



Rossittis und Caesarstone  
Stone+tec 2009  
Halle 1, 118 - 119

Rossittis Naturstein-Import  
59439 Holzwickede  
Tel.: 02301/91332-0  
[www.rossittis.de](http://www.rossittis.de)

## Wohntrends im Fokus

*Alle Register zieht die Firma Rossittis auch auf der Stone + tec 2009, diesmal u. a. mit der exklusiven Präsentation der CaesarStone-Produktpalette. Rossittis präsentiert 16 neue Natursteinsorten, neue Rohplattenformate, die Quarzoberfläche Super White 1141 und den Start der »Markenstufe III«. Naturstein sprach mit Geschäftsführer Thomas Rossittis.*

**Naturstein: Herr Rossittis, vor dem Hintergrund der Finanzkrise werden bei vielen die Karten neu gemischt. Auch bei Ihnen?**

**Thomas Rossittis:** Weniger bei uns, als vielmehr im Markt werden die Karten neu gemischt. Sie werden sich sicherlich noch an mein Interview vor zwei Jahren erinnern. Wir hatten seinerzeit schon die Empfehlung ausgesprochen, dass sich die Natursteinverarbeiter aufgrund der Marktveränderungen breiter aufstellen sollten. In Anbetracht der heutigen allgemeinen Finanzkrise sind wir froh, alle Investitionen und Hausaufgaben vorher getätigt zu haben, was uns Freiraum für unsere aktuellen Aktivitäten gibt. Wenn ich mir die Auftragsbücher vieler unserer Kunden anschau, können wir nicht klagen. Im Gegenteil, einige Betriebe profitieren von der Finanzkrise, da die Verbraucher weniger ihr Geld den Banken anvertrauen, sondern in ihr Eigentum investieren.

**Die Präsentation auf der Stone+tec 2007 ist kaum zu überbieten. Reduzieren Sie oder setzen Sie noch einen drauf?**

Die Beratungsfläche auf der Messe hat sich kaum verändert. In Partnerschaft mit CaesarStone setzen wir sogar noch einen drauf: Wir präsentieren uns mit doppelter Schlagkraft und feiern eine Produkt-Weltpremiere. Aufgrund unserer bundesweiten Präsenz mit unserem neuen Lager Süd in Walldorf und dem Ausbau des Hauptlagers in Holzwickede nehmen wir weniger Rohplatten mit nach Nürnberg als in den Jahren zuvor. Dennoch zeigen wir alleine 16 neue Materialien, die zur Halleneinweihung im August letzten Jahres nicht rechtzeitig eingetroffen waren. Außerdem erfüllt die Firma Rossittis ihr Versprechen der Markenstufe III und startet die Endverbraucherwerbung auf Buchniveau. Das Buch »NATURSTEIN – Leben mit sieben Sinnen« ist das Ergebnis einer intensiven



Thomas Rossittis, GF der Firma Rossittis Naturstein-Import, mit Super White 1141 von CaesarStone

Basisarbeit mit unseren Handelskunden durch unseren Marketingleiter Dieter Drosel. Präsentiert werden 100 Trends für modernes Wohnen auf 272 Seiten. Das Buch soll Planern und Bauherren eine Orientierung geben und unsere Handelskunden aufordern, über den Tellerrand zu blicken. Wir wollen am Point of Sale unsere Akzente setzen, denn nur vorne im Markt wird das Geld verdient. Wir möchten mit unseren Kunden

an erster Stelle stehen, wenn es um das Thema ›Schöner Wohnen‹ geht, sei es mit dem kompletten Gestaltungsauftrag in Naturstein oder mit Naturstein als dekorative Ergänzung zu anderen Materialien.

**Was sind die neuen Trends, wo geht aus Ihrer Sicht die Entwicklung hin?**

Differenzierung im Premiumsegment ist die eindeutige Botschaft in Richtung Planer und Architekten. Kunden möchten nicht von der Stange bedient werden, sondern sich die Materialien individuell aussuchen und kompetent beraten werden. Hierfür haben wir alle drei Standorte personell verstärkt. Ich freue mich, unseren Kunden auf der Stone + tec das komplette neue Team vorstellen zu dürfen. Die Produkte selbst sind so vielseitig, dass ich ungern einzelne Bereiche herausheben möchte. Hatten wir in den Jahren zuvor unseren Messestand in die vier Kernbereiche Marmor, Hartgesteine, Schiefer und Limestone unterteilt, präsentieren wir jetzt zwölf starke Produktsäulen zum Anfassen, die repräsentativ für die über 450 Materialien in unserem Lagerbestand stehen. Ein beson-

deres Thema auf der Messe wird das Fliesen-geschäft sein. Im letzten Jahr haben wir erstmals in der Unternehmensgeschichte über 50 % unserer Verkäufe mit Fliesen und Bodenplatten getätigt. Unsere Strategie der großen Formate ist voll aufgegangen, auch das neue Format 59,8 x 59,8 x 1,3 cm wird gut angenommen. Ebenso werden wir unsere neuen Rohplattenformate 1,1 cm massiv und 0,8 cm in der Sandwichbauweise auf der Messe präsentieren.

**Der Küchenarbeitsplattenmarkt mit Quarzoberflächen ist hart umkämpft. Wie stellen Sie sich mit CaesarStone dem Wettbewerb?**

Unsere dreifache Markenstrategie trägt die ersten Früchte im Kampf um die Pull-Position im Quarzoberflächenmarkt: CaesarStone, Rossittis und der Verarbeiter als regionale Marke kommen gut an, insbesondere bei den Küchenstudios. CaesarStone hat sich mit seiner Certificated Partnerstrategie international durchgesetzt, und auch bei uns greift nach unserer Eröffnung der Filiale Süd bundesweit die Markenstrategie. Anbieter, die versucht

haben, alleine direkt an die Küchenstudios zu gehen, bekommen derzeit die Quittung von den Fachbetrieben.

Wer vor kurzem noch glaubte, der Verkauf von Quarzwerkstoffen sei einfacher als der von Naturwerkstein, wird heute eines Besseren belehrt. Die Zahl der Anbieter, Farben und Oberflächen ist mittlerweile ähnlich groß wie in der Keramikindustrie. Vertrauen und die Verfügbarkeit der Materialien stehen daher an erster Stelle.

**Präsentieren Sie mit CaesarStone auch neue Farben?**

Zur Stone + tec feiern wir eine Weltpremiere mit der Präsentation des weißesten Weiß' – Super White 1141. Unser bewährtes Weiß Snow 2141 bleibt auf jedem Fall im Programm, da namhafte Küchenhersteller hierauf ihr Produktprogramm aufgebaut haben. Ferner präsentieren wir erstmals live die neuen Farben, die wir Ihnen bereits in Ihrer Februar-Ausgabe angekündigt haben.

*Interview: Bärbel Holländer*

Stone+tec 2009: Halle 1, Stand 118 -119

**EXZELLENT PRODUKTE FÜR EXKLUSIVE NATURSTEIN UND KERAMIK-WELTEN**

HMK - REINIGUNG - HMK - SCHUTZ - HMK - PFLEGE - HMK

HMK - REINIGUNG - HMK - SCHUTZ - HMK - PFLEGE - HMK

www.moellerstonecare.eu

**Stone+tec 2009 - 20.05. - 23.05.2009 - Halle 1, Stand 523**

**HMK >>> BY APPOINTMENT TO HER MAJESTY THE EARTH <<< HMK**