



Die indische Naturwerksteinindustrie:

Masse und Klasse

Auf einer vom Verband indischer Grabmalproduzenten organisierten Pressereise hat **Naturstein** Verarbeitungsbetriebe und Steinbrüche besucht. Die indische Naturwerksteinindustrie setzt auf moderne Maschinen sowie auf Qualitätsarbeit per Hand. Für in Indien hergestellte Grabsteine ist Deutschland ein Hauptmarkt.

Die indischen Naturwerksteinvorkommen zählen zu den größten der Welt. Indien hat nicht nur Masse, sondern auch Klasse zu bieten: In Karnataka, Tamil Nadu, Andra Pradesh, aber auch in Orissa und Rajasthan steht eine Vielfalt von Gesteinen an. 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 Bauvor-

haben wie für den Grabmalmarkt. Viele Sorten wurden im Laufe der letzten 20 Jahre weltberühmt.

Hauptsächlich Export

Die indische Naturwerksteinindustrie ist relativ jung und bislang fast ausschließlich exportorientiert. Laut Sunil Arora von Aro Granites werden 90 % des gewonnenen indischen Granits weltweit ausgeführt. Entstanden ist die indische Naturwerksteinwirtschaft in den 1970er Jahren; besonders viele Firmen wurden Mitte der 1980er gegründet. In fast allen Firmen ist noch die Gründergeneration am Ruder, aber Junge rücken nach. R. Veeramani, Chairman der GEM-Gruppe und einer der Pioniere der indischen Naturwerksteinindustrie, beziffert das Branchenwachstum mit 30 % Zuwachs pro Jahr. Zuerst wurden hauptsächlich Blöcke exportiert. Hauptabnehmer war Italien, aber auch deutsche Blockhändler begriffen bald, dass Indien über eine

Fülle an wunderschönen Natursteinsorten verfügt. In den 1990er Jahren boomte das Geschäft. Exporteure wie Importeure profitierten. Die indische Regierung förderte den Export. Reine Exportfirmen (export oriented units = EOU) genießen bis heute 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. Massweise wurde nun zur Freude japanischer, italienischer, französischer und auch deutscher Maschinenhersteller moderne Technik importiert. Die großen indischen Verarbeiter sind technisch gut aufgestellt, setzen aber nicht nur auf Automatisierung, sondern auch auf die nach wie vor günstige Handarbeit.

Sozial engagiert

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 überdies medizinische Kontrolle und Hilfe an. Diese Leistungen werden komplett privat, also ohne regionale oder gesamtstaatliche Unterstützung erbracht. Außerdem führen die Firmen 2 % ihres Umsatzes für Bildungszwecke an die Regierung ab.

KURZINFO:

Natursteinmessen

In Bangalore findet jährlich die Internationale Natursteinmesse **STONA** statt (2008 zum achten Mal, Palace Ground, vom 6. bis 10. Februar).

Alle zwei Jahre veranstaltet der Verband indischer Grabmalproduzenten **IMMA** in Chennai die Messe **IMMA Stone Fair**, 2009 zum dritten Mal, voraussichtlich im Januar 2009 im Chennai Trade Centre.



**ABSOLUTE
BLACK-
Bruch der
Firma GEM**

gut; das hat Maßstäbe gesetzt, an denen sich die Jugend von heute orientiert.« Außerdem kostet der Strom in China angeblich nur ein Drittel dessen, was die indische Natursteinindustrie für den Betrieb ihrer Anlagen bezahlen muss.

Indien hat aber auch Vorteile gegenüber China: Die indische Steinindustrie verfügt über viele gut auf dem Weltmarkt eingeführte Sorten und ein Netz von Geschäftsbeziehungen. Sie weiß, was die Kundschaft will und überzeugt durch Service und Qualität. Auch kann sie schneller liefern als die chinesische Konkurrenz.

Wettbewerb mit China

Die Ausfuhr in die USA wird derzeit durch den für Indien ungünstigen Wechselkurs behindert: Die Rupie ist gegenüber dem Dollar gestiegen, was mit Preissteigerungen von 7 bis 8% kompensiert werden müsste; höhere Preise sind aber nicht leicht durchzusetzen, zumal China in den Wettbewerb eingetreten ist. Die Hauptvortei-

le von China sind die gute Infrastruktur des Landes und die zu überaus günstigen Konditionen verfügbare Arbeitskraft. Chinesische Steinarbeiter verdienen erheblich weniger als indische, arbeiten zwölf statt acht Stunden pro Tag und haben kaum Urlaub. »Bei uns sind die Ansprüche in den letzten Jahren immer höher geworden«, so Sunil K. Arora von Aro. »Die IT-Industrie zahlt

Wettbewerb in Sachen Transport

Nicht unerheblich ist auch der Wettbewerb um Transport-, sprich: Schiffskapazitäten, die längere Lieferzeiten und steigende Kosten nach sich ziehen. Rohstoffe und Produkte werden weltweit in einem solchen Ausmaß im bzw. exportiert, dass die bisherigen Kapazitäten an Seeschiffen und Frachtcontainern nicht mehr ausreichen. Wer

1/2 Anzeige quer



Neue Dimensionen für die Aro-Fliesenproduktion; die Produktion läuft gerade an (links: Claude Gardi von der Zeitschrift »Pierre actual«)



Bei Aro wird bislang noch maschinell UND per Hand resiniert.



**Sunil K. Arora,
GF der Firma Aro**

Naturwerkstein transportieren will, hat nicht die besten Karten, denn Stein ist schwer, und Schifffracht wird nicht nach dem geladenen Gewicht, sondern nach Anzahl der verschifften Container abgerechnet. Das Gewicht der Ladung pro Container und pro Schiff ist beschränkt. Ergo werden lieber mehr leichte (Textilien) als weniger schwere Container geladen, und für Mehrgewicht wird der Exporteur in Form von Preisauflagen zur Kasse gebeten.

Steine aus Südindien werden von Chennai oder Tuticorin über Colombo (Sri Lanka) nach Europa verschifft. Dass derzeit mancher für Deutschland bestimmte Block wochenlang in einem dieser Häfen auf die Verschiffung wartet, liegt zum einen daran, dass die Reedereien am Transport von Eisenerz nach China mehr verdienen als am Transport von Granit nach Rotterdam. Zum anderen gibt es heute im Vergleich zu früher weniger europäische und nur noch einzelne deutsche Unternehmen, die aus dem Block produzieren; so fallen insgesamt weniger Blöcke zur Verschiffung an, und verschifft wird nur eine volle Ladung. Die Blockeinkäufer stehen in hartem Wettbewerb mit den Blockeinkäufern indischer Produzenten, die mehr abnehmen, gleich bezahlen und somit Zugriff auf die besten Blöcke haben.

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 und Zei-

tungsberichten 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 »XertifiX« für kinderfreie Produktion (Bericht ab > S. ??). Die indische Naturwerksteinindustrie fühlt sich ob der sehr emotionalen Darstellung der recherchierten Informationen unfair an den Pranger gestellt. Die Beschäftigung von Kindern sei in der Gewinnung von Naturwerksteinblöcken aus körperlichen Gründen »beinahe unmöglich«; »in indischen Exportsteinbrüchen gibt es keine Kinderarbeit«, heißt es in einer gemeinsamen Verlautbarung der indischen Werksteinverbände All India Granites & Stone Association (AIGSA), Indian Monument Manufacturers Association (IMMA) und Tamil Nadu Granite Quarry Owners & Exporters Association (TNGQOEA).

Pressereise

Vor diesem Hintergrund und um die Leistungsfähigkeit der indischen Werksteinindustrie zu demonstrieren, lud die IMMA eine Gruppe von sechs Journalisten aus Deutschland, der Schweiz, Frankreich, Spanien und Schweden zu einer Pressereise ein. Organisiert wurde die Reise von C. Kalinann, Koordinator der IMMA und Geschäftsführer der Firma Metal Management Services mit Sitz in Chennai, in Zusammenarbeit mit dem Inder Anil Taneja, Direktor der Zeitschrift Litos, Spanien.

Vom 24. bis 28. September besichtigte die Reisegruppe Betriebe und einen Bruch zwischen Bangalore, Madurai und Chennai; abschließend beteiligten sich die Journalisten an einer Diskussion mit IMMA-Mitgliedern und indischen Kollegen. Sie zeigten sich beeindruckt von der wirtschaftlichen Entwicklung Südindiens sowie dem Produktionsniveau und sozialen Engagement der besichtigten Firmen. Das Thema Kinderarbeit wurde offen diskutiert. Es folgen Kurzporträts der besuchten Firmen vor.

Bangalore und Hosur

Mehrere große Steinverarbeitungsbetriebe liegen in Hosur, südlich von Bangalore, das mit seinen ca. 5 Mio. Einwohnern (1990 waren es noch 2 Mio.!) zu den fortschrittlichsten Städten Indiens zählt. Grund dafür ist die IT-Industrie, die dort boomt. Früher war das 1000 m über Meeresspiegel liegende Bangalore mit seinem angenehmen Klima vor allem Urlaubsressort der Engländer und wohlhabenden Inder. Heute ist es eine pulsierende Industriestadt mit den Gegensätzen, die für Indien typisch sind. Es gibt Firmenzentren hinter Spiegelglas und teure Apartments, vor denen Straßenhändler ihr Leben fristen. Am Morgen und Abend verstopfen Autos, Kleinlaster, Autorikschas, Motorroller und bisweilen Kühe die Straßen, die



Aufbau neuer Tagliablocchi bei Aro. Frauen tragen Schalen mit Zement.



Plattenauslage zur Kontrolle der Qualität; im Bild Sunil K. Arora

stadtaus- bzw. -einwärts führen, sodass man zur Steinindustrie in Hosur (im Staat Karnataka an der Grenze zu Tamilnadu) derzeit zwei bis drei Stunden braucht – eine neue Autobahn ist in Bau, ebenso ein neuer Flughafen. In Bangalore findet jährlich die Internationale Natursteinmesse STONA statt (2008 vom 6. bis 10. Februar).

Aro granite industries

Die Firma Aro gibt es seit 1990. Geschäftsführer Sunil K. Arora stammt aus einem Baugeschäft. Wie Vater und Großvater fertigt auch er für den Bau, aber aus Naturwerkstein. Begonnen hat er in der Nähe von Bangalore mit einer Fliesenproduktion. Das im Juli aufgerüstete Werk hat eine Produk-

tionskapazität von 180 000 m² pro Jahr. 2001 hat Arora neu in Hosur investiert; dort wurden zunächst nur Unmaßplatten produziert. Man verfügt über acht Gatter (Gaspari), vier Tagliablocchi (Pedrini) und eine Maschine zur Blockbekantung, die entsprechenden Schleif- und Polier- bzw. Fliesenstrahlen (Pedrini) sowie eine Resinieranla-

1/2 Anzeige quer



Unmaßplattenlager von Madhucon



Foyer des Verwaltungsgebäudes von Madhucon, in der Mitte GF Nama Krishnaiah (l.) und IMMA-Koordinator C. Kaliannan



Madhucon-Gatterhalle

ge. Produziert werden ca. 295 000 m² pro Jahr. Das Wasser wird aufbereitet; mit einem Wasserspeicher beugt man Problemen bei Wasserknappheit vor. Jüngst wurde am Standort Hosur ein neues Fliesenwerk mit einer Kapazität von 360 000 m² fertiggestellt.

Als »export oriented unit« (EOU) exportiert Aro die gesamte Produktion (40% USA, 30% Europa und 20% Fernost). Die Firma verkauft v. a. an Großhändler. Monatlich verschifft sie 80 Container Unmaßplatten (bald 100) und 20 Container Fliesen (bald 50). In den USA geht der Absatz spürbar zurück; Osteuropa, insbesondere Polen und Russland sieht Arora als Märkte mit Zukunft.

Aro hat ca. 100 Sorten Granit (bzw. Hartgestein) im Angebot. In Europa seien derzeit die Farben »Creme« und Weiß gefragt, in den USA goldene Töne und in

Japan nach wie vor die Salz und Pfeffer-Optik, informiert Arora. Dem Trend zu größeren Fliesenformaten entspricht er mit der neuen Fliesenstraße, mit der er auch 60 x 60 cm produzieren kann. 90% der Unmaßplatten werden resiniert, sprich: mit Kunstharz behandelt. »Die meisten Kunden wollen das, zum einen der Farbvertiefung wegen, zum anderen als Oberflächenschutz«, erklärt Arora. Die Firma beschäftigt im alten und neuen Werk je 200 Mitarbeiter. »Wir können es uns hier leisten, relativ viele Menschen zu beschäftigen. Diese Mitarbeiter übernehmen Arbeiten, für die moderne Maschinen nicht unbedingt notwendig sind. Besonderen Wert legen wir auf die Sortierung unserer Natursteinprodukte. Wer erste Wahl kauft, bekommt mit Sicherheit Top-Qualität«, so Sunil K. Arora.

Die Firma setzt auf Qualität. Zwei Werke hat man bereits gemäß DIN ISO 9001:2000 zertifizieren lassen (RWTUV, Deutschland). Die Zertifizierung des Umweltmanagements gemäß ISO 14000 ist in Vorbereitung. Zum Qualitätsmanagement gehört auch die Ausbildung und laufende

Fortbildung der Mitarbeiter, insbesondere des Managements. Pro Jahr werden sechs Kurse durchgeführt; die Teilnahme ist Pflicht. Die Firma vergibt Stipendien an Mitarbeiter, die sich höher qualifizieren wollen. Für besondere Leistungen gibt es einen Bonus. Die Mitarbeiter sind über die Firma versichert; außerdem wird in eine private Pensionskasse eingezahlt. Der durchschnittliche Monatslohn beträgt umgerechnet 300 €. Hilfsarbeiter verdienen 150, das Management 800 bis 1 000 €. Aro ist ein reiner Verarbeiter; Brüche besitzt das Unternehmen nicht. 70% der verarbeiteten Blöcke stammen aus Indien (bis vor drei Jahren 100%), 30% bezieht die Firma aus anderen Ländern. Ins Bruchgeschäft einsteigen will Sunil K. Arora nicht. Es sei ein heiß umkämpftes und riskantes Geschäft: Von 100 Brüchen seien nur zwei erfolgreich. Er setze lieber auf zehn in verschiedenen Landesteilen stationierte Mitarbeiter, die stets auf der Suche nach den besten Blöcken für Aro seien. Das Unternehmen ist an der Börse notiert. Arora hält 35% der Anteile. »Das laufende Jahr werden wir mit einem Umsatz von ca. 19 Mio. € abschließen«,



Schöne Augen

vermutet er. Für 2008 sieht er einen Umsatz von 30 Mio. € voraus. Das Aro-Management wurde schon vielfach ausgezeichnet, so von CAPEXIL und der Madras Export Processing Zone.

STONA 2008: Stand B - 166

Madhucon Granites

Nicht weit von Aro produziert Madhucon Granites Limited Unmaßplatten. Die Firma ist Teil einer Gruppe, die hauptsächlich in anderen Branchen tätig ist, so im Baugeschäft, in der Kohleindustrie und in der Zuckergewinnung. Besonders stolz ist Geschäftsführer Nama Krishnaiah auf das Engagement der Gruppe im Straßenbau. Insgesamt erwirtschaftet die 1988 gegründete Firmengruppe 200 Mio. US-\$ pro Jahr, davon 52 Mio. im Bereich Naturwerkstein. Hier betreibt Madhucon neben dem erst vier Jahre alten Werk in Hosur eine Grabmalproduktion und ein Granitwerk (Produktion von »cut to size«-Produkten = Maßware) in Andhra Pradesh. In Hosur verfügt Madhucon über zehn moderne Gatter (Breton und Barsanti) und zwei Schleif- und Polierstraßen, mit denen die Firma monatlich 60 000 m² Unmaßplatten fertig stellt, davon 70 % in 3 cm Dicke. In den USA, in Australien und in Dubai unterhält das Unternehmen Lager. Madhucon Granites beschäftigt 300 Mitarbeiter. Der durchschnittliche Verdienst liegt bei 200 € monatlich.

Ein Vorteil der Firma sind 30 eigene Brüche in Tamil Nadu, Karnataka, Andhra Pradesh und Orissa, von denen derzeit elf betrieben werden, darunter ABSOLUTE BLACK, STAR GALAXY und COLONIAL GOLD (Abbau gesamt: ca. 2 000 m³ pro Monat). Hydraulische Bohrer von Tamrock, Diamantseilsägen und Lader gehören laut Krishnaiah zur Standardausrüstung. Blöcke verkauft man nach Italien, China, Taiwan, Deutschland und Norwegen, Unmaßplatten zu 50 % in die USA sowie nach Europa und Australien. Madhucon verarbeitet zu etwa 50 % eigene Materialien und kauft 50 % zu, davon 15 bis 20 % aus anderen Ländern und den Rest in Indien. Insgesamt sind ca. 60 Farben im Angebot. Pro Monat werden 170 Container verschifft, die meisten mit Unmaßplatten (nur sechs mit Grabmalen). Künftig will das Familienunternehmen noch mehr Halbfertig- und auch Fer-



Bruchmanagement,
2. v. r. Bruchmanager S. N. Cezhiyan



Blocklager am Bruch



ABSOLUTE BLACK-Bruch der Firma GEM

tigware verkaufen, auch auf dem heimischen Markt. Sich noch mehr eigene Farben, sprich Brüche, zu sichern, auch im Ausland, gehört ebenfalls zu den Unternehmenszielen.

Grabmale verkauft man heute v. a. nach Deutschland und in die Niederlande (früher v. a. nach Japan und Großbritannien). Gefragt seien hier v. a. die Sorten VYSAK BLUE bzw. BAHAMA BLUE.

www.madhucongranites.com

Vorzeigebrauch von GEM

Zu den Vorzeigebrauchen des Landes gehört der seit zweieinhalb Jahren betriebene ABSOLUTE BLACK-Bruch der Firmengruppe GEM in Panchapalli (Tamil Nadu), den die Journalisten auf der Reise von Bangalore nach Salem und Madurai besichtigten. 110 Arbeiter gewinnen dort monatlich 800 m³ des Steins, bei dem es sich, genau genommen, nicht um einen Granit, sondern einen Dolorit handelt. Der Bruchbetreiber verfügt über vier Diamantseilsägen (Diamantseil von Dia-

KURZINFO:

Verbände IMMA, TNGQOEA und AIGSA

Die Indian Monument Manufacturers Association (IMMA) ist der Verband der indischen Grabmalproduzenten. Sie hat 120 Mitglieder und veranstaltet alle zwei Jahre eine Grabmalmesse in Chennai, 2009 zum dritten Mal. Präsident ist R. Sriram. Die Tamilnadu Quarry Owners & Exporters Association (TNGQOEA) hat 186 Mitglieder; einige von ihnen sind auch Mitglied in der IMMA. Der größte indische Verband ist die All India Granite and Stone Association (AIGSA) mit Sitz in Bangalore; in ihr sind rund 800 Firmen aus der gan-

zen Steinindustrie organisiert, auch Transportunternehmen. Außerdem gibt es verschiedene regionale Verbände. Zusammen beschäftigen die in der IMMA organisierten Firmen ca. 20 000 Mitarbeiter in der Grabmalproduktion (Einschätzung von R. Sriram, Firma Arkay). Den Umsatz der indischen Grabmalproduzenten für den Export schätzt R. Veeramani auf 150 Mio. € weltweit, davon 90 Mio. € in Europa. Das indische Blockgeschäft beziffert er mit derzeit ca. 1 500 Mio. US-\$ pro Jahr. www.immaonline.com



Handschleifmaschine



Drehmaschine



Handwerklich bearbeitetes Grabmal



GF M. Ramasamy mit einem seiner Manager



Team von M. Ramasamy, Amman und AG Granites

mond Boart), Bohrgeräte (Bohrungen bis 6 m tief, Abspaltung mittels »explosive cement«) und fünf Radlader. Die Ausbeute liegt bei 20%. Unter den gewonnenen Blöcken sind gute Gatterblöcke (bis 6 x 6 x 2m); der Stein wird im 300 km entfernten Chennai zu Grabmalen UND Unmaßplatten verarbeitet. Bruchmanager ist S. N. Chezhian. Die Arbeiter arbeiten sechs

Tage pro Woche und verdienen nach Angaben des Managements 130 Rupien, also etwas mehr als 2€ pro Tag.

Amman Granites, AG Granites

Besucher der Unternehmen Amman Granites und AG Granites mit Sitz in Harur (Dharmapuri District, Tamil Nadu), rund 180 km südöstlich von Bangalore und 300 km von Chennai, werden Besucher in einem liebevoll ausgestatteten Gästehaus mit europäisch eingedeckter Tafel begrüßt. Die Firmen unter Leitung von M. und Ramasamy sind auf die Fertigung von Grabmalen für den Export spezialisiert. Nach Deutschland gehen 40% der Produktion, nach Frankreich und den Niederlanden je 20%, nach Norwegen 10%, und die restlichen 10% liefern die Firmen nach Belgien, Irland und in die USA. Mit Deutschland ist man seit 1986 im Geschäft. Insgesamt verschifft die Firma rund 450 Container pro Jahr.

M. Ramasamy besitzt zwei Brüche ABSOLUTE BLACK. 25% der Pro-

duktion stammt aus diesen Brüchen. Insgesamt hat man 52 Farben im Angebot, aber für Deutschland wird zu 80% in zehn Farben produziert: VIZAG BLUE, HIMALAYA BLUE, INDIAN BLACK, PARADISO, TROPICAL GREEN, MULTICOLOR, INDIAN IMPALA, VISCONT WHITE, INDIAN RED und INDIAN AURORA. Die Firmen verfügen über neun große und neun kleinere Blocksägen. Die Lieferzeit beträgt ca. vier Wochen.

Amman und AG Granites beschäftigen zusammen 350 Mitarbeiter. Sie exportieren monatlich 40 Container. Zur Ausrüstung gehören Blockkreissägen der Firma Yamana aus Japan, Maschinen für die Formgebung und Flächenpolitur von Thibaut, eine Konturenseilsäge für Profilschnitte von Pellegrini (seit 1994!) und eine Sandstrahlanlage von Goldmann. Problematisch ist derzeit der niedrige Dollar, so Ramasamy. Hinzu kommt, dass der Transport teurer geworden ist (1700 € pro Container). China beobachtet der Firmenchef kritisch. Bis-



Die Journalisten beim Empfang durch Schülerinnen der von M. Ramasamy gegründeten Schule



Grabmale von GTP



Schleifer bei GTP



Segmente produziert GTP selbst



GTP-GF S. Muthurajan legt Wert auf Präzision



Auch Polierpads stellt GTP selbst her

lang seien ihm die Kunden treu geblieben. Einige hätten zwar ein paar Container aus China bezogen, seien aber zurückgekehrt. »Die Preise waren kleiner als unsere, aber die Qualität hat nicht gestimmt«, fühlt sich Ramasamy in seiner Einschätzung der chinesischen Produktion bestätigt.

Die Firmen sind in der Gegend konkurrenzlos und ein wichtiger Arbeitgeber. Saisonal ist M. Ramasamy auch in der Zuckerproduktion aktiv. Er gibt den Menschen nicht nur Arbeit, sondern stellt auch kostenlos Trinkwasser zur Verfügung und hat überdies auf eigene Kosten eine Schule gebaut. 2340 Schüler und Schülerinnen werden dort gelehrt; der Unterhalt kostet Ramasamy 200 000 € pro Jahr. Die Kinder seiner Mitarbeiter sowie Kinder aus mittellosen Familien werden umsonst unterrichtet. Vor kurzem hat Ramasamy in der Schule Sehtests für alle Kinder und ihre Familien durchgeführt und, wo notwendig, Sehhilfen zur Verfügung gestellt.

www.ammangranites.net

GTP Granites

Die Firma GTP Granites Limited in Salem (Tamil Nadu) beschäftigt unter der Leitung von S. Muthurajan 1400 Mitarbeiter im Dreischichtbetrieb. Das Exportunternehmen (EOU) besteht seit 1989; nach Deutschland liefert es seit 1995. Insgesamt führt es monatlich 50 bis 55 Container aus, davon ca. 30 nach Deutschland. Das Blocklager umfasst etwa 2000 bis 3000 m³ Granit bzw. Hartgestein (35 Sorten). 10% stammen aus eigenen Brüchen. Monatlich werden ca. 500 m³ zu Grabmalen verarbeitet. Der Abfall sei hoch. Verringert werden könnte er durch den Verzicht auf Sprengungen in den Brüchen, die den Stein schädigen, so Muthurajan.

Die Produktion (in zwei Werken) ist nach Ländern organisiert; die Anforderungen der Kunden sind verschieden. Ein Werk produziert für Deutschland, Frankreich, die Niederlande, Polen und Großbritannien, das andere für die USA, Neuseeland und Australien.

KURZINFO:

C. Kaliannan



C. Kaliannan,
IMMA-Koordinator
und GF von Metal
Management
Services

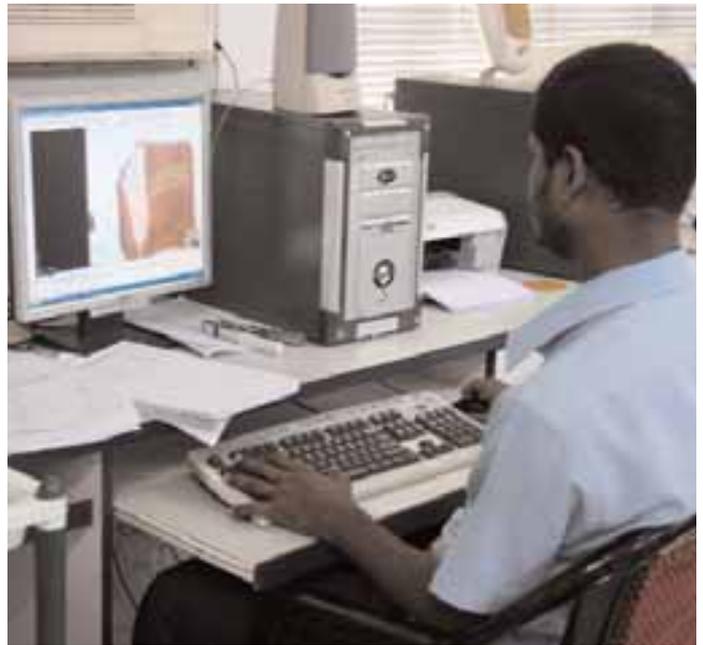
C. Kaliannan, Koordinator im Verband der Grabmalproduzenten IMMA, ist GF der Firma Metal Management Services mit Sitz in Chennai und Filialen in Coimbatore und Hosur. Exklusiv vertritt er die französische Firma Thibaut, F. Meccanica, SAM Abrasivi, Fraccaroli Balzan und Cofi Plast aus Italien, Toolgal Degania aus Israel sowie die deutschen Firmen Denzel und Edesso Werk (Verkauf von Maschinen und Produkten). Kaliannan engagiert sich außerdem als Agent für Grabmale, Unmaßplatten und Fliesen aus indischen Steinen (Einkauf und Qualitätskontrolle). Kunden werden beraten und unterstützt.

Kontakt: mms@eth.net

STONA 2008: Stand C-95



Unmaßplattenlager von Madurai Arkay



Computer Aided Design

Auch S. Muthurajan nimmt die chinesische Konkurrenz ernst. »Was unsere Infrastruktur betrifft, sind wir klar unterlegen – wir sind diesbezüglich auf dem Niveau, auf dem China 1995 war«, stellt er fest. Was die Lieferzeiten betrifft, sei Indien im Vorteil: vier Wochen von Indien nach Europa gegenüber sechs von China aus. Außerdem verfüge Indien über die schönsten Gesteinssorten für die Grabmalproduktion.

Die Stärke seines Unternehmens sieht Muthurajan in hervorragender Qualität (Glanzqualität: 105 bis 110), individuellem Kundenservice, ausgeklügelter Logistik und monatlichen Analysen und Verbesserungen. »Die Konkurrenz ist aber groß; die Preise fallen«, weiß er nur zu gut. Bislang gelingt es ihm, die sinkenden Preise durch Verringerung der Produktions-

kosten zu kompensieren. So stellt er die Segmente zur Bestückung der Blocksägeblätter sowie die Polierpads in der eigenen Firma her, in, wie er betont, sehr guter Qualität. GTP verfügt über 25 Lastwagen und unterhält in Chennai ein eigenes Büro zur Löschung der Container. Auch diese Firma versorgt die Bewohner der umliegenden Dörfer mit Trinkwasser.

www.gtpgranites.com

Madurai Arkay Rock, Dunite Rock

500 Mitarbeiter beschäftigen die Firmen Madurai Arkay Rock Produce (P) Limited und Dunite Rocks Private Limited im Distrikt Madurai (Tamilnadu) unter der Leitung von R. Sriram, seit dem 28. September auch Präsident der Indian Monument Manufacturers Association (IMMA). Arkay (330 Mitarbeiter) ist zwölf Jahre alt, auf die Grabmalfertigung spezialisiert und exportiert monatlich zwölf bis 16 Container. Die vor anderthalb Jahren gegründete Firma Dunite (165 Mitarbeiter) stellt Unmaßplatten her (ca. 10 000 m²/Monat) und führt monatlich ca. 25 Container aus. R. Sriram verfügt über eigene Brüche (Schwarz und Rot), fertigt aber v. a. aus zugekauftem Material.

»Mein älterer Bruder und ich haben nach dem frühen Tod unseres Vaters seine kleine Baufirma mit 20 Mitarbeitern übernommen«, berichtet R. Sriram. »Es war ein langsamer Start,

aber unser Unternehmen ist jedes Jahr 10 bis 15 % gewachsen.«

Arkay hat 35 Farben im Angebot, fertigt aber den größten Teil aus zehn Sorten. Die Firma verfügt über neun Blocksägen – laut R. Sriram grobenteils Marke Eigenbau. Er liebt Maschinen und unterhält eine eigene Metallwerkstatt.

Die Geschäfte mit Deutschland laufen stabil. Gegen China behauptete man sich durch Qualität und Service. Alle Aufträge inkl. Schablonen werden in Schubfächern sowie virtuell archiviert, sodass stets nachgeliefert werden kann. Außerdem überzeugt Arkay über eine für jeden Kunden transparente Preisgestaltung. Über die Website des Unternehmens können sie sich über die Preise aller verfügbaren Grabmalformen in verschiedenen Materialien informieren. Die Produktionszeit beträgt je nach Dringlichkeit drei bis fünf Wochen, hinzu kommen vier bis fünf Wochen Lieferzeit. R. Sriram setzt auf Verlässlichkeit. Eingehende Anfragen werden digital erfasst, per CAD professionell gezeichnet und dem Kunden via E-Mail zur Bestätigung und Beauftragung vorgelegt.

Dunite hat 30 bis 40 Sorten im Angebot. Für die Unmaßplattenproduktion nutzt die Firma Dunite u. a. drei Gatter (zwei von Gaspari, eines von Frugoli), eine Schleifstraße (F. Meccanica) und eine Resinieranlage. Die Nachfrage ist gut, v. a. aus den USA. duniterocks@sify.com



Madurai Arkay-GF R. Sriram vor Blöcken aus dem eigenen Bruch



Handschleifer



Blocksägen bei Enterprising Enterprises

Pioniere

Von Madurai flogen die Journalisten nach Chennai, eine Millionenstadt im Bauboom. Der Verkehr ist ähnlich heftig wie in Bangalore. In Chennai entwickelt sich der heimische Natursteinmarkt. Etliche Kleinbetriebe bieten hier bereits Fliesen und Platten für den Bau und Ausbau an. Mit dem indischen Mittelstand wächst auch das Natursteinangebot vor Ort. Hotels und öffentliche Gebäude werden bislang am liebsten mit importierten Steinen, v. a. Marmor, ausgestattet – ein Phänomen, das auch in China zu beobachten ist. In und um Chennai gibt es viele exportorientierte Natursteinfirmen. Zu den Pionieren der indischen Werksteinindustrie gehören die Gründer der in Chennai ansässigen Firmengruppen Enterprising Enterprises und GEM. Chairman der Gruppe Enterprising Enterprises ist K. Badrinarayanan, Chairman der Gruppe GEM ist R. Veeramani.

Enterprising Enterprises

Enterprising Enterprises exportiert seit 1972 Produkte aus Granit. Begonnen haben K. Badrinarayanan und seine drei Brüder mit der Grabmalfertigung für Großbritannien, dann auch für andere europäische Länder (v. a. Deutschland), Japan, Kanada und USA. Der Vater dieser Geschäftsführer-Rige hatte Steine für den Straßenbau und Bahngleise produziert. Als er durch Zufall feststellte, dass es in Japan einen Markt



K. Badrinarayanan von Enterprising Enterprises

für Grabmale aus schwarzem Hartgestein gab (und gibt), ermunterte er seine Söhne zur Gründung einer Fabrik. Was mit vier Handschleifmaschinen begann, wuchs sich bald zu einer stattlichen Fertigung aus. »Wir haben als erste indische Firma Maschinen aus Japan, Italien, Frankreich und Deutschland importiert und 1976 Diamantwerkzeuge beim Polieren eingesetzt«, so K. Badrinarayanan. »1979 haben wir die erste Blockkreissäge aus Japan importiert.« Nach Deutschland liefert das Unternehmen seit 1984; heute sind 60% der Grabmalproduktion für Deutschland bestimmt. Besonders gefragt sind hier die Sorten VYSAK BLUE, SILK BLUE, BROS BLUE und ABSOLUTE BLACK. Anfang der 1980er Jahre eröffnete das Unternehmen eine Fliesen- und dann auch eine Unmaßplattenproduktion. Das Werk ist mit acht Gattern (Gaspari) und zwei Schleif- und Polierstraßen (Breton) ausgestattet. 80% der Un-

maßplatten gehen in die USA. Trotz der dortigen Finanzkrise sei die Exportmenge bislang stabil, so die Geschäftsleitung. Insgesamt sei jedoch im Bereich Unmaßplatten und Fliesen die Nachfrage leicht gesunken; das Grabmalgeschäft hingegen laufe gleich bleibend gut. 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. Die Firmengruppe verfügt über 50 Brüche; betrieben werden derzeit 28. Im größten gewinnt Enterprising Enterprises schwarzes Material (JET BLACK); stolz ist man auf die erfolgreiche Vermarktung von STAR GALAXY nach Jahren der Promotion. BLUE FANTASY, ENGLISH TEAK, SUMMER SKY und WHITE GALA-



Bei Enterprising Enterprises ist die zweite Generation schon mit am Ruder.



R. Veeramani (rechts) und sein Bruder

Blick über einen Teil des von R. Veeramani eingerichteten »GEM Stone Art Heritage Centres« südlich von Chennai

XY gehören ebenfalls zu den beliebten Sorten im Firmensortiment. Blöcke exportiert die Firmengruppe nach China und Japan. In ihren Werken verarbeitet sie in der Fliesen- und Unmaßplattenproduktion v.a. eigenes Material. Auch künftig will man durch den Kauf zusätzlicher Brüche unabhängig bleiben und den Kunden immer Neu-

es bieten. Perspektiven sieht die Firmenleitung u. a. in der Erschließung neuer Märkte in Osteuropa. Die Liste der Referenzen ist lang. Für ihr erfolgreiches Engagement im Export wurde Enterprising Enterprises nun acht Jahre in Folge vom indischen Wirtschaftsministerium ausgezeichnet. Um der derzeitigen Nachfrage zu entsprechen,

kauft man RAINBOW-Sandstein in Tranchen zu. In der Produktion (Grabmale, Fliesen, Unmaßplatten) beschäftigt die Firmengruppe rund 100 Mitarbeiter, in den Brüchen ca. 400.

K. Badrinarayanan sieht sich als Wegbereiter für die indische Natursteinindustrie, die seinen Angaben zufolge heute ca. 200 größere Granitverarbeitungsbetriebe umfasst. Jede Industrie brauche auch eine Lobby im eigenen Land, ist er überzeugt. Deshalb habe er am 1. Oktober 1979 eine Anzeigenkampagne in indischen Tageszeitungen begonnen und konsequent durchgeführt. »Damals wusste hier in Indien kaum einer, was Naturstein ist – trotz unserer reichen Tradition im Bereich der Steinverarbeitung, von der im ganzen Land wunderbare Tempel zeugen«, erzählte er im Gespräch mit unserer Redaktion. Mittlerweile floriere die heimische Natursteinindustrie: Mehr als 200 Betriebe verkauften mittlerweile allein in Chennai Marmor und Granit für den lokalen Bedarf. Ein Engagement der Firmengruppe in Indien schließt die Familie für die Zukunft nicht aus.

www.enterprising-enterprises.com



Block und Plattenlager der Firma GEM



Plattenproduktion



Flächenpolitur mit einer Anlage von Thibaut



M. K. Shiva Shankaran,
GEM-Vizepräsident und
-Geschäftsführer



S. Sundar, Marketingleiter
von GEM



GEM in Chennai: Block für die Messtischproduktion

GEM

GEM produziert Grabmale, Unmaßplatten und Maßware. Zur Firmengruppe GEM gehören sieben Werke; die Produktion ist nach Ländern organisiert. Für die Firma Cold Spring in den USA fertigt GEM in Chennai pro Monat Grabmale für zwölf bis 15 Container monatlich (Cold Spring Granite). In Chennai hat auch die Produktion für Deutschland ihren Sitz. Je ein Werk für die Fliesen- und Unmaßplattenproduktion gehören ebenso zur Gruppe wie die Firma Coromandel Agencies für den indischen Markt. Das Qualitätsmanagement der Firma Gem Granites ist gemäß DIN ISO 9001: 2000 zertifiziert.

Auch GEM Granites setzt auf eigene Brüche: 120 Abbaustellen hat sich das Unternehmen bislang gesichert, von denen sie 40 betreibt. »In unserem Geschäft ist es wie in der Mode: Man sollte immer eine Karte in der Hinterhand haben, die man später ausspielen kann«, so M.K. Shiva Shankaran, Vizepräsident und General Manager der GEM Gruppe, Abteilung Granit. Das Blocklager ist riesig: 6000 m³. Produziert wird mit importierten Maschinen, in

der Grabmalfertigung setzt man stark auf Maschinen von Thibaut. Begonnen hat GEM mit der Grabmalfertigung für Japan; hier wurden Shankaran zufolge gleich Maßstäbe gesetzt, denn die Japaner zählen zu den besonders qualitätsbewussten Kunden. Heute exportiert GEM pro Monat 2000 bis 2500 m³ Blöcke (v.a. nach China, Taiwan, Spanien und Italien) sowie 150 bis 200 Container (50 Grabmale, 100 Unmaßplatten, Fliesen und cut to size). 40% ihres Umsatzes macht die Firmengruppe mit dem Blockexport, 60% mit der Ausfuhr von Halbfertig- und Fertigprodukten. Die Firmengruppe beschäftigt insgesamt rund 3000 Mitarbeiter in der Natursteinindustrie. Außerdem ist die Firmengruppe in der Hotellerie, im Immobiliengeschäft, in der Zuckerproduktion, im Textilgewerbe und in der Softwareproduktion aktiv. Motor der Gruppe ist ihr Chairman R. Veeramani.

Deutschland ist für GEM die Nummer 2 im Grabmalgeschäft. Nachgefragt werden besonders die Sorten VYSAK BLUE, HIMALAYA BLUE, PARADISO, INDIAN AURORA und TWILIGHT RED. In einem eigenen

Ressort an der Küste südlich von Chennai hat R. Veeramani das »GEM Stone Art Heritage Centre« geschaffen. Eine Vielzahl von Skulpturen erinnert dort an die indische Steinbildhauertradition, aber auch die Evolution der Arten, die Stifter verschiedener Religionen und politische Ereignisse. Veeramani will den Park öffentlich zugänglich machen; der Nachwelt soll er zeugen vom heutigen Verständnis von Geschichte und Kultur. Auch Blöcke, Unmaßplatten und Grabmale hat Veeramani an diesem Ort zusammengestellt – ein Denkmal fürs eigene Unternehmen.

www.gemgranites.com

**Bärbel
Holländer**



**Von GEM kopiertes
historisches
Sandsteintor**