

MARMOMACC 2009:

Schöne Flaute

Auf der Marmomacc vom 30. September bis 3. Oktober war deutlich weniger los als im letzten Jahr. Ungebrochen hoch war die Qualität der Ausstellung, insbesondere in Sachen Steindesign.

Neue Produkte gab es kaum. Naturstein sprach mit Ausstellern und Besuchern über die Lage der Branche und ihre Perspektiven.

Es wird mehr Verdrängung geben, weil der Kuchen kleiner wird. Viele werden sich stärker spezialisieren. Das ist aber auch positiv, weil man sich mehr mit neuen Wegen und Möglichkeiten auseinandersetzen und nach Nischen suchen muss. Wir werden auf Veränderungen noch flexibler reagieren müssen. 2010 wird noch sehr schwierig werden, weil die Objekte, die nächstes Jahr realisiert werden, dieses Jahr schon besprochen sein müssten.« Realistisch scheint uns diese Einschätzung der Lage von Jörg Arnold, GF der RED Graniti Deutschland GmbH. Die Naturwerksteinwirtschaft ist im Umbruch, und die Finanzkrise ist noch längst nicht überwunden. Wer global agiert, lässt Federn; Zahlungsausfälle durch Insolvenzen sowie der Einbruch v. a. der Märkte USA, England und Russland bedingen Verluste, die bei immerhin stabilen Geschäften im deutschsprachigen und teilweise osteuropäischen Raum nicht auszugleichen sind. Um



Jörg Arnold (rechts, RED Deutschland) und Jan Boboryk (RED Polen) sehen schwarze/dunkle Klassiker nach wie vor im Trend. Immer wichtiger würden alternativer Oberflächen wie »leather-touch« und satiniert.

Sparmaßnahmen kommt kaum einer herum; gleichzeitig sind noch mehr Kundenservice und Innovationskraft gefragt, dies bei für 2010 höchst verhaltenen Aussichten: »Wenn wir geradeaus gehen also nicht weiter einbrechen, können wir zufrieden sein«, so das Fazit vieler Aussteller.

Deutlich weniger Besucher

Die Zahl der Marmomacc-Besucher sank von 2008 auf 2009 um rund 10 000 auf insgesamt 53 000 (davon 55 % aus Italien). Trotzdem wertet die Veranstalterin VeronaFiere die Messe als Erfolg. Dadurch, dass die Messe um einen Tag vorverlegt wurde – in diesem Jahr begann die Marmomacc erstmals bereits am Mittwoch und endete am Samstag – sei sie von weniger fachfremdem Publikum besucht worden, als das früher v. a. sonntags der Fall gewesen sei. Die Zahl der Fachbesucher ist laut Veronafiere sogar um 10 % gestiegen. Mit 75 000 m² war auch die Ausstellungsfläche kleiner als im letzten Jahr (77 000 m²). Konstant blieb dagegen die Zahl der Aussteller, die die Messegesellschaft mit mehr als 1 500 angibt, davon 49 % aus 54 Ländern außerhalb Italiens. 30 deutsche Unternehmen stellten aus – ebensoviele wie 2008.

Kreativität, gerade in der Krise

Ungebrochen hoch war die Qualität der Ausstellung, insbesondere, was die Gestaltung mit Naturwerkstein betrifft. Aufmerksame Besucher konnten wieder innovative Oberflächengestaltungen und Anwendungen von Naturwerkstein entdecken und Anregungen mit nach Hause nehmen. Zum dritten Mal zeichneten die Messeveranstalter Firmen mit besonders innovativ gestalteten Ständen aus. Den »Best Communicator Award 2009« erhielten die Firmen Iaconcig Pietra Piasentina (Udine) für das Projekt von Architekt Giovanni Vragnaz in Zusammenarbeit mit Studio Modland und Vaselli Marmi (Siena) für das Projekt der Architekten Marco



Best Communicator Award 2009: Stand der Firma Iaconcig Pietra Piasentina, Projektarbeit mit Architekt Giovanni Vragnaz und Studio Modland Foto: © Alberto Parise



Best Communicator Award 2009: Stand der Firma Vaselli Marmi, Projektarbeit mit den Architekten Marco Fagioli und Emanuel Gargano Foto: © Alberto Parise

- Geschliffen
- Rohblöcke
- Rohplatten
- Fassadenplatten
- Bodenplatten
- Treppen
- Massivarbeiten
- Steinmetzarbeiten

HEMM STONE GmbH

Natursteinwerk Kirchheim

Ein Unternehmen der **sto**-Gruppe

Mergentheimer Straße

D-97268 Kirchheim

Telefon 09366-82-0

Telefax 09366-82-33

info@hemmstone.de

www.hemmstone.de

HEMM.STONE III

Fagioli und Emanuel Gargano. Il Casone (Florenz, Projektarbeit mit Francesco Steccanella) und Pibamarmi (Verona, Projektarbeit mit Alberto Campo Baeza) wurden außerhalb des Wettbewerbs für ihr kontinuierliches Engagement für gutes Design und ihre Experimentierfreudigkeit mit speziellem Lob bedacht. Lobende Erwähnungen erhielten die Firmen Antolini (mit Andrea Laudini); Budri (mit Patricia Urquiola); Covelano Marmi (mit Bernhard Grassl und Peter Pohl); Franchi Um-

berto Marmi (mit Paolo Armenese); Henreaux (mit Craig Copeland und Turan Duda); Lithos Design (mit Raffaello Galiotto) und MGM Furnari (mit Michele De Lucchi). Fast alle ausgezeichneten Präsentationen wurden im Rahmen der Projektreihe »Marmomacc meets design« ver-

wirklicht, die dieses Jahr in die dritte Runde ging. Designer und Architekten sollen in Zusammenarbeit mit Natursteinfirmen dazu angeregt werden, Stein neu zu begreifen und anzuwenden, unter Nutzung aller zur Verfügung stehenden Verarbeitungstechnologien. Nach »Des Marmors Leichtigkeit« (2007) und »Haut, Textur« (2008) lautete das Thema diesmal »Hybrid und flexibel«. Verbindungen von Naturstein mit anderen Materialien waren ebenso gefragt wie Veränderungen und



Bernhard
Grassl



Best Communicator Award 2009, Lobende Erwähnung: Covelano Marmi, Projektarbeit mit Bernhard Grassl und Peter Pohl Foto: © Alberto Parise



Eine Augenweide: Marmo di Covelano/Göflaner Marmor aus dem höchsten Marmorbruch Europas



Best Communicator Award 2009, Lobende Erwähnung: Lithos Design, Projektarbeit mit Raffaello Galiotto Foto: © Alberto Parise



Sonderpreis Natursteinarchitektur: portugiesischer Kornspeicher mit sakraler Anmutung

KURZINFO

Euroroc finanziert Studie

Auf der Marmomacc tagten turnusmäßig die Vereinigung der europäischen Naturwerksteinverbände Euroroc und die deutschsprachigen Mitglieder (D-A-CH-Sitzung). Die deutsche Naturwerksteinwirtschaft wurde nach dem Rücktritt von Bundesinventionsmeister Martin Schwioren vom Bundesverband Deutscher Steinmetze (BIV) diesmal allein durch Vertreter des Deutschen Naturwerksteinverbands (DNV) repräsentiert. In Deutschland ist die wirtschaftliche Lage nicht rosig, so DNV-Präsident Joachim Grüter. Die Preise für Naturstein fallen immer noch. Ähnliches berichteten Euroroc-Präsident Dr. Anton Helbich-Poschacher aus Österreich und Pro-Naturstein-Präsident Martin Hess aus der Schweiz.

Extrem positiv sind allerdings die Ergebnisse einer vom DNV beim PE-Institut in Auftrag gegebenen Studie über die Wirtschaftlichkeit von Naturstein-Fassaden im Vergleich mit Glasfassaden (wir berichten, sobald die Werte für die Veröffentlichung freigegeben sind!). Joachim Grüter empfahl, über die Euroroc eine europäische Studie in Auftrag zu geben. Fast alle Mitglieder stimmten zu und einigten sich auf einen Zusatzfonds von 40 000 €. Sobald das Geld da ist, wird die Studie in Auftrag gegeben.

Bärbel Holländer

Verwandlungen in der Anwendungen dieses Traditionsmaterials, immer auch unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit, spricht: der Schonung von Ressourcen – weniger Stein und mehr Design!

Um den Einsatz von Naturwerkstein zu fördern, bietet die Messe überdies jedes Jahr eine Reihe von Veranstaltungen an, diesmal auch eine Studienreise für deutsche Architekten, gesponsort von Trentino Sprint und der Italienischen Handelskammer in Frankfurt unter der Leitung von Heike Schmidt (Bericht ab S. 66).

Schließlich wurden auf der Marmomacc die Ergebnisse des elften Internationalen Wettbewerbs »Ausgezeichnete Naturstein-Architektur« vorgestellt, siehe www.marmomacc.com/marmoArchitetturaDesign/premio_presentazione_en.asp. Eine besondere Auszeichnung wurde für Kornspeicher in Portugal vergeben. Toll, was die Messe alles tut, um die Verwendung von Naturstein in der Architektur zu fördern! Nur: Wie viele Planer finden wirklich den Weg auf die Marmomacc?

V. a. für Planer präsentierte Marmi Bruno Zanet »Stoneexperience«, eine Software, mit der man Inneneinrichtungen mit 30 Gesteinssorten in 16 3D-Ansichten simulieren kann. Wie der brasilianische Designer Ludson Moulin Zamirulli erklärte, ermöglicht das Programm die Visualisierung von Naturstein-Interieurs mit dem Ziel, Architekten und Innenarchitekten zu ornamentalen Anwendungen von Marmor und Granit anzuregen.

Positionen und Prognosen

Die meisten Firmen hatten nicht viel Neues nach Verona mitgebracht – in Stone + tec-Jahren ist das ganz normal. Die auf der Messe von Dr. Carlo Montani vorgestellten neuesten Branchenzahlen finden Sie auf S. 17. Über technische Entwicklungen berichten wir ab S. 72. In diesem Bericht geben wir vor allem Aussteller- und Besuchermeinungen zur Messe und zur Lage und Zukunft der Branche wider. Produktinformationen veröffentlichen wir in dieser und nächsten Ausgaben (»Firmen und Produkte«).



Ludson Moulin Zamirulli (r.) erklärte das Visualisierungsprogramm Stoneexperience, siehe auch Screenshot. L. Bruno Zanet; er lobte den neuen Messerhythmus und freute sich über Besucher aus aller Welt, auch aus Afrika sowie Nah- und Fernost.



Mit Bildern von massiven Projektarbeiten präsentieren sich die Juma; im Bild GF Alois Schöpfel (Mitte) mit Kollegen



Neu im Rössle-Sortiment: Veroneser Sandstein aus Vietnam



Martina Zanetti von Cereser Marmi:
»Von meinen englischen Kunden waren deutlich weniger auf der Messe als letztes Jahr. Wer für konkrete Projekte einkaufen wollte, hat direkt unser Werk angesteuert. Es waren aber einige deutsche Kunden am Stand. Im Trend sind braune Töne.«

Schlaglichter

Bewusst kleiner als sonst und mit etwas weniger Brotzeitangebot präsentierte sich die Juma mit Bildern von massiven Projektarbeiten. Was wirtschaftlicher Vorsicht und weiser Voraussicht entsprang (weniger Besucher), wurde von russischen Messebesuchern als Zeichen

der Krise interpretiert: »Bei Juma gibt's keine Wurst mehr – jetzt ist die Krise Fakt!«

Adeer und San Bernardino-Anbieter Toscano hat jetzt auch den Serpentin Poschiavo aus dem Puschlav-Tal (Graubünden) im Programm. Die Serpentinwerke Poschiavo vermarkten das Material auf



Giovanni Rossi, GF Marmi Rossi, Cavaion, Italien:

»Während der Messe hatten wir viele Besucher (andere Open House-Veranstaltungen siehe S. 65) und haben auch gut verkauft. Aber jetzt ist es sehr ruhig. Gerade die deutschen Kunden sind mit Bestellungen sehr zögerlich, weil sie nicht wissen, was kommt. 2010 wird kein einfaches Jahr. Der Preisdruck, v. a. durch Anbieter aus Indien, ist enorm.«

Amit Shah, Direktor CMG (Classic Marble Group) aus Mumbai, Indien:

»Wieder ist es mit dieser Messe gelungen, viele Architekten für Naturstein zu begeistern. Wer hier investiert hat, hat gute Ergebnisse erzielt.«

Foto: Sgaravato Fotografia



KURZINFO

ABITARE IL TEMPO

Kurz vor der Marmomacc fand im September (17. bis 21. September) in Verona die Messe »Abitare il tempo« (Zeitgemäß wohnen) statt. In zwölf Hallen präsentierten sich 870 Aussteller aus 23 Ländern. Erstmals war auch der Outdoorbereich vertreten. Um Innenarchitektur, Dekor und Trends in allen Stilrichtungen geht's bei dieser Messe für Fachpublikum, die man auch als Experimentierplattform verstanden wissen will. Übersichtlich gegliedert werden die Themen Bad und Küche, Tischkultur, Einrichtungszubehör, Möbel, Textil und Beleuchtung behandelt. Einige italienische Naturwerksteinbetriebe präsentierten mit Partnern Designlösungen, v. a. für die Bereiche Bad und Küche.

Alexandra Becker

Natursteinvielfalt für Neubau und Renovierung

KÜCHE · BAD · BODEN · TREPPE · FENSTERBANK

naturstein
RISSE



Besuchen Sie unsere Ausstellung und lassen sich inspirieren

H. Risse GmbH · Daimlerstr. 3 · 59609 Anröchte · Tel. 0 29 47 / 97 99-0 · Fax 0 29 47 / 97 99-45 · info@naturstein-risse.de · www.naturstein-risse.de

Verkauf erfolgt über unsere Fachhandelspartner



U.a. Stainzer Hartgneis präsentierten Gerald und Anton Rath von Natursteine Rath aus Österreich:

»Wir sind voll ausgelastet. Gerade im Galabau nimmt die Nachfrage speziell von Privatkunden zu. Die Leute fahren weniger in den Urlaub und geben mehr Geld für die Gestaltung des eigenen Gartens aus. Derzeit zahlt es sich aus, kurzfristig liefern zu können und bei der Finanzierung nicht auf Kredite angewiesen zu sein.«



Hans-Jakob Bärlocher, GF der Firma Bärlocher, Schweiz:

»Der GaLaBau läuft bei uns immer noch sehr gut. Der Trend geht zu speziellen Produkten und Maßen. Großformatige Platten und Elemente sind im Trend. Standardartikel erleben einen stabilen Absatz. Die Messe in Verona war schlecht besucht. Wir hatten vor allem unsere bestehende Kundenschaft am Stand und konnten diese sehr gut betreuen. Neukontakte hatten wir viel weniger wie an den Messen zuvor. Für 2010 bin ich für unsere Firma noch recht zuversichtlich, da wir bereits einige Aufträge haben. Insgesamt glaube ich aber, dass es härter wird und der Preis sinken wird. Die Baubranche hinkt immer etwas der Konjunktur hinterher, da sie träger ist wie andere Güter, die schnelle Durchlaufzeiten haben.«

Franz Bamberger, GF der Firma Bamberger, Wien, in charmanter Begleitung:

»In Österreich schwächelt der Natursteinmarkt. Ausgleichen können wir im Export. Für 2010 sehe ich nicht schwarz: Es gibt große Projekte, und die Wirtschaft wird wieder anziehen.«



Katharina Killing und ihr Partner Herbert Basner von der Firma Hubert Killing, Anröchte:

»Am Freitag war die Messe im Gegensatz zu den Vortagen gut besucht. Viel Neues haben wir nicht entdeckt, das meiste kannte man schon von der Stone + tec. Jedoch bietet sich die Messe immer gut dafür an, bestehende Kontakte zu pflegen und neue zu knüpfen.«

Johann Stiegler, GF der Firma Johann Stiegler:

»Wir beobachten einen Trend zu heimischen Materialien, dazu trägt ein wachsendes Bewusstsein für Nachhaltigkeit bei. Warme Farbtöne sind nach wie vor gefragt. Trotz Krise läuft das Geschäft, v.a. im GaLaBau, nach wie vor gut. Für 2010 erwarten wir aber einen Rückgang der Inlandsnachfrage; hoffentlich zieht dann das Auslandsgeschäft wieder an.«



Hubert und Renate Rössle von der Firma Rössle Bau- und Naturstein (I.) mit Tina Palazzolo (Innendienst) und Tan Huy Thuy (Repräsentant in Vietnam):

»Wir sind v.a. im GaLaBau tätig (Präsentationsgarten mit 100 t Naturstein) und zum ersten Mal Aussteller auf der Marmomacc. Von der Krise merken wir nichts. Die Nachfrage ist v.a. auf Privatkundenseite sehr groß. Unser Sortiment umfasst u.a. Mauersteine, Blockstufen, Findlinge, Brunnen sowie Pflaster- und Terrassenplatten. Neben heimischen Materialien bieten wir auch Natursteine aus Brasilien und der Türkei an. Neu ist Veroneser Sandstein, den wir exklusiv aus Vietnam beziehen.«

Andreas Rohm (Vertriebsleiter Export) von Frankenschotter mit Ellen Westphal (Export Sales) und Gergely Ester:

»Die Auftragslage ist in allen Bereichen gut. Als Neuheiten zeigen wir Jura Marble Beige und Jura Marble Golden Beige.«



Gigantisch aufgetischt!

Schwarzer Naturschiefer aus Brasilien :
überlange Schieferplatten : ultrakurze Lieferzeiten

www.naturstein-direkt.de | +49 (0)9141-920 500





Walter Mauer, Leiter Anwendungstechnik bei Mapei:

»2010 wird es jedenfalls keine Abwrackprämie geben. Der Baubranche ist dadurch einiges verloren gegangen dieses Jahr – Geld kann nur

einmal ausgegeben werden. Mapei ist aus meiner Sicht gut aufgestellt. Wir überzeugen durch Kompetenz, gerade was die genaue Kenntnis der Besonderheiten von Naturwerkstein betrifft. Deswegen sind wir als Partner für Projekte gefragt, und im Hochbau gibt es immer noch viel zu tun.«

Andrea Varagnolo, Marketing Manager bei der Firma Fila Industria Chimica:



»Fila ist auch dieses Jahr gewachsen, wenn auch langsamer. In Spanien, Nord- und Südamerika ist der Markt eingebrochen; dafür haben wir mit unserer neuen Filiale in England gute Ergebnisse erzielt. In Deutschland expandieren wir mit einer Niederlassung ohne Lager. Die Kunden werden immer umweltbewusster. Unsere grüne Firmenphilosophie und speziell die Serie 'Green Care' kommen gut an.«



Didier Carme, GF der Firma ESFrance (Export Stone France, www.esf-france.com):

»Besondere Steine für besondere Ansprüche – unter diesem Motto bieten wir unsere französischen Steine

an. Gestiegen ist der Konkurrenzdruck durch türkische Anbieter mit kleinen Preisen.«



Hans von Zwoil, Möller-Chemie Benelux:

»Wenn die Lager, die derzeit abverkauft werden, leer sind, wird die Nachfrage wieder anziehen. Ab Mitte 2010 wird es weltweit wieder aufwärts gehen.«



Garvin und Benita Stingel von Lithofin:

»Auch wenn sicherlich deutlich weniger Besucher in Verona waren als in den Jahren zuvor, sind wir im Großen und Ganzen zufrieden. Die Stimmung und das Interesse waren gut. Vielleicht liegt das aber auch daran, dass in erster Linie die Optimisten auf Messen gehen und sich informieren... Die Marmomacc ist und bleibt eine der wichtigsten Branchenmessen, vor allem im internationalen Bereich.«



Sunil K. Arora, GF Firma Aro, Indien:

»Die Messe war zwar schlechter besucht als 2008, aber die Besucherqualität war diesmal besonders gut. Neu konnten wir Interessenten aus Nordafrika, Osteuropa und Zentralasien auf unserem Stand begrüßen. Aus den USA war so gut wie niemand da. Der Markt hat sich stabilisiert, aber ein Wiederaufschwung ist für 2010 nicht zu erwarten. In Deutschland sind derzeit vor allem helle Farben gefragt.«



Athanasios Patziou, Verkaufsleiter für Deutschland und Österreich bei Dalle Nogare Geom. Sergio:

»Bislang hatten wir keine Umsatzeinbußen, wohl weil wir hauptsächlich auf dem

europäischen Markt agieren – in der Schweiz, in Deutschland und in Polen. Neu führen wir roten Quarzit aus Brasilien. Zu 70 bis 80% ist aber Schwarz gefragt, siehe unser Exklusivmaterial Royal Black.«



Mario Sommer, Leiter Anwendungstechnik und Objektberatung bei Sopro:

»Ich habe von der Cersaie (siehe S. 68) in

Bologna einen Abstecher zur Marmomacc gemacht und bin beeindruckt: Toll, welche Vielfalt an Steinen und Anwendungsmöglichkeiten hier zu sehen ist – eine Fundgrube, sicher gerade auch für Architekten! Dagegen sind Verlegemörtel etc. kein großes Thema auf dieser Messe.«



gräfix-Verkaufsleiter Alois Ehrhardt (l.) mit seinen Kollegen Reinhardt Loos und Gunnar Schmidt:

»Wir nutzen die Messe, um uns darüber zu informieren, was die Branche braucht und bietet – man lernt nie aus! Natürlich treffen wir auch Kunden. Die Reise nach Verona lohnt sich auf jeden Fall.«



Torsten Hamann, GF Akemi:

»Das Inlandsgeschäft ist sehr stabil, aber der Export lahmt; das liegt auch am kraftlosen Dollar. Wir gehen entsprechend vorsichtig ins vierte Quartal.

Positiv werten wir das Ergebnis der Wahl. Die Zahl der Arbeitslosen wird nicht massiv ansteigen. Deutschland wird auch 2010 stabil bleiben, Russland zieht wieder an. Indien bleibt sehr preisbewusst, China konzentriert sich nach innen. Die USA wird Jahre brauchen, um ihre Wirtschaft wieder aufzubauen. Die Natursteinbranche erfährt eine erdrutschartige Verschiebung der Marktanteile. Es gibt eine Marktberreinigung, aber keine schnelle – Firmen sterben langsam. Der Mittelstand formt sich neu und kooperiert, was die Preispolitik gegenüber Lieferanten betrifft.«



Präsentierten u. a. den hellgrauen Granit Luz de Compostela (die exklusiven Vertriebsrechte besitzt die italienische Firma Stonehenge): Benno Praxmarer und Florian Sparber von Inter-Pietre Sparber.



Erez Schweppe präsentiert CaesarStone



Shaun Hopkins, Area Manager bei Levantina



Cuneyt Cimen und Levent Küllü von Ugur mit dem Ugur-Material Royal Beige

zeigte das Unternehmen – im Bild Marketingleiter Erez Schweppe – nur seinen Partnern.

Die 1959 gegründete Firma Levantina ist eine der größten Naturwerksteinfirmen weltweit. Die Gruppe besitzt 69 Brüche, darunter der größte Crema Marfil-Bruch der Welt, sowie 16 Werke mit insgesamt 2000 Beschäftigten. Neben Naturwerkstein bietet Levantina auch den Engineered Stone »Techlam« an, 3 mm dünn, 7,1 kg/m² schwer und verfügbar in Formaten bis 1000 x 3000 mm. Laut Shaun Hopkins, UK, wird »Techlam« bei der Sanierung der Londoner U-Bahn für die Olympiade 2012 Anwendung finden. Lager Rastatt, Bernd Brehm, Tel.: 07222/902725. Die Türkei verfügt über enorme Natursteinvorkommen – entsprechend bedeutend ist die Messe Marble in Izmir, siehe Naturstein 5/2009, S. 90). 2010 findet die Messe von 25. bis 28. März statt, Informationen dazu bei Gülümcan Örs, gulumcan.ors@izmirfair.com.tr, www.izmirfair.com.tr.

Metamar, gegründet 1993, ist auf den Abbau, die Verarbeitung und den Vertrieb von Marmor, Kalkstein, Travertin

und Onyx spezialisiert. Neu im Programm sind Nordic Grey, Ice Grey and Earth Grey; Bilder und Daten, auch zur Firma: www.natursteinonline.com.

Ugur zählt zu den größten Bruchbetreibern und Verarbeitern der türkischen Natursteinindustrie. Das Ugur-Material Royal Beige hat schon in verschiedenen Prestigeobjekten Anwendung gefunden, jüngst im weltweit teuersten Apartmentbau in London. Für den Stein sprechen seine einheitliche Farbe und große Verfügbarkeit. Bilder und technische Daten der Ugur-Materialien Royal Beige, Emperador Dark, Rosa Pearl und Crema Luna: www.natursteinonline.com.

Bayyurt betreibt Natursteinwerke in Afyon und Denizli und unterhält Showrooms und Lager in Izmir, Hamburg und New



Akin Yesilkaya, Procurement Manager Haz Metal:
»Eine gute Messe! Es sind zwar weniger Besucher hier, aber gute.«



Der indische Natursteinanbieter Pokarna produziert jetzt auch Quarzwerkstoff. Vermarktet wird er unter dem Namen Quantra. Im Bild Marketing-GF Prasan Shah (r.) und Pratik Jain (Quantra)



Palette-CAD-GF Walter und Sonja Zinser präsentierten ihre Planungssoftware, jetzt mit neuem Treppenmodul für die Planung von Naturstentrepfen und großer Naturstein-Bibliothek.

Jersey, USA. Man produziert für Projekte, bietet aber auch Spezialprodukte wie Mosaik, Duschtassen, Waschbecken sowie Gartenmöbel mit Naturstein an.



Hasan Tigli, GF der Firma Metamar:
»Was die USA und Europa betrifft, machen wir uns für 2010 keine Hoffnungen. Die anderen Märkte werden sich aber wieder erholen. Am besten läuft für uns aktuell der arabische Markt.«



Badrul Hasnain, GF Diamond Spectrum Enterprises:
»Wie erwartet war die Marmomacc 2009 nicht so gut: weniger Besucher und weniger Käufer. Was die aktuelle Lage betrifft, haben wir noch genügend Bestellungen, aber die Akquise wird schwieriger. Der Preisdruck ist hoch. Das größte Problem ist die Zahlungsmoral bzw. -fähigkeit der Kunden, die sich noch verschlechtern wird. Für 2010 erwarten wir eine Verschlechterung im ersten, eine Stabilisierung im zweiten und eine Verbesserung ab dem dritten Quartal.«

le Lage betrifft, haben wir noch genügend Bestellungen, aber die Akquise wird schwieriger. Der Preisdruck ist hoch. Das größte Problem ist die Zahlungsmoral bzw. -fähigkeit der Kunden, die sich noch verschlechtern wird. Für 2010 erwarten wir eine Verschlechterung im ersten, eine Stabilisierung im zweiten und eine Verbesserung ab dem dritten Quartal.«



Gülümcan Örs and Zeynep Asli Acar

Das Centre for Development of Stones (CDOS) mit Sitz in Jaipur vertritt 52 indische Unternehmen aus den Bereichen Natursteinindustrie und -handel, von denen sich zwölf gemeinsam auf der Marmomacc präsentierten. Das Zentrum unterstützt und fördert die indische Natursteinbranche und kümmert sich um die weltweite Vermarktung ihrer Materialien. Das CDOS organisiert u. a. die alle zwei Jahre stattfindende Messe India Stonemart (nächster Termin: 20. bis 23. Januar 2011), bietet Schulungen an und veranstaltet internationale Konferenzen und Seminare, darunter das Global Stone Technology Forum, das vom 17. bis 18. Dezember in Jaipur stattfindet. Diskutiert werden sollen u. a. Wachstumschancen und Zukunftsmärkte für indische Natursteine, technologische Entwicklungen, Normen und Trends (Anmeldung unter Tel.: 0091/1415122609, www.gstf.in). Das CDOS unterhält ein eigenes Prüflabor, das Materialien nach nationalen und internationalen Standards und Normen testet (www.cdos-india.com). Milanez & Milaneze organisieren die größte lateinamerikanische Natursteinmesse »Vitória Stone Fair«. 2010 findet sie



Gartenmöbel von Bayyurt

vom 23. bis 26. Februar in Vitória, Brasilien statt. Vorschau: Naturstein 1/2010. www.vitoriastonefair.com.br
Der brasilianische Natursteinverband Abirochas war mit 31 Mitgliedsfirmen auf der Marmomacc. Vier davon stellen wir kurz vor.
Michelangelo verfügt über eigene Brüche in Paraná und anderen Landesteilen. Man verkauft Blöcke, Halbfertig- und Fertigware und beliefern Großprojekte in der ganzen Welt, z. B. für den weltweit teuersten Apartmentbau in London, den Naturstein in Kürze vorstellen wird. Neu bei Michelangelo: Sea Foam Green und Sea Foam Classic, siehe www.natursteinonline.com. Lincar Pedras hat seinen Sitz im Schiefergebiet (Papagaio). Im Angebot sind drei Farben (Grau, Grün und Bordeaux) aus eigenen Brüchen. Das Produktsortiment (eigene Verarbeitung) umfasst neben Dachschiefer auch Fassaden- und Bodenplatten.
Wild Sea und Via Veneto sind Top-Materialien der Firma Ferraz.
Die Schiefer-Collection der Firma ABV Slate umfasst vier Farben: Schwarz, Asche, Grün und Multicolor. Produziert



Cid Chiodi Filho, Geologe im Verband Abirochas



Julia Leal, Lincar-Ansprechpartnerin in Brasilien

werden u. a. kalibrierte Fliesen in 20 Formaten (bis 60 x 60 cm und 6 bis 15 mm dick). Ansprechpartner: Olivier C. Malta Iran ist mittlerweile der fünftgrößte Natursteinproduzent der Welt. Laut Hamid Shushtarian, Manager bei Persian Marble, haben persische Unternehmen aber derzeit Probleme, ihre Materialien zu exportieren. Hierfür sei u. a. der hohe Wechselkurs der iranischen Währung Rial verantwortlich. Außerdem bewirkten die wegen der Atompolitik Teherans verhängten Sanktionen Finanzierungsengpässe auf Seiten der Banken. Als Neuheit präsentierte Persian Marble in Verona den Kalkstein Cyruf, der in einem eigenen Bruch gewonnen wird.

Messe neben der Messe

Viele Firmen im Umkreis von Verona öffneten zur Messe wieder ihre Tore für Besucher aus aller Welt. Den roten Teppich rollten nicht nur Firmen aus, die auch auf der Marmomacc vertreten waren, sondern auch Nicht-Aussteller (siehe S. 65).

Bärbel Holländer, Sebastian Hemmer, Alexandra Becker, Brian Gurteen



Marcelo Ferraz und Bruno Gonçalves von Ferraz



Iلسon Milaneze, Cecilia Milaneze und Jean Carlos de Carvalho



Dir. Giovanni Araldi mit Simone, Gabrielle Adler (Herckstone, vertritt Michelangelo, Lincar und Ferraz) und Priscila am Stand von Michelangelo



Neu im Sortiment von Persian Marble: Cyruf



Eingang in die Marmorhalle der Firma Cereser



Präsentation luxuriöser Materialien bei Cereser

KURZINFO

STONEEXPO VON GRANITEX

»Die Resonanz auf unseren neuen Showroom, die StonExpo, ist sehr gut, und wir haben auch ordentlich verkauft! Wir haben gezielt mit persönlichen Anschreiben per Mail und Post eingeladen. Die Amerikaner waren vor der Messe hier; während der Marmomacc haben wir viele Deutsche bei uns begrüßt, v. a. aus dem Süden. Projekte gibt es genug, allerdings wenige Neubauten; hier wirkt sich der Wegfall der Eigenheimzulage aus. Es wird aber viel saniert und renoviert, und dabei wird gut Geld in die Hand genommen. Besonders viel Resonanz haben wir auf die Gesteinsorten Lemurian (Madagaskar), Namibia Sky, African Lapis Lazuli und African Ivory (alle African Selection) sowie Rainbow White (Brasilien) und den ebenfalls brasilianischen Speckstein Green Iron (Brasilien) bekommen. Die Kunden haben offenbar mehr Mut zu Experimenten, d.h. sie nehmen auch neue und ungewöhnliche Materialien auf Lager. Die vor 40 Jahren durch Agostino Falzi gegründete Firma Granitex produziert mit einem Pool von Partnerfirmen 1 Mio. m² Rohplatten und 500 000 m² Fliesen pro Jahr sowie Fertigarbeiten für Projekte. Das Lager umfasst mehr als 4 000 Rohblöcke (15 000 m³) und 100 000 Rohplatten.«



Raffaella Vittadello und Vladimir Payano von Payanini:

»Unserer Einladung zum Open House mit Präsentation unseres neuen Showrooms sind viele Importeure und Steinfachleute aus Kanada, Australien, Mittel- und Südamerika, Russland und Europa gefolgt. Nur die USA war nicht vertreten.«

Foto: Sgaravato Fotografia



Heinrich Gruß, GF der marmi corradini Deutschland GmbH:

»Erneut konnte die marmi corradini s.r.l. erfolgreich an die Tradition anknüpfen und zahlreiche Besucher in

den eigenen Werken begrüßen. In Deutschland hat sich die Firma als zuverlässiger und fairer Partner gut positioniert; wir haben einen festen Kundenstamm. Im Trend liegen derzeit klassisch Schwarz, Weiß und Beige. Travertin und Sorten wie Botticino werden wieder stärker nachgefragt.«



marmi corradini: Viele Besucher genossen die Atmosphäre abseits des Messerummels bei italienischen Leckereien und Getränken.



Elmar Hafner von Marmi e Graniti Verona:

»Wir haben viele Besucher aus Deutschland und anderen europäischen Ländern begrüßt. Neu waren

Interessenten aus Nord- und Osteuropa. Der neue Messerhythmus kommt uns entgegen.« Foto: Sgaravato Fotografia



Neuer Showroom »StonExpo« der Firma Granitex



Den Grein Award 2009 erhielt die Firma Kemistein Oü aus Harku Wald, Estland, für das Projekt Rohuneeme / Villa Tshulets.



Begeistert waren die Grein-Gäste von dem Veroneser Feuerkünstler Dario Benini, der auch zum Grein-Kalender 2010 beigetragen hat.



Am Grein Italia-Stand zeigte die Firma »winkler - konzept in stein und glas« u.a. innovative Lichtschalter; v.l. Michael, Nicola und Peter Winkler, www.winklersteinmetz.com