



Corradini: Partner für Projekte

Die Marmi Corradini Group mit Sitz in Cavaion Veronese hat in den vergangenen Jahren kontinuierlich investiert. Welche Maßnahmen waren erfolgreich? Was hat sich besonders bewährt? Francesco Corradini und seine Tochter Cristina stellten sich den Fragen von Naturstein-Korrespondentin Alexandra Becker.

Naturstein: Vor einem Jahr haben wir erstmals über Ihre Einführung von »KI« als maschinelle Lernlösung berichtet. Welche Erfahrungen haben Sie seither damit gemacht?

Francesco Corradini: Durch den Einsatz künstlicher Intelligenz erreichen wir wesentlich kürzere Analysezeiten und haben deutlich weniger Ausfallzeiten in der Produktion. Ein spezielles Dashboard bietet uns einen Überblick über alle wichtigen Daten: Energie-, Wasser- und Schleifmittelverbrauch, Anzahl der bearbeiteten Platten, produzierte Quadratmeter, verbrauchte Kubikmeter Wasser usw. Strategische und operative Entscheidungen wie zur Wartung unserer Maschinen treffen wir auf der Grundlage dieser Daten, die laufend abgerufen werden können. So führen wir statt der bisherigen Rundumwartung im

August und Dezember laufend kleinere Wartungen durch. Alle Maschinen werden somit optimal gepflegt, und es gibt keine größeren Unterbrechungen mehr. Durch die analysebasierte Planung der Wartung können wir auch die Produktionskosten besser kontrollieren und haben mehr Sicherheit, was die Lieferzeiten betrifft.

Francesco und Cristina Corradini mit einem von vielen Awards; 2023 wurden sie gemäß ISO 9001 und ISO 14001 zertifiziert.



Cristina Corradini: Dank KI können wir heute alle Daten zu Produktionsparametern, der Auftragsverwaltung und der Abwicklung von Bestellungen in vollem Umfang nutzen, beispielsweise zur heute so wichtigen Senkung der Kosten für Rohstoffe und Strom.

Wie bewerten Sie die aktuelle Lage für italienische Natursteinanbieter?

Francesco Corradini: Unseren Markt prägen gerade unerwartet komplexe Situationen wie z.B. die Unterbrechung von Lieferketten durch die Attacken auf die Containerschiffe im Roten Meer. In der Vergangenheit war es nicht notwendig, ein großes Blocklager vorzuhalten. Die langen Umwege, die die Containerschiffe jetzt aufgrund der Risiken im Roten Meer fahren müssen, wirken sich jedoch stark auf die Kosten und Lieferzeiten aus. Um hier Abhilfe

In Zusammenarbeit mit einem deutschen Steinmetzen hat Marmi Corradini ein Wohnhaus in den USA mit TRAVERTINO ROMANO CLASSICO bekleidet; im unteren Bereich wurde spaltrauer TRANI UNITO verbaut. Fotos: Firma

zu schaffen, haben wir unser Blocklager seit letztem Jahr erheblich vergrößert. Dadurch konnten wir auch neue Marktsegmente erschließen. Als Hersteller muss man über die erforderlichen Einrichtungen, Anlagen und Bestände verfügen, um den Markt flexibel bearbeiten zu können.

Welche Perspektiven zeichnen sich für die zweite Jahreshälfte und für 2025 ab?

Cristina Corradini: Im Moment ist es schwierig, mittel- bis langfristige Prognosen zu erstellen. Der Markt verändert sich laufend. Entscheidend ist es, flexibel zu bleiben, um Chancen nutzen zu können. Ein Beispiel dafür sind Luxusresidenzen. Dieses Segment hatten wir vorher nicht bedient. Durch die Flexibilität in Verbindung mit Planungssicherheit haben sich hier neue Möglichkeiten aufgetan.

Wie hat sich der deutsche Markt entwickelt?

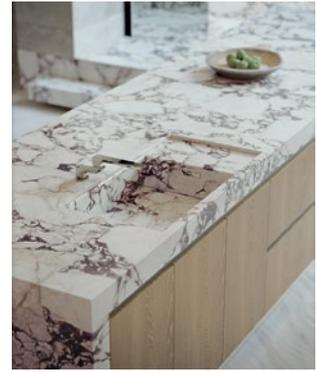
Francesco Corradini: Der Fachkräftemangel ist ein großes Problem. Viele Steinmetze müssen ihre Betriebe oder bestimmte Abteilungen schließen, weil sie kein Personal mehr haben. In vielen Fällen sind sie deshalb auch nicht (mehr) in der Lage, große oder internationale Projekte zu meistern. So haben wir jüngst für einen deutschen Kunden zwei größere Projekte in Amerika durchgeführt – ein sehr positives Beispiel für die Zusammenarbeit mit einem deutschen Steinmetzen. Wir betreuen also auch indirekt Projekte. Diese Art der Dienstleistung wird mehr und mehr nachgefragt.

Wo sehen Sie weitere Probleme bzw. Chancen?

Francesco Corradini: Neben dem normalen Verkauf von Unmaßplatten



Im Innenbereich des US-amerikanischen Wohnhauses hat Marmi Corradini eine Verkleidung aus TAJ MAHAL, einen Bodenbelag aus MONT BLANC sowie einen Tisch und Küchenarbeitsplatte aus CALACATTA VIOLA ausgeführt.



produzieren wir laufend Maßanfertigungen für Projekte, die besondere Materialien und Bearbeitungen erfordern. Unsere Stärke liegt in der Verschmelzung von Industrie und Handwerk, mit der wir beste Ergebnisse erzielen.

Cristina Corradini: Dabei ist auch immer öfter die Rede von Nachhaltigkeit, die bereits Bedingung für die Akquise großer und prestigeträchtiger Projekte ist. Große Kunden fragen vor der Auftragsverteilung immer öfter nach, ob wir entsprechend zertifiziert sind. Mit Naturstein zu bauen ist noch kein Nachhaltigkeitsbeweis. Nachhaltiges Wirtschaften umfasst viele Bereiche und beinhaltet eine Reihe von spezifischen Verhaltensweisen und konkreten Maßnahmen, die laufend überwacht und verbessert werden müssen. 2023 haben wir zwei neue Zertifizierungen erhalten: ISO 9001 für unser Qualitätsmanagement und ISO 14001 für unser Umweltmanagement.

Welche Farben und Gesteinsarten liegen aktuell im Trend?

Francesco Corradini: Wir beobachten eine wachsende Nachfrage nach Beige

in allen Schattierungen sowie nach Marmor, Quarzit und v. a. Travertin. Die schwarzen Natursteine sind als Grundlage immer noch bedeutend, aber etwas weniger als bisher.

Herr und Frau Corradini, besten Dank für das Gespräch!

Interview: Alexandra Becker

Marmi Corradini Group Spa
Via Enrico Fermi, 2
I-37010 Cavaion Veronese (VR)
Tel. 0039 045 6269455
Fax 0039 045 6269436
info@marmicorradini.it
www.marmicorradinigroup.com



Alexandra Becker

lebt in Italien und ist als Übersetzerin, Fachautorin und im Marketing aktiv (www.alexandrabeckertraduzioni.com). Die positive Entwicklung von Marmi Corradini hat sie über Jahre mitverfolgt. »Das Interview hat mir viel Freude gemacht!«