



So interessant wie nie zuvor

Die Firma Antolini präsentiert sich in Nürnberg mit ihrer großen Natursteinvielfalt. Für die deutschen Steinverarbeiter sind die »Distributor Partner« Just Naturstein und K-2 mit auf dem Messestand. Laut Antolini Business Development Manager Dieter Drossel wird die bevorstehende Stone + tec »so interessant wie nie zuvor«.

Naturstein: Welchen Stellenwert hat die Stone+tec für Antolini?

Dieter Drossel: Alberto Antolini ist es wichtig, auf dem deutschen Markt Beständigkeit zu demonstrieren und den Verarbeitern konsequent Zukunftsmärkte für Naturstein aufzuzeigen. Gerade in einer Zeit, in der die Kunststeinindustrie verstärkt Naturstein imitiert, ist es ihm ein Anliegen, die Flagge für die Originale der Natur hoch zu halten, in denen er nach wie vor die Zukunft in der Vermarktung sieht. Für Alberto Antolini und mich ist die Stone + tec auch persönlich wichtig, da wir in vier Tagen viele Gespräche mit Kunden und Entscheidern führen können, für die im Tagesgeschäft keine Zeit bleibt.

Mit Ihrer Firma SBK Europe GmbH sind Sie jetzt drei Jahre für Antolini aktiv. Was hat sich in dieser Zeit für Sie verändert?

Meine Hauptaufgabe für Antolini ist die Unternehmensberatung von Natursteinverarbeitern und eine direkte Promotionstätigkeit für die Partnerbetriebe. Die Serviceleistungen der SBK Europe mit Internetauftritten und Kundenprojekten habe ich weitestgehend meinem Bruder und dessen Team übertragen. Aufgrund der erhöhten Reisetätigkeit ist die Anzahl der Kundenbesuche geringer, jedoch wesentlich intensiver geworden. Die meiste Zeit verbringe ich mit der Organisation und Durchführung von Verkaufsschulungen und der Architekturberatung.

Wie werten Sie die Beschränkung der Stone+tec auf vier Hallen und das Wegbleiben einiger Aussteller?



Dieter Drossel, GF der Firma SBK Europe und Business Development Manager der Firma Antolini mit dem Titel des »7 Sterne Stone Guide Europe«, der in Kürze gedruckt werden soll. Foto: SBK Europe

Die Stone + tec ist nicht mehr und nicht weniger als ein Spiegelbild des deutschen Marktes und der deutschen Anbieter. Ich denke, die Messe wurde in den vergangenen Jahrzehnten überschätzt. Einige deutsche Firmen haben sich im Export versucht, wurden aber eines Besseren belehrt. Die wichtigsten internationalen Natursteinmessen finden heute in Xiamen, Verona und Vitoria statt. Die Stone + tec sehe ich nach wie vor als die wichtigste Messe für die Natursteinbranche im deutschsprachigen Raum und in den Beneluxländern. Die neue Hallenaufteilung kommt uns sehr entgegen und wird einen verstärkten Dialog zwischen Ausstellern und Kunden bewir-

ken. Alleine das Angebot der Maschinenhersteller ist die Reise nach Nürnberg wert. Nicht ohne Grund haben wir im erweiterten Beirat der Stone + tec die Verarbeitung und Vermarktung aller neuen Steinmaterialien in den Mittelpunkt gestellt, denn keine Firma wird auf ihrer Hausmesse über Probleme mit ihren Produkten berichten. Im Rahmen der Fachmesse relativieren sich sicher auch die Erfolgsprognosen einiger Anbieter, wenn man die Produkte und Vermarktungsstrategien im Wettbewerb nebeneinander sieht.

Mit wie vielen Messebesuchern rechnen Sie?

Mit mehr Verarbeitern als vor zwei Jahren, da sich viele kleine Firmen neu orientieren wollen. Ein Indiz für den raschen Wandel im Natursteinmarkt sind erstens der Natursteinboom auf der LivingKitchen mit der Produktoffensive von Lechner als einem der größten Küchenarbeitsplattenhersteller Europas, zweitens die Neuausrichtung einiger Baustoffcenter mit Naturstein und Keramik-Großformaten, drittens die Zunahme an Insolvenzen traditioneller Natursteinbetriebe und viertens die Vielzahl der personellen Veränderungen bei einigen Händlern.

Die Stone + tec ist aus meiner Sicht so interessant wie nie zuvor, denn die Interessen der Verarbeiter stehen jetzt im Mittelpunkt. Auch im Rahmenprogramm wird diesmal besonders viel geboten. So werde ich schon am Dienstag anreisen, um am Architekturseminar des Deutschen Naturwerkstein-Verbands teilzunehmen.

Welche Rolle spielen die Händler Just und K-2 auf dem Antolini-Messestand?

Beiden Vertriebspartnern stehen dort eigene Beratungskabinen zur Verfügung. Antolini setzt auf komplette Transparenz und gemeinsamen Kundendialog. Nur so konnten wir in den letzten drei Jahren Zuwächse auf dem deutschen Markt generieren. Antolini sieht sich als weltweite Produktmarkte. Die Firma möchte jeden Steinverarbeiter in jeder Preiskategorie begeistern und bietet daher über alle Vertriebswege attraktive Produkt- und Vermarktungslösungen an. Antolini strebt an, die Masse aller Verarbeiter über Händler zu bedienen. Kunden, die ihre Ware über Händler beziehen, werden auch mit attraktiven Verkaufsförderungsmaßnahmen unterstützt. Bei den verbleibenden Direktkunden handelt es sich um spezielle Verarbeiter im Projektgeschäft und Verarbeiter, die im Rahmen des Antolini & Friends-Konzepts mit System bei Antolini einkaufen.

An welchen Messen nimmt Antolini mit welchen Zielen teil?

Antolini läuft dieses Jahr einen wahren Messemarathon: Auf die BAU München, die IMM Cologne, die ISH Frankfurt und die Maison et Objet Paris folgen jetzt der Salone di Mobile Mailand, die Stone + tec Nürnberg, die 100 % Design London und die Marmomacc Verona. Zusätzlich veranstaltet Antolini im Frühjahr und im Herbst eine Antolini Stone Week in Sega di Cavaion mit ausgesuchten Kunden. Die Messen sind nicht miteinander vergleichbar, da jeweils ein anderes Publikum angesprochen wird. Auf den internationalen Messen wollen wir Architekten und Planer für Naturstein begeistern. In Nürnberg wollen wir mit unseren Händlerpartnern zeigen, dass wir auch an den kleinen Steinfirmen interessiert sind, die sich jeden Tag regional im Markt behaupten müssen und für die die Stone + tec der einzige neutrale Branchentreffpunkt ist.

Wie ist der Stand Ihrer Buchprojekte »7 Sterne Stone Guide Europe« und »Badplanung der Extraklasse«?

Die Marktrecherche zu beiden Büchern ist meinerseits abgeschlossen. Ich habe für Naturstein, Quarz und Keramik viele neue Erkenntnisse gewonnen, die ich auf der Stone + tec präsentieren will. Zur Klarstellung des Inhalts und der Leser-Zielgruppe habe ich das Titelbild des »7 Sterne Stone Guide Europe« modifiziert. Ich warte noch auf die Ergebnisse einiger wissenschaftlicher Untersuchungen zu neuen Natursteinen von den Co-Autoren – dann wird gedruckt. Für das Bäderbuch muss ich noch einige besonders schöne Objekte der Firma Breitwieser dokumentieren, die in Kürze eine Antolini Stone Gallery in Österreich eröffnen wird.

Interview: Bärbel Holländer

www.antolini.com

 Halle 4, Stand 518



AKEPOX® 5010 EINZIGARTIGE POWER!


Halle 3A
Stand 139

www.akemi.de · info@akemi.de
Tel. +49 (0)911 · 64 29 60

AKEMI®