

## Chancen für den Steinmetz

Über die Chancen der exotischen Steinarten mit heftigen Strukturen auf dem deutschen Markt sprach Peter Becker mit Thomas Rossittis, GF von ROSSITTIS Naturstein-Import.

**Naturstein: Sie haben eine ganze Reihe von exotischen Materialien eingekauft. Warum gerade jetzt?**

**Thomas Rossittis:** Während die Brasilianer bei den ruhigen, sanften Farben oft zweiter Sieger hinter den indischen Anbietern sind, dominieren sie mit Ihrer Farbvielfalt absolut im exklusiven Marktsegment. Die Hauptproblematik besteht hier in der richtigen Präsentation. Sie können diese Materialien weder mit Mustern noch ausschließlich mit Fotos verkaufen. Um Architekten und Verbraucher persönlich vom Material zu begeistern, brauchen Sie Platz. Unser Filiationkonzept in Kombination mit unserer neuen Rohplattenhalle in Holzwickede ermöglicht jetzt systematische Beratung.

**Naturstein: Wie kann man mit diesen sozusagen heftigen Steinen z. B. Innenräume gestalten?**

**Thomas Rossittis:** Die Materialien eignen sich in erster Linie dafür, individuelle Akzente zu setzen. Wenige Rohplatten reichen aus, um einen Raum gut zu gestalten – zuviel des Guten kann das



**Thomas  
Rossittis**

Gegenteil bewirken. Genau hier liegt die Problematik mit exotischen Materialien. Einen kompletten LKW oder Container zu ordern, ist schon kompliziert genug, einzelne Rohplatten im Ausland zu bestellen, ist nahezu unmöglich, zumal diese Materialien in der Regel vom Umtausch ausgeschlossen sind.

**Naturstein: Welche Chancen sehen Sie für den deutschen Markt?**

**Thomas Rossittis:** Diese Materialien bieten dem Steinmetz eine gute Chance, sich von den Standard- und Billigprodukten der Baumärkte bzw. der Arbeitsplattenindustrie abzusetzen. Zudem kann er mit der Exklusivität der Steine Werbung für seine ebenfalls exklusive Dienstleistung machen. Dafür aber muss er sich aktiv mit diesen Sorten auseinandersetzen und sich für neue Präsentations- und Beratungsmethoden öffnen.