---|---|

„Ich klebe mit OTTO, damit ich nicht im Regen stehe.“



Auch für Naturstein!

Ob drinnen, ob draußen: Für optimales Kleben und Dichten gibt's den Hybrid-Klebstoff OTTOCOLL® M 500. Er haftet selbst bei Wasserbelastung auf nahezu allen Untergründen.

Informieren Sie sich über die Beständigkeit und Reißfestigkeit des spannungsausgleichenden Klebstoffes OTTOCOLL® M 500.

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



Dichtstoffe • Klebstoffe

TEPE SYSTEMHALLEN
FEUERVERZINKTE STAHLKONSTRUKTIONEN

Typ SD 11,01m Breite, 15,00m Länge
Traufe 4,00m, Firsthöhe 5,90m,
Seiten rundum geschlossen
Schiebetor 4,20m x 4,00m
Aktionspreis € 15.900,-

www.tepe-systemhallen.de - info kostenlos - Tel. 02590-600



Fachwörterbuch für die Natursteinwirtschaft in sieben Sprachen!

Roland Reul-Smekens

Die Naturwerksteinbranche ist eine internationale Branche. Händler wie Steinbruchbesitzer, Verarbeiter, Planer, Steinmetzen und Verleger kommunizieren weltweit – heute mehr denn je. Um Missverständnisse auszuschließen, möchten sie dabei Fachausdrücke verwenden, die bislang in keinem gebräuchlichen Wörterbuch verzeichnet waren.

Der international versierte Naturwerksteinfachmann Roland Reul-Smekens hat in jahrelanger Kleinarbeit verwirklicht, was die Branche braucht. Das Fachwörterbuch (engl. »Dictionary for the Natural Stone Industry«) bietet dem Nutzer über 2000 Stichwörter in sieben Sprachen: Deutsch, Englisch, Italienisch, Spanisch, Portugiesisch, Französisch und Niederländisch. Die Herausgabe dieses Werks erfolgte mit Unterstützung der Vereinigung der europäischen Naturwerksteinverbände EUROROC.

Erstauflage, Hardcover, 400 Seiten,
Format DIN A5

ISBN 978-3-87188-090-2

Best-Nr. 912028

Aktionspreis € 39,- / CHF 55,-

für Naturstein-Abonnenten € 29,- / CHF 45,-

Dictionary for the Natural Stone Industry in seven languages!

Roland Reul-Smekens

The modern natural stone industry is international. Dealers, quarry owners, stone processors, planners, stone masons and stone layers globally communicate – today more than ever. In order to rule out misunderstandings, these individuals would like to use specialised terms which – until now – have never appeared in commonly used dictionaries. The specialised Dictionary for the Natural Stone Industry offers the user more than 2,000 key words in seven languages: German, English, Italian, Spanish, Portuguese, French and Dutch. This reference work was prepared with the support of the Federation of European Natural Stone Associations (EURO-ROC).

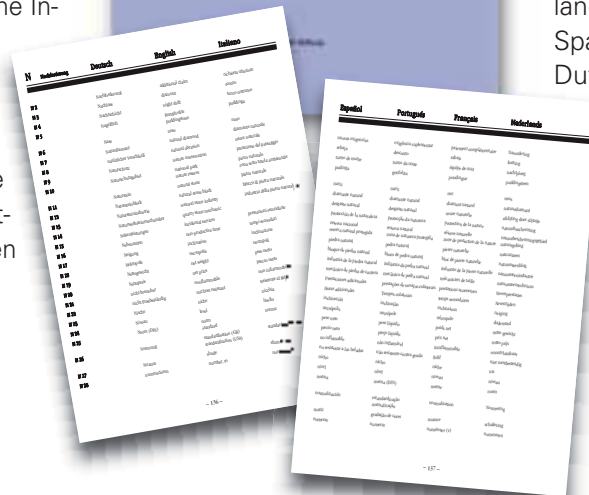
First Edition, Hardcover,
400 Pages,
Format DIN A5

ISBN 978-3-87188-090-2

Ord.-Nr. 912028

Special-Price: € 39,-

for Naturstein-subscribers € 29,-



C O U P O N

Ebner Verlag GmbH & Co. KG, Karlstraße 41,
D-89073 Ulm.
Sitz der Gesellschaft ist Ulm, eingetragen
beim Amtsgericht Ulm, HRA 1900;
GF Gerrit Klein.
Abonnementsdienstleister Güll GmbH,
Heuriedweg 19, 88131 Lindau;
Registergericht Kempten, HRB 1843;
GF Dr. Gerhard Wölflle.

**NATURSTEIN
Leserservice
Heuriedweg 19
D-88131 Lindau**

Tel. +49 (0) 180/5260111*
Fax +49 (0) 180/5260101*
E-Mail: abo.naturstein@guell.de

(* 0,14 €/Min. aus dem Festnetz der deutschen Telekom)

Hiermit bestelle ich:

— Ex. Fachwörterbuch für die
Natursteinwirtschaft zum Aktions-
preis von
 € 39,- / CHF 55,-
 € 29,- / CHF 45,-
nur für **Naturstein-Abonnenten**

I order:

— Ex. Dictionary for the
Natural Stone Industry à
 € 39,- / CHF 55,-
 € 29,- / CHF 45,-
for **Naturstein-subscribers only**

Firma / Company

Name

Anschrift / Address

PLZ, Ort / City, Country

Datum / Date

Unterschrift / Signature