

La piedra natural en Alemania

David Portalés Mañanós

Analista de mercado

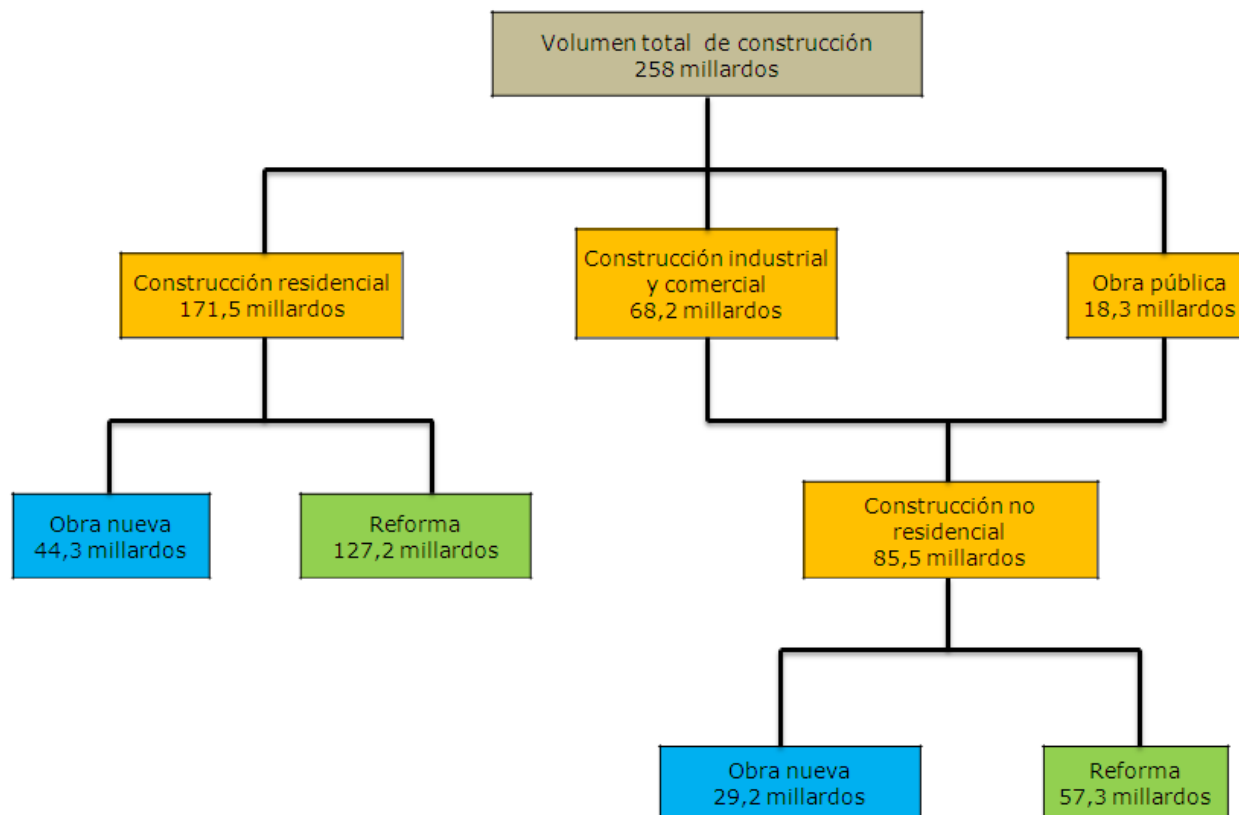
Índice



- 1 | La construcción en Alemania.
P.5
- 2 | El sector de la piedra en Alemania
P.12
- 3 | Canales de distribución
P.22
- 4 | Percepción del producto español
P.41
- 5 | Oportunidades de negocio
P.42
- 6 | Recomendaciones: factores clave de servicio al cliente
P.45
- 7 | Instrumentos de ICEX de apoyo al sector de la piedra natural
P.53

1

La construcción en Alemania.

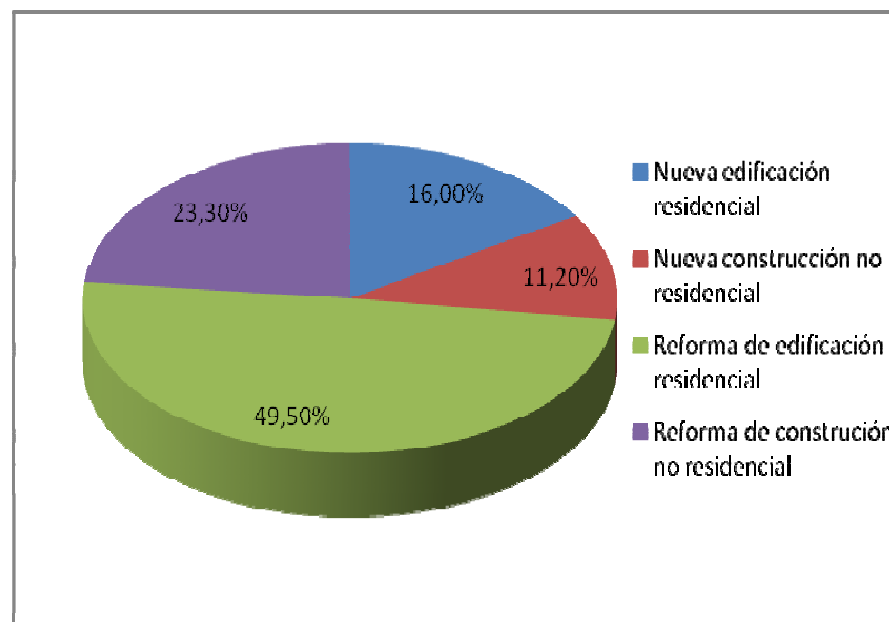


Fuente: Deutsches Institut für Wirtschaft DIW, 2013. Los datos no incluyen la construcción considerada de ingeniería de caminos.

Para el 2014 se espera un crecimiento del 3,5%

1

El sector de la construcción: la rehabilitación y reforma



Fuente: Deutsches Institut für Wirtschaft DIW, 2013.

Casi $\frac{3}{4}$ partes del volumen de construcción se dirige a obras de saneamiento, ehabilitación y reforma.

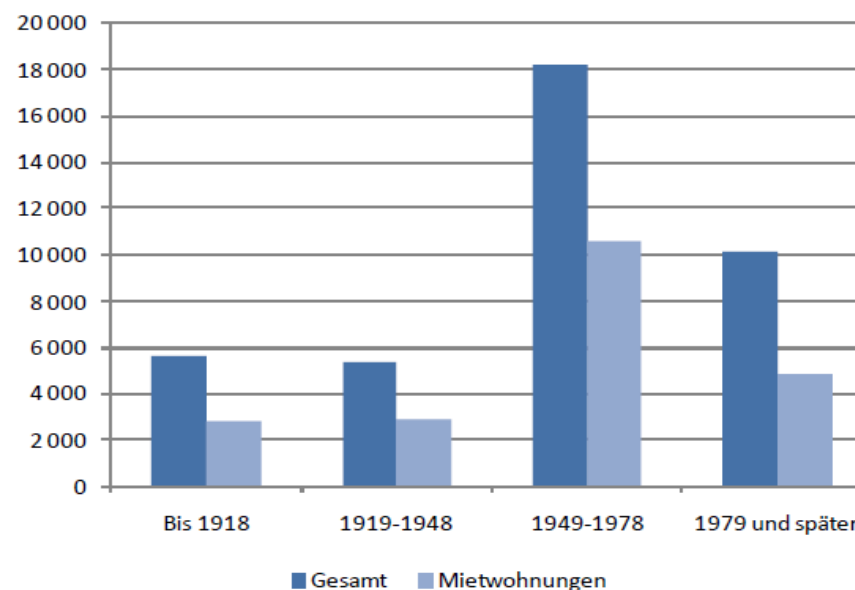
Motivos:

- En Alemania existen alrededor de 41 millones de viviendas.
- Cada año se acometen obras de reforma entorno a un 15% de las viviendas (6,5 millones)

1

El sector de la construcción: la rehabilitación y reforma

Antigüedad de las viviendas



Fuente: IfG Münster con datos del Instituto Federal de estadística.
Datos en miles de unidades

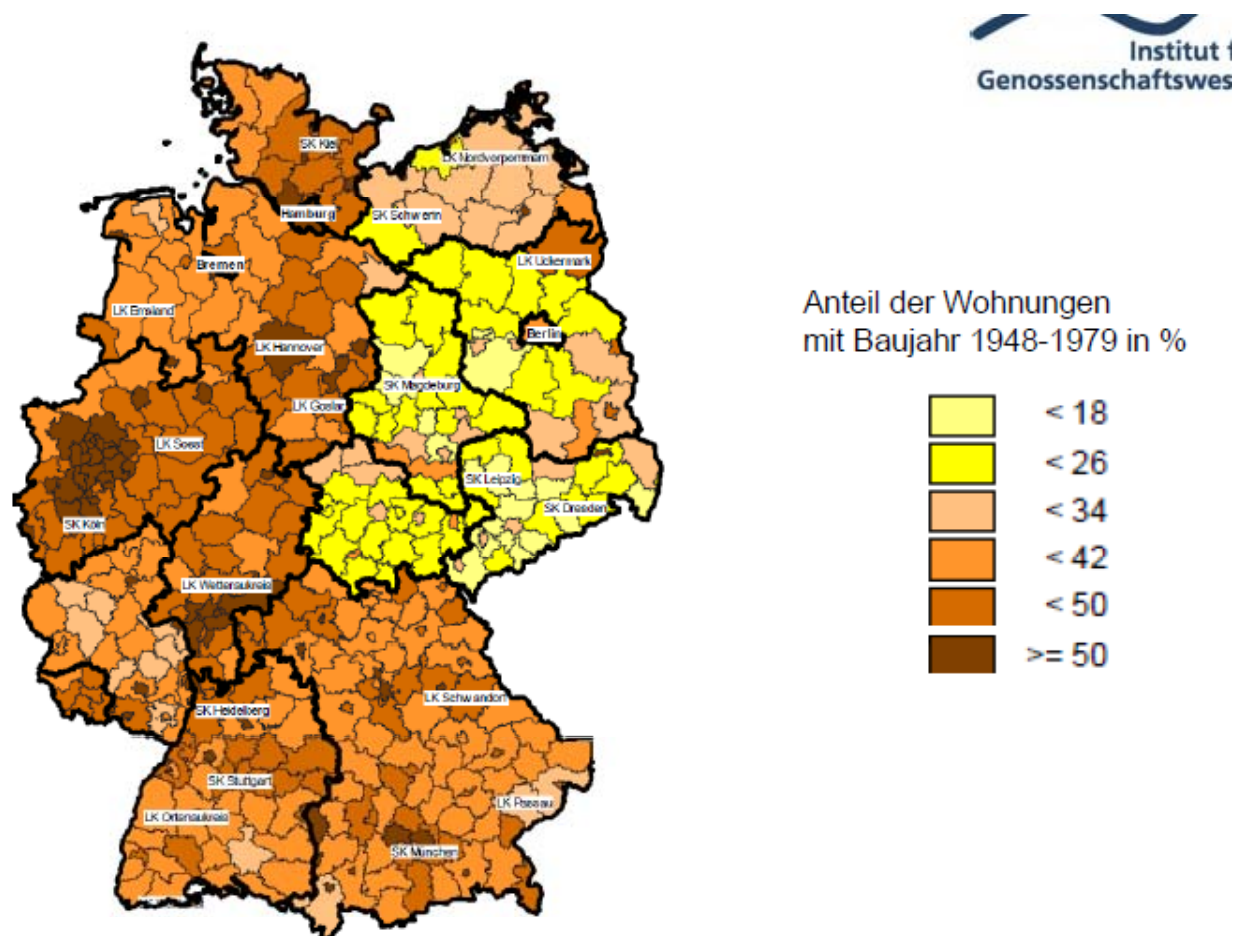
En color oscuro el total; en color claro las viviendas en régimen de alquiler

- Más del 75% de las viviendas tienen más de 30 años
- Más del 25% de las viviendas tienen más de 60 años.

1

El sector de la construcción: la rehabilitación y reforma

Porcentaje de viviendas construidas entre 1948 y 1979 sobre el total

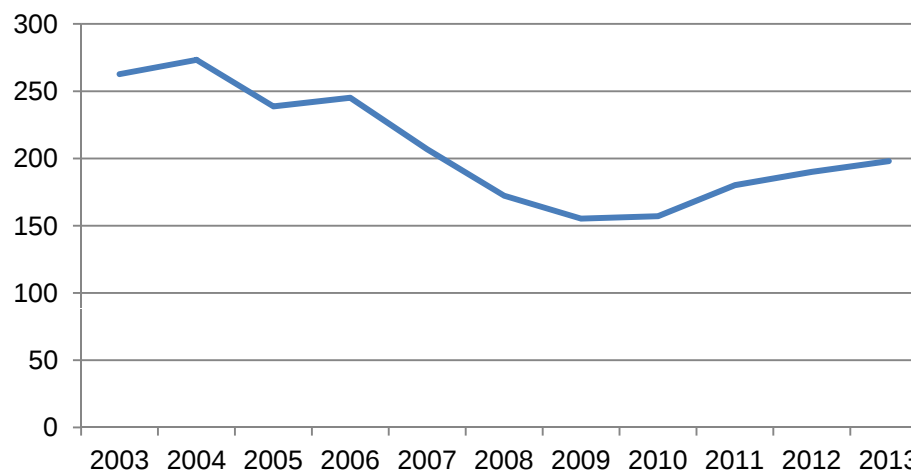


Fuente: IfG Münster con datos del Instituto Federal de estadística.
Datos en miles de unidades

1

El sector de la construcción: la rehabilitación y reforma

Construcción de viviendas



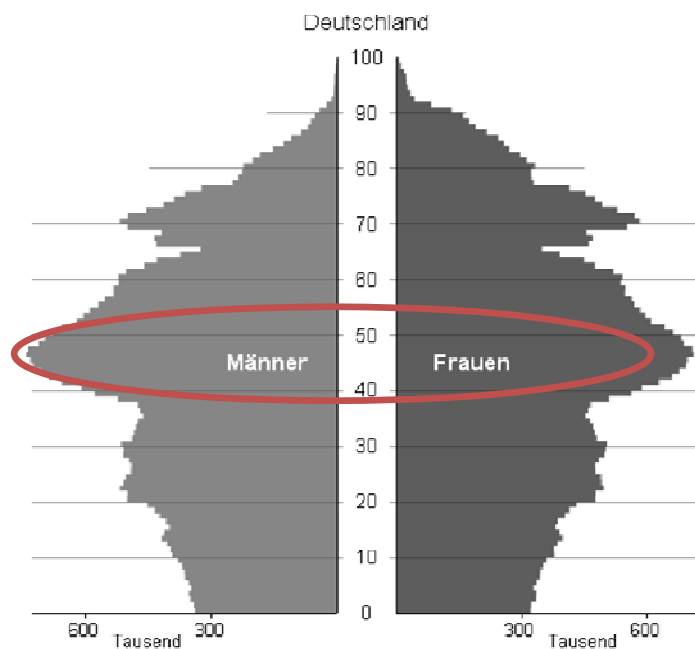
Fuente: Deutsches Institut für Wirtschaft DIW, 2013. Datos en miles de unidades

- En 2013 la construcción de viviendas habrá rondado los 200.000 unidades.
- Para 2014 se estima que se construirán en torno a 212.000 unidades.

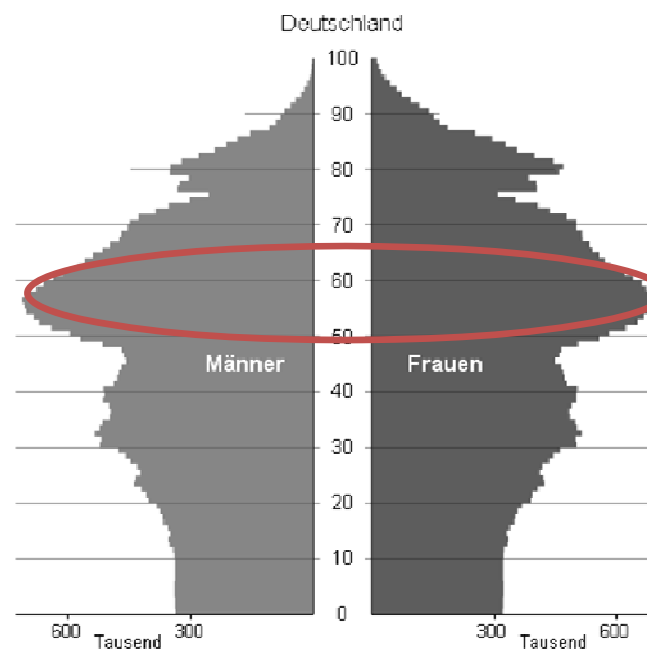
1

El sector de la construcción en Alemania

Pirámide de población en Alemania 2010



Pirámide de población en Alemania 2020

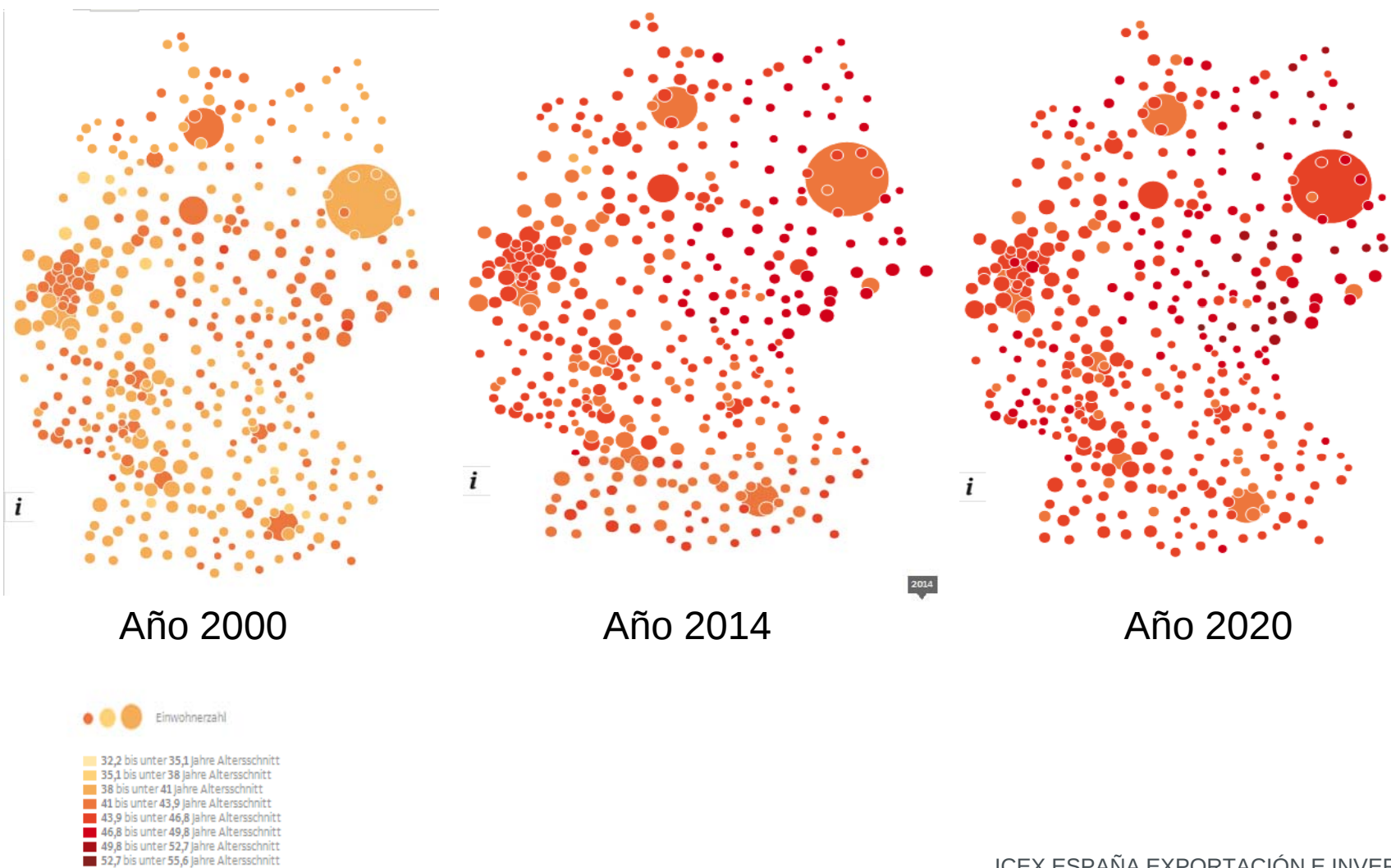


Fuente: Destatis, oficina federal de estadística

1

El sector de la construcción en Alemania

Distribución de la población en Alemania por ciudades y grupos de edad



Conjugando estas dos variables los tipos de obras que más oportunidades presentan en el futuro son:

En el ámbito de la obra nueva:

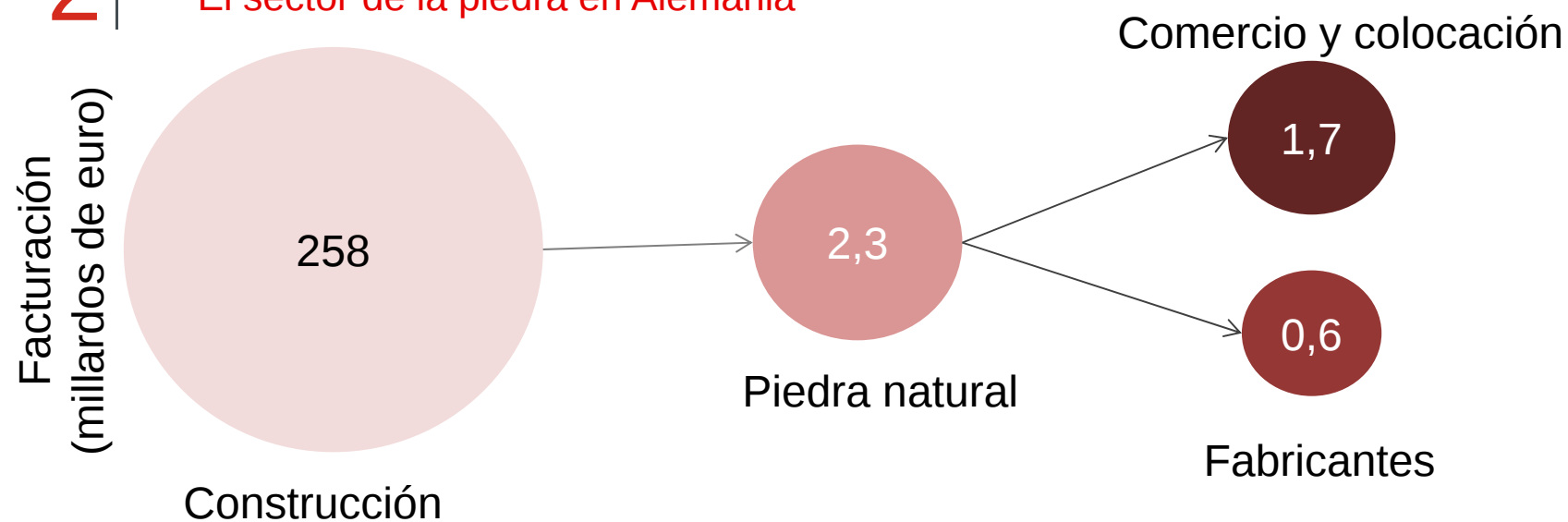
- Construcción comercial y residencial en ciudades que atraen población
- residencias para mayores o complejos residenciales adaptados a gente mayor.

En el ámbito de la reforma:

- mejora de la eficiencia energética de las viviendas.
- la eliminación de barreras arquitectónicas.
- facilitar la movilidad en el hogar.
- obras de renovación en espacios comerciales, industriales y públicos

2

El sector de la piedra en Alemania



Fuente: Elaboración propia con datos del Deutsches Institut für Wirtschaft, DNV y el Hauptverband der deutschen Bauindustrie

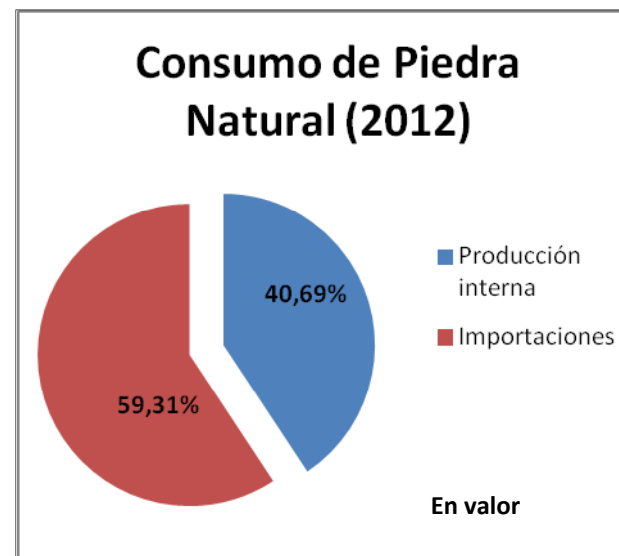
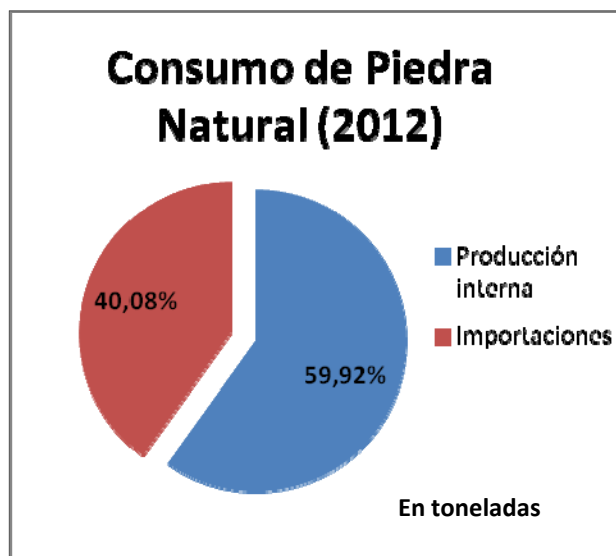
El sector de la piedra en Alemania: tamaño del mercado.

Tamaño del mercado		2011	2012	Variación 2012/2011 en porcentaje
Producción interna	t	1.372.223	1.350.491	-1,6
	1000 EUR	341.775	337.377	-1,3
+Importaciones	T	913.661	828.705	-9,3
	1000 EUR	351.268	343.592	-2,2
-Exportaciones	T	-111.837	-111.365	-0,4
	1000 EUR	-91.047	-101.634	11,6
Total del consumo nacional	T	2.174.047	2.067.831	-4,9
	1000 EUR	601.996	579.335	-3,8

Fuente: DNV (Deutscher Naturwerksteinverband e.V)

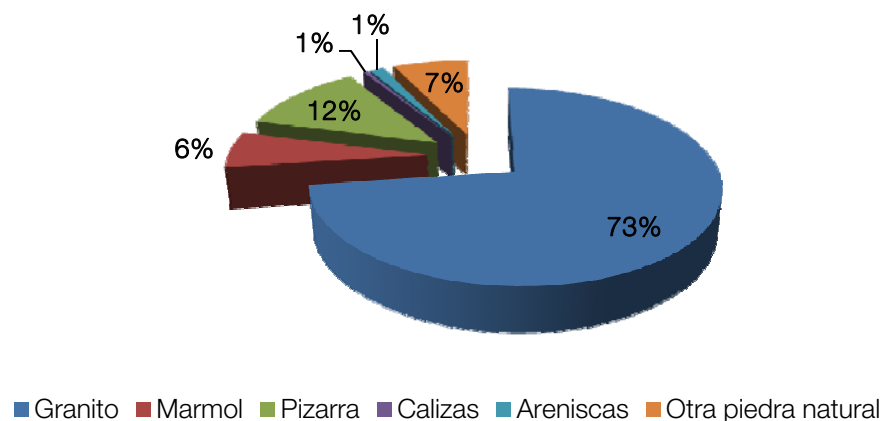
2

El sector de la piedra en Alemania: tamaño del mercado.

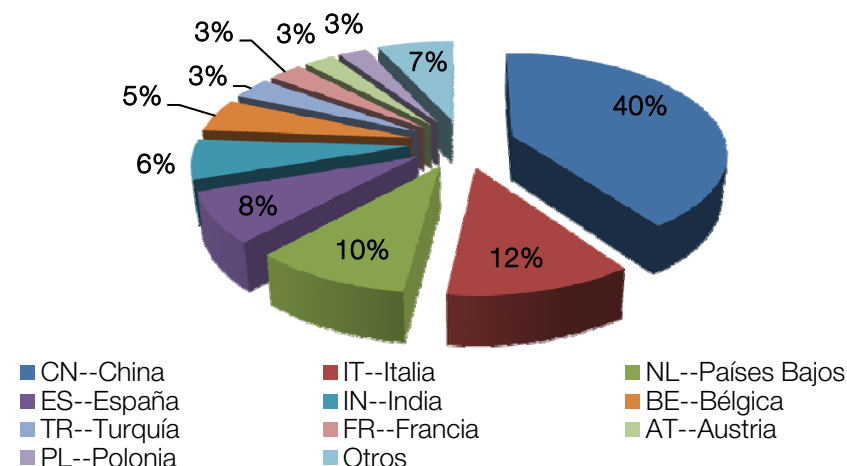


Fuente: DNV (Deutscher Naturwerksteinverband e.V)

Importaciones de Piedra Natural en 2013 por tipo de producto (en toneladas)



Importaciones por país de Piedra Natural en 2013 (en toneladas)



	2011	2012	2013	Var.13/12
Total Mundo	1.384.382	1.265.406	1.128.577	-10,81%
Granito	1.054.448	931.346	822.161	-11,72%
Marmol	68.380	74.242	69.606	-6,25%
Pizarra	146.689	154.149	136.257	-11,61%
Calizas	12.234	8.215	5.107	-37,83%
Areniscas	17.229	17.290	15.437	-10,72%
Otra piedra natural	85.403	80.164	80.010	-0,19%

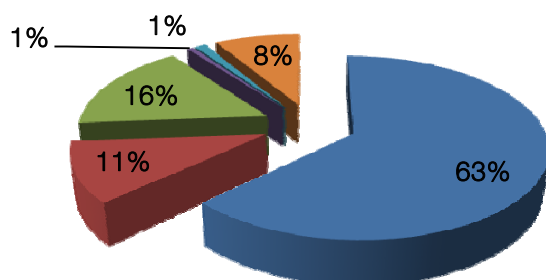
Fuente: Euroestacom

	2011	2012	2013	Var.13/12
Total Mundo	1.384.382	1.265.406	1.128.577	-10,81%
CN--China	539.610	462.995	454.205	-1,90%
IT--Italia	165.862	149.506	131.893	-11,78%
NL--Países Bajos	174.280	164.139	111.899	-31,83%
ES--España	97.580	102.298	89.811	-12,21%
IN--India	89.469	82.745	72.056	-12,92%
BE--Bélgica	38.754	57.683	60.718	5,26%
TR--Turquía	37.011	38.980	38.204	-1,99%
FR--Francia	59.411	39.088	34.778	-11,03%
AT--Austria	39.241	32.343	30.214	-6,58%
PL--Polonia	22.545	31.737	28.691	-9,60%
Otros	120.619	103.894	76.110	-26,74%

2

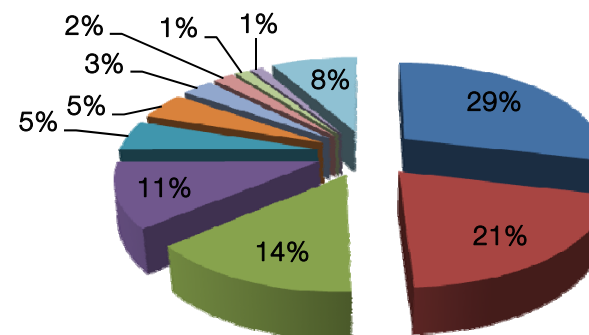
Tamaño de mercado: principales proveedores

Importaciones por tipo de Piedra Natural en 2013
(en % valor)



■ Granito ■ Marmol ■ Pizarra ■ Calizas ■ Areniscas ■ Otra piedra natural

Importaciones por países de piedra natural
(en % valor)



■ CN--China ■ IT--Italia ■ ES--España ■ IN--India
■ BE--Bélgica ■ NL--Países Bajos ■ TR--Turquía ■ BR--Brasil
■ AT--Austria ■ PL--Polonia ■ Otros

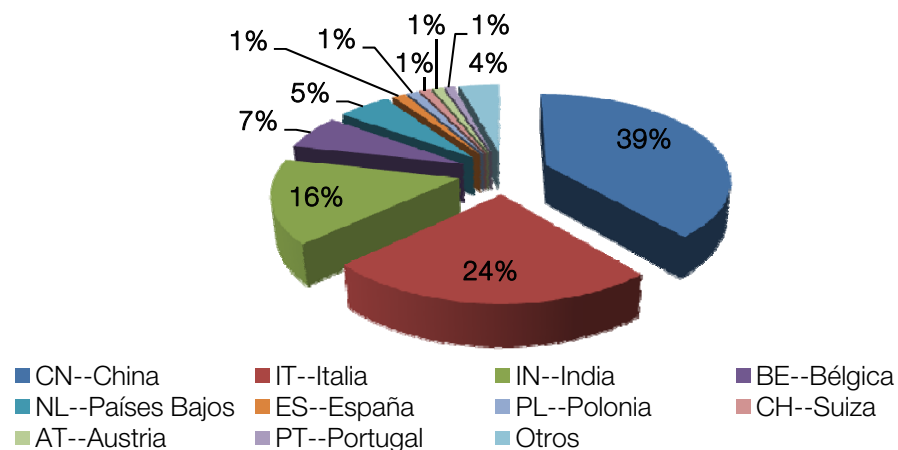
	2011	2012	2013	Var.13/12
Total Mundo	457.711	462.460	417.603	-9,70%
Granito	295.002	293.317	262.615	-10,47%
Marmol	48.401	50.579	45.355	-10,33%
Pizarra	67.968	74.417	66.881	-10,13%
Calizas	6.449	3.773	2.574	-31,79%
Areniscas	4.481	4.937	4.654	-5,73%
Otra piedra natural	35.410	35.437	35.525	0,25%

Fuente: Euroestacom

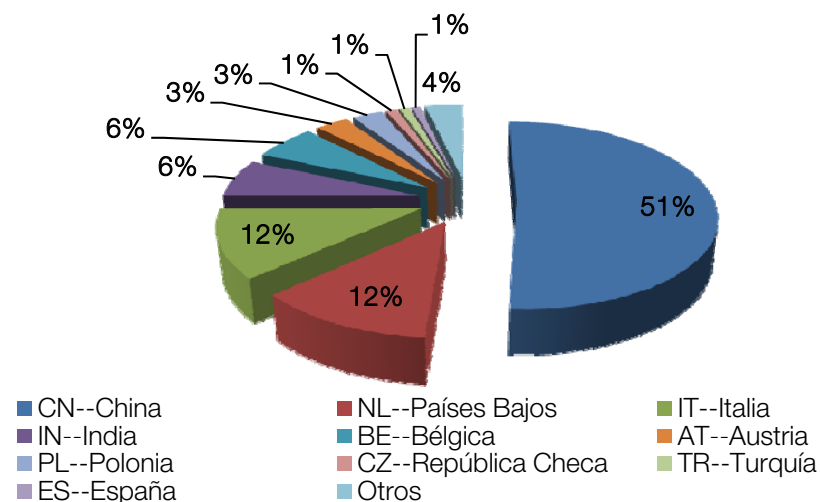
	2011	2012	2013	Var.13/12
Total Mundo	457.711	462.460	417.603	-9,70%
CN--China	125.212	129.828	120.119	-7,48%
IT--Italia	107.484	97.885	86.079	-12,06%
ES--España	61.611	66.556	59.882	-10,03%
IN--India	55.079	53.829	46.827	-13,01%
BE--Bélgica	15.959	20.329	21.575	6,13%
NL--Países Bajos	23.621	24.484	19.003	-22,39%
TR--Turquía	12.620	13.236	12.222	-7,66%
BR--Brasil	8.493	8.152	8.097	-0,67%
AT--Austria	7.002	5.807	5.220	-10,10%
PL--Polonia	4.157	4.615	4.789	3,77%
Otros	36.473	37.738	33.791	-10,46%

EL sector de la piedra: Granito

Importaciones de granito en valor



Importaciones de granito en toneladas



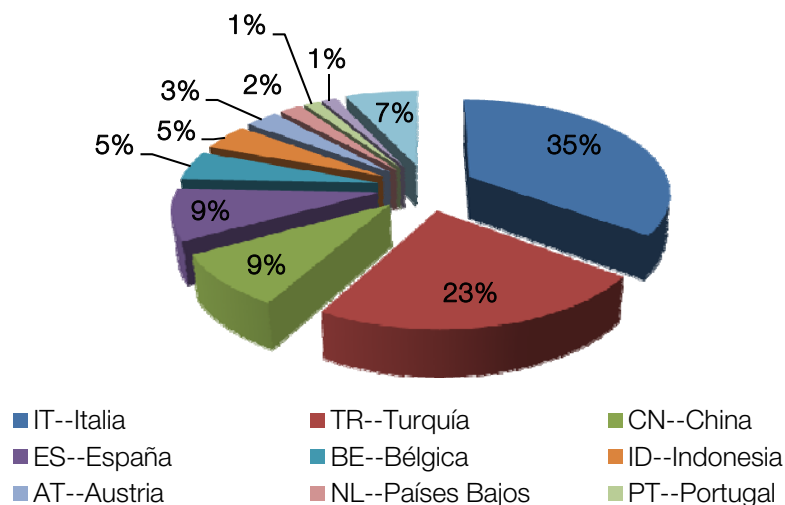
	2011	2012	2013	Var.13/12
Total Mundo	295.002	293.317	262.615	-10,47%
CN--China	109.270	111.143	102.097	-8,14%
IT--Italia	75.739	71.118	63.416	-10,83%
IN--India	48.417	47.611	40.841	-14,22%
BE--Bélgica	12.747	16.402	16.834	2,63%
NL--Países Bajos	17.933	18.825	14.101	-25,10%
ES--España	5.378	4.427	3.496	-21,02%
PL--Polonia	2.605	2.943	2.992	1,67%
CH--Suiza	2.960	2.452	2.760	12,56%
AT--Austria	3.118	2.382	2.745	15,23%
PT--Portugal	1.603	2.621	2.465	-5,94%
Otros	15.231	13.393	10.867	-18,86%

	2011	2012	2013	Var.13/12
Total Mundo	1.054.448	931.346	822.161	-11,72%
CN--China	509.251	427.919	419.847	-1,89%
NL--Países Bajos	158.708	149.822	100.371	-33,01%
IT--Italia	115.225	108.857	96.235	-11,59%
IN--India	66.803	63.468	53.803	-15,23%
BE--Bélgica	32.092	46.165	49.695	7,65%
AT--Austria	33.574	28.603	25.587	-10,54%
PL--Polonia	18.374	26.674	23.518	-11,83%
CZ--República Checa	10.406	9.858	8.976	-8,95%
TR--Turquía	7.696	6.357	7.969	25,36%
ES--España	10.671	7.749	6.465	-16,57%
Otros	91.650	55.875	29.694	-46,86%

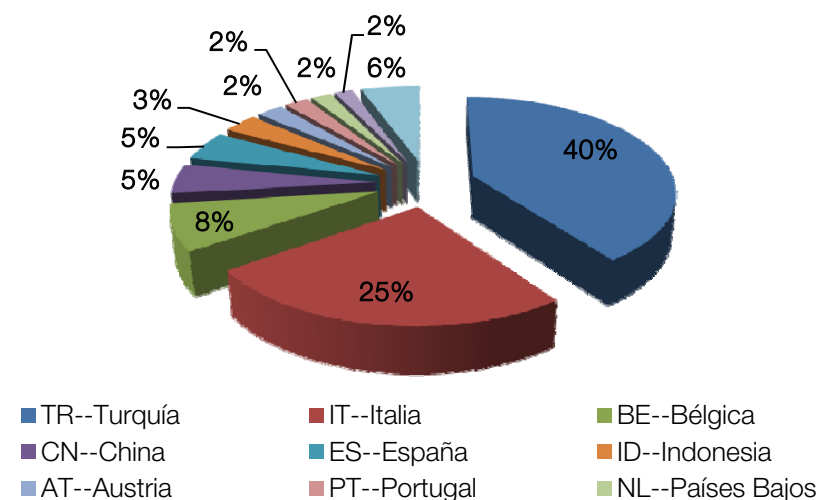
2

EL sector de la piedra: Mármol

Importaciones de mármol (en valor)



Importaciones de mármol (en toneladas)



	2011	2012	2013	Var.13/12
Total Mundo	48.401	50.579	45.355	-10,33%
IT--Italia	19.396	18.799	15.980	-15,00%
TR--Turquía	9.531	11.126	10.362	-6,87%
CN--China	4.979	5.225	4.041	-22,66%
ES--España	4.633	5.100	3.926	-23,02%
BE--Bélgica	1.666	2.056	2.255	9,68%
ID--Indonesia	1.966	2.707	2.030	-25,01%
AT--Austria	636	600	1.399	133,23%
NL--Países Bajos	742	657	961	46,33%
PT--Portugal	377	575	653	13,64%
EG--Egipto	835	608	622	2,33%
Otros	3.640	3.126	3.125	-0,03%

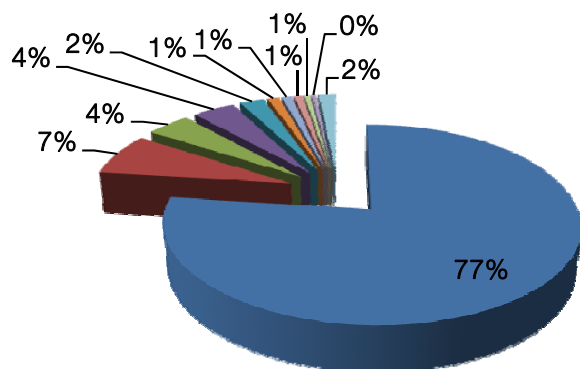
	2011	2012	2013	Var.13/12
Total Mundo	68.380	74.242	69.606	-6,25%
TR--Turquía	23.343	27.245	27.908	2,43%
IT--Italia	21.901	20.005	17.512	-12,46%
BE--Bélgica	2.555	6.368	5.494	-13,72%
CN--China	5.010	4.553	3.437	-24,51%
ES--España	3.542	4.376	3.426	-21,72%
ID--Indonesia	2.589	3.208	2.294	-28,49%
AT--Austria	2.158	914	1.696	85,61%
PT--Portugal	810	1.483	1.536	3,56%
NL--Países Bajos	1.177	1.211	1.325	9,43%
EG--Egipto	1.592	1.092	1.158	6,07%
Otros	3.704	3.788	3.820	0,84%

Fuente: Eurostatcom

2

El sector de la piedra: Pizarra

Importaciones de pizarra en valor

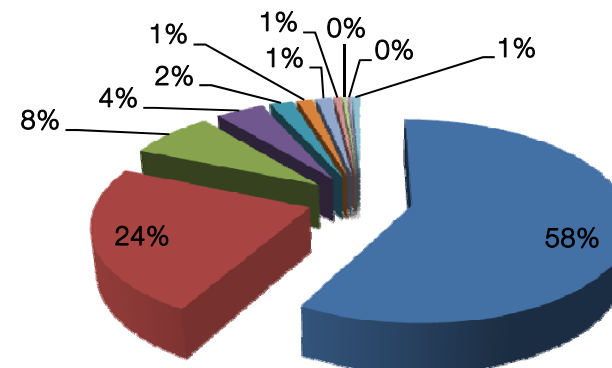


ES--España
 FR--Francia
 IN--India
 CN--China
 NL--Países Bajos
 PT--Portugal
 BR--Brasil
 BE--Bélgica
 AT--Austria

	2011	2012	2013	Var.13/12
Total Mundo	67.968	74.417	66.881	-10,13%
ES--España	51.045	56.016	51.540	-7,99%
CN--China	4.616	6.047	4.751	-21,43%
BR--Brasil	3.230	3.338	2.777	-16,80%
FR--Francia	2.709	2.707	2.655	-1,92%
NL--Países Bajos	967	1.495	1.515	1,31%
BE--Bélgica	575	630	731	16,07%
IN--India	776	872	643	-26,23%
PT--Portugal	351	528	533	0,90%
AT--Austria	2.059	1.740	373	-78,56%
GB--Reino Unido	126	121	307	153,70%
Otros	1.515	923	1.056	14,47%

Fuente: Euroestacom

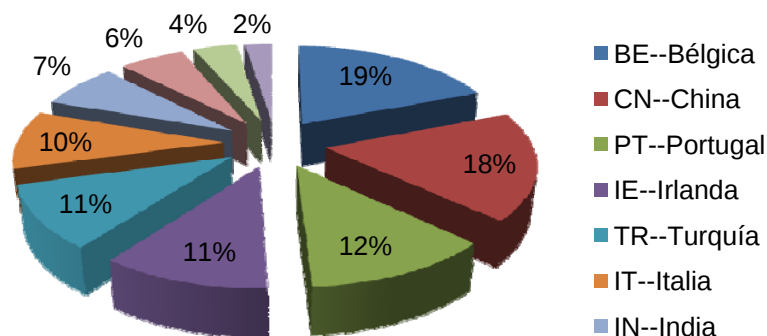
Importaciones de pizarra en toneladas



ES--España
 FR--Francia
 CN--China
 BR--Brasil
 NL--Países Bajos
 BE--Bélgica
 GB--Reino Unido
 PT--Portugal
 IN--India

	2011	2012	2013	Var.13/12
Total Mundo	146.689	154.149	136.257	-11,61%
ES--España	82.528	89.398	78.951	-11,69%
FR--Francia	38.044	33.642	31.926	-5,10%
CN--China	9.836	13.736	10.383	-24,41%
BR--Brasil	7.048	7.036	5.814	-17,37%
NL--Países Bajos	3.454	4.250	2.771	-34,79%
BE--Bélgica	1.117	1.191	1.907	60,12%
GB--Reino Unido	829	2.090	1.885	-9,83%
PT--Portugal	615	796	855	7,41%
IN--India	618	671	518	-22,86%
IT--Italia	647	319	389	21,90%
Otros	1.954	1.020	859	-15,82%

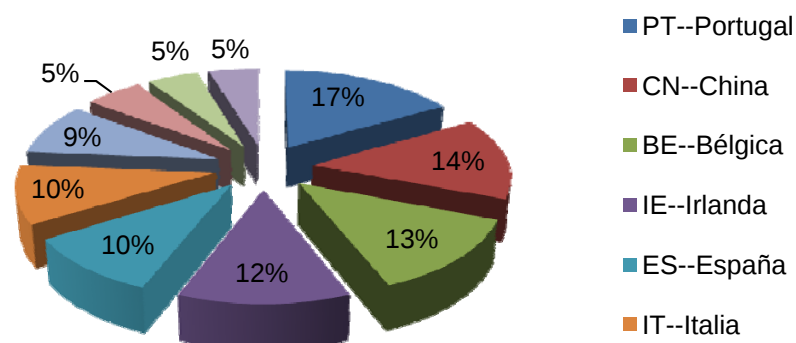
Importaciones de caliza en valor



	2011	2012	2013	Var.13/12
Total Mundo	6.449	3.773	2.574	-31,79%
PT--Portugal	123	329	354	7,66%
CN--China	302	237	304	27,93%
BE--Bélgica	226	348	277	-20,21%
IE--Irlanda	8	272	257	-5,58%
ES--España	266	18	216	1082,79%
IT--Italia	3.444	1.246	215	-82,73%
TR--Turquía	1.213	366	190	-48,05%
HR--Croacia	27	78	115	46,77%
LU--Luxemburgo	25	137	100	-27,09%
IN--India	67	33	100	197,34%

Fuente: Eurostatcom

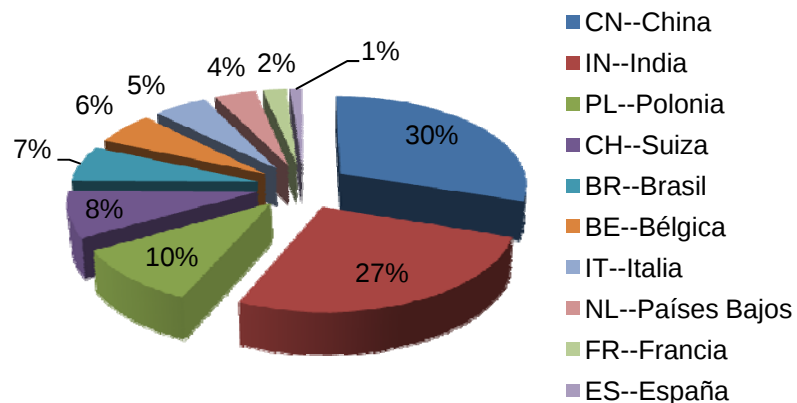
Importaciones de caliza en valor



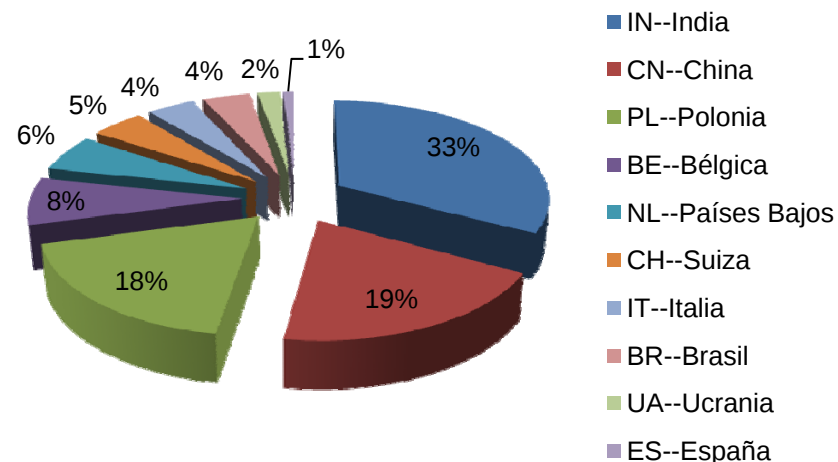
	2011	2012	2013	Var.13/12
Total Mundo	12.234	8.215	5.107	-37,83%
BE--Bélgica	1.003	1.867	863	-53,79%
CN--China	1.226	955	809	-15,22%
PT--Portugal	206	681	558	-18,02%
IE--Irlanda	20	578	495	-14,51%
TR--Turquía	2.978	721	474	-34,23%
IT--Italia	4.731	1.775	434	-75,58%
IN--India	269	68	332	385,23%
ES--España	511	15	268	1665,79%
HR--Croacia	118	292	181	-38,25%
VN--Vietnam	15	87	110	27,22%

El sector de la piedra: Areniscas

Importaciones de arenisca en valor



Importaciones de arenisca en toneladas



	2011	2012	2013	Var.13/12
Total Mundo	4.481	4.937	4.654	-5,73%
CN--China	689	997	1.357	36,08%
IN--India	1.786	1.306	1.196	-8,47%
PL--Polonia	291	487	464	-4,76%
CH--Suiza	357	348	374	7,49%
BR--Brasil		32	293	806,77%
BE--Bélgica	145	229	261	14,18%
IT--Italia	224	331	237	-28,33%
NL--Países Bajos	611	778	180	-76,91%
FR--Francia	185	208	100	-52,01%
ES--España	33	78	51	-34,81%

Fuente: Eurostatcom

	2011	2012	2013	Var.13/12
Total Mundo	17.229	17.290	15.437	-10,72%
IN--India	8.431	6.149	4.887	-20,51%
CN--China	1.805	2.129	2.889	35,70%
PL--Polonia	1.934	3.096	2.715	-12,32%
BE--Bélgica	592	954	1.137	19,27%
NL--Países Bajos	1.796	1.531	873	-42,99%
CH--Suiza	646	797	693	-12,99%
IT--Italia	775	1.030	614	-40,34%
BR--Brasil	0	102	608	496,96%
UA--Ucrania	247	132	286	116,84%
ES--España	64	142	127	-10,25%



Comercio especializado.

Disponen de varios puntos de venta con exposiciones muy amplias.

Importan directamente tanto en bruto, planchas como producto acabado.

Disponen de maquinaria para cortar, pulir y dar el acabado final al producto.



Cuenta con un surtido muy amplio y variado.

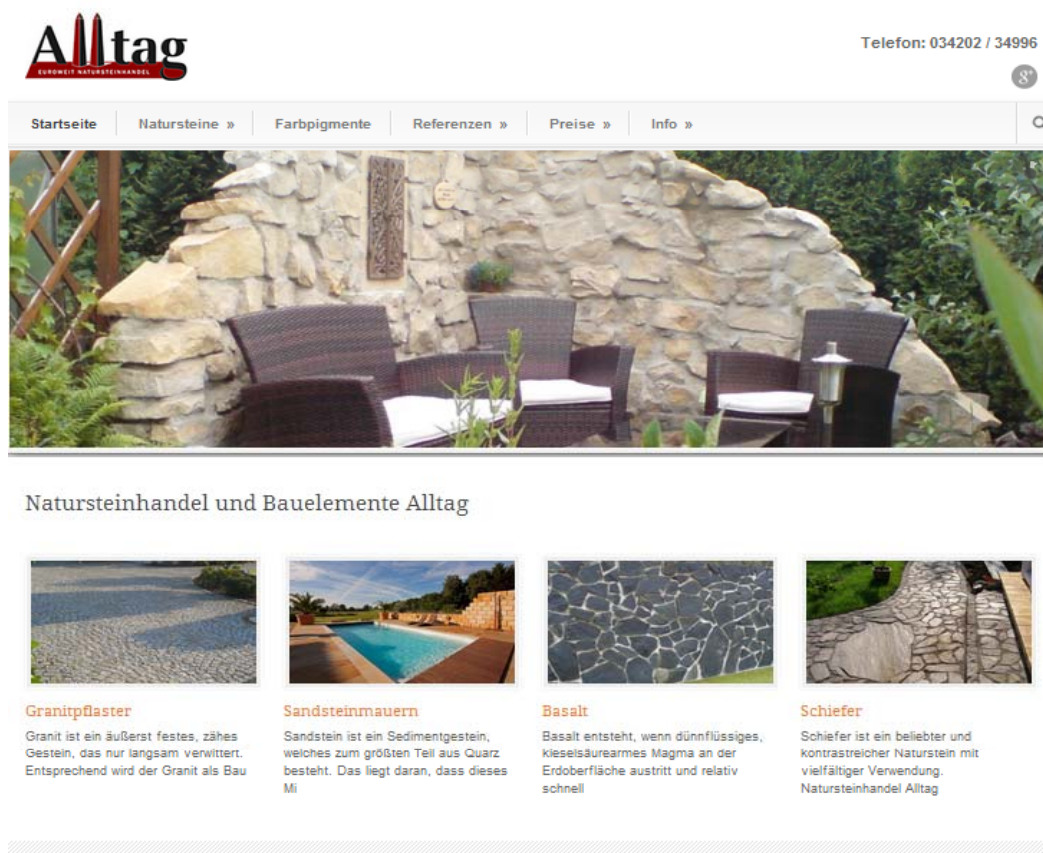
En ocasiones se especializan en algún tipo de material.

Almacenan stock.

Sus clientes son otros profesionales pero también venta al detalle.

3

Canales de comercialización: minoristas



Disponen habitualmente de un único punto de venta.

Su surtido es amplio en materiales.

Importan algunos productos, y adquieren otros de mayoristas

Poca capacidad de almacenar stock.

Sus clientes suelen ser consumidores finales.

Ofrecen no sólo el producto sino su colocación.

Nombre del departamento

ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES



WPB
WÜRZBURGER PFLASTERBAU

FIRMENPROFIL
ANSPRECHPARTNER
LEISTUNGSSPEKTRUM
PRIVATE AUßENANLAGEN
GEWERBLICHE FLÄCHEN
ÖFFENTLICHE AUFTRAGGEBER/
KOMMUNALER BEREICH
REFERENZEN
AKTUELLE BAUSTELLEN

Öffentliche Auftraggeber

Bei zahlreichen **Dorferneuerungen** und **Stadtsanierungen** haben wir Straßen und Plätze komplett mit **Natur- und Betonsteinbelägen** gestaltet.

Auch die erforderliche Infrastruktur (Ver- und Entsorgungsleitungen) sowie **Asphaltbeläge** werden von uns erstellt

Ortssanierung Hasselberg

Altortssanierung Erlabrunn

Pueden dirigirse a un único tipo de aplicación constructiva.

Pflasterbau: empresa mixta de construcción pública y comercialización de granito.

Sus clientes suelen ser consumidores finales, corporativos o la administración municipal.

Ofrecen no sólo el producto sino su colocación.

3

Canales de comercialización: minoristas



Muchos se centran en arte religioso y funerario.

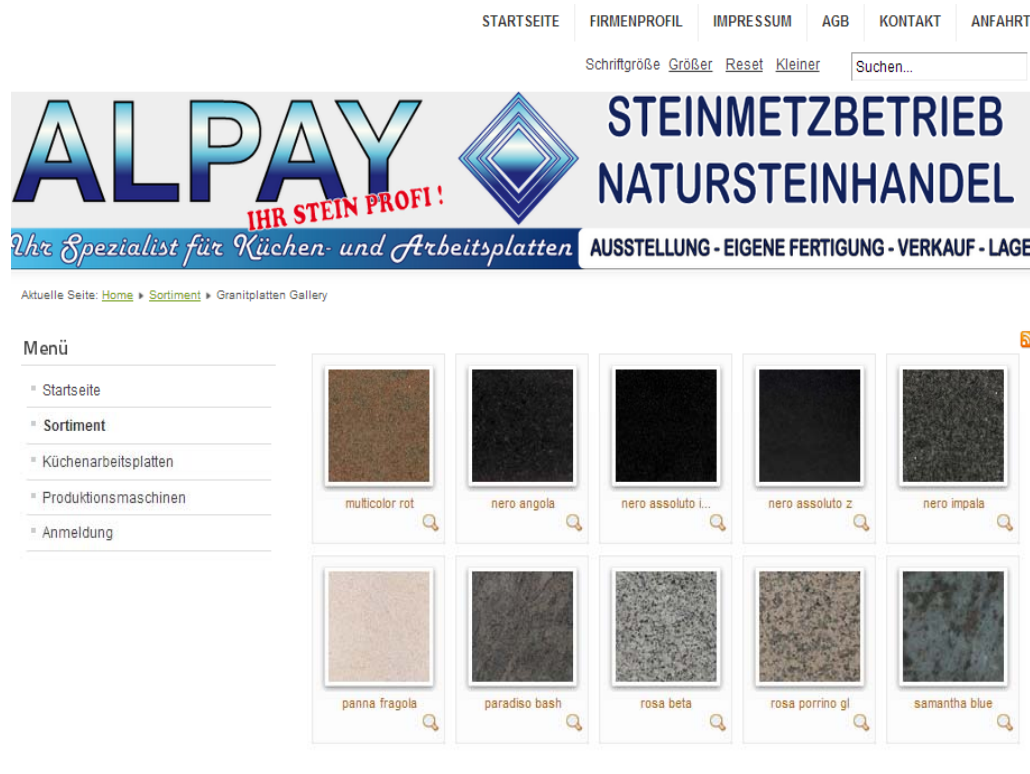
Se trata empresas mixtas de cantería y venta de piedra natural.

Adquieren la piedra natural de mayoristas o fabricantes locales.

La masiva tendencia hacia la incineración les ha empujado a diversificar su negocio a todo tipo de productos funerarios y religiosos.

Nombre del departamento

ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES



Otros se especializan en la venta y colocación de encimeras de cocina.

Disponen de gran variedad de materiales y acabados.

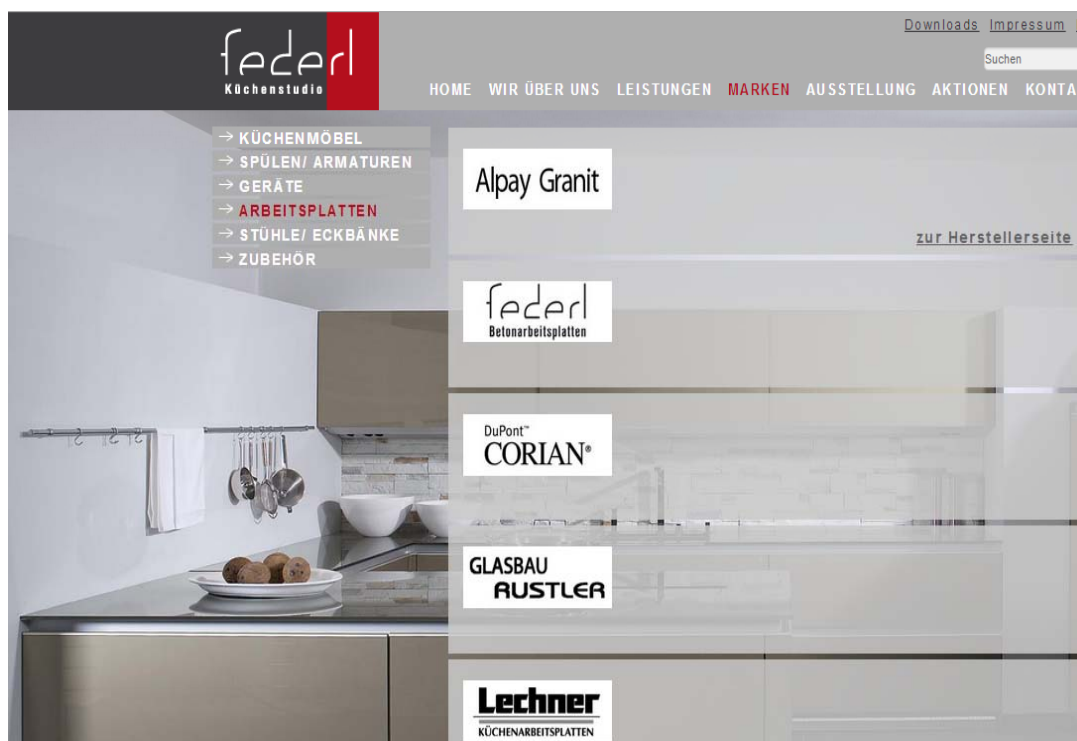
Adquieren el material de mayoristas o fabricantes locales, si bien en ocasiones importan directamente de fabricantes

Poca capacidad de almacenar stock.

Sus clientes suelen ser clientes finales o Küchenstudios.

3

Canales de comercialización: minoristas no especializados



Küchenstudios.

Sus clientes son consumidores finales.

Son empresas familiares y difícilmente importan piedra natural de forma directa.

Requieren de una logística específica en cuanto a encimeras.

Se organizan en centrales de compra (Küchen Ring) que sí importan directamente.

Nombre del departamento

ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES

Mayer's Service rund ums Haus

**Garten- und Landschaftsbau
Natursteinarbeiten**



Ludwig Mayer
Schloßstraße 9a
55296 Lörzweiler
Tel. (0 61 38) 98 17 98

Unsere Leistungen:

- Natur- und Bruchsteinarbeiten
- Garten- und Landschaftsbau
- Granitarbeiten
- Pflasterarbeiten
- Außenanlagenbau
- Treppenaufbau
- Abbruch- und Baggerarbeiten

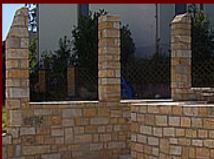
Wir bieten Ihnen individuelle Lösungen für die Verwirklichung Ihrer Wünsche!
Für die Details bitte auf...



Abmauerung aus Seeberger Sandstein.



Zierbrunnen in Indischem Sandsteinpflaster.



Bruchsteinmauer mit Säulen für Zaunelemente.



Treppenaufgang aus Tiefbords innen ausgepflastert.

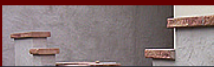


Maurer und Chef beim Mittag unter frisch gemauertem Bogen.



Pflasterkreis aus Indischem Sandsteinpflaster.



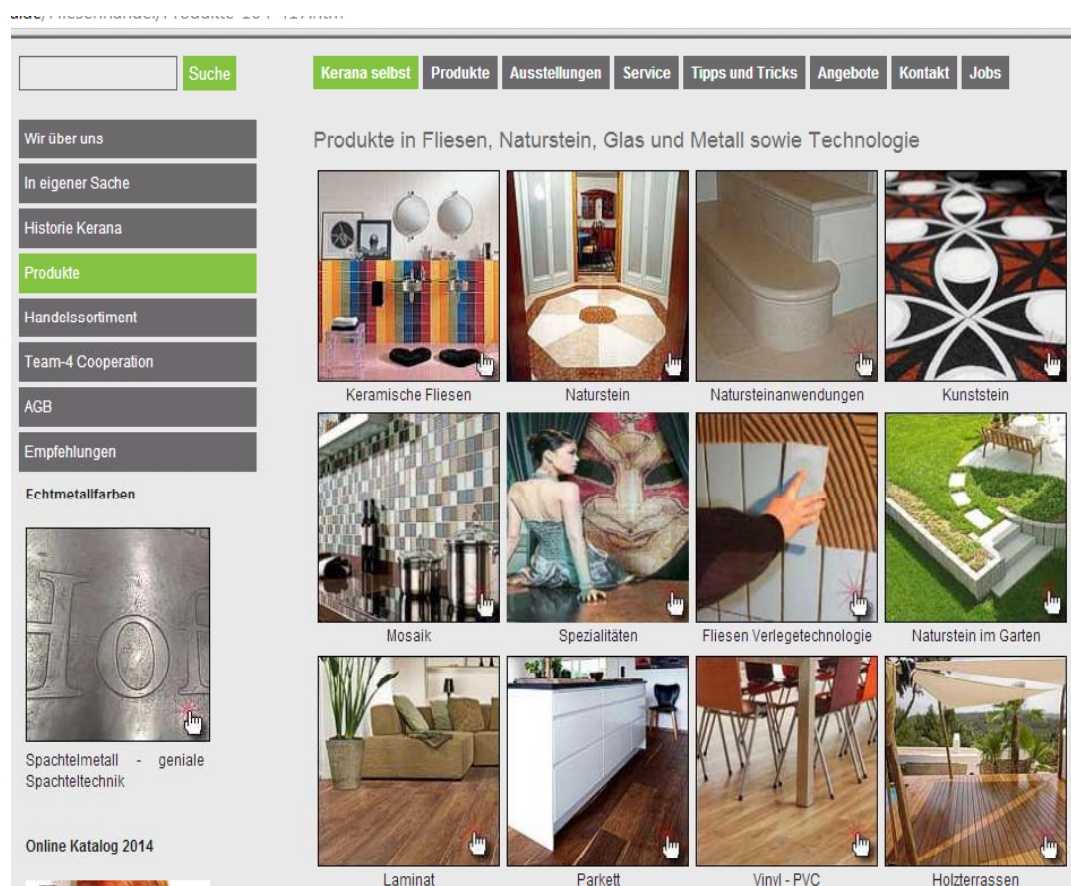


GalaBau: empresas especializadas en paisajismo y jardinería

Sus clientes son privados, corporativos y públicos.

La piedra natural es una parte limitada de su surtido.

Raramente adquieren el producto directamente de fabricantes extranjeros.



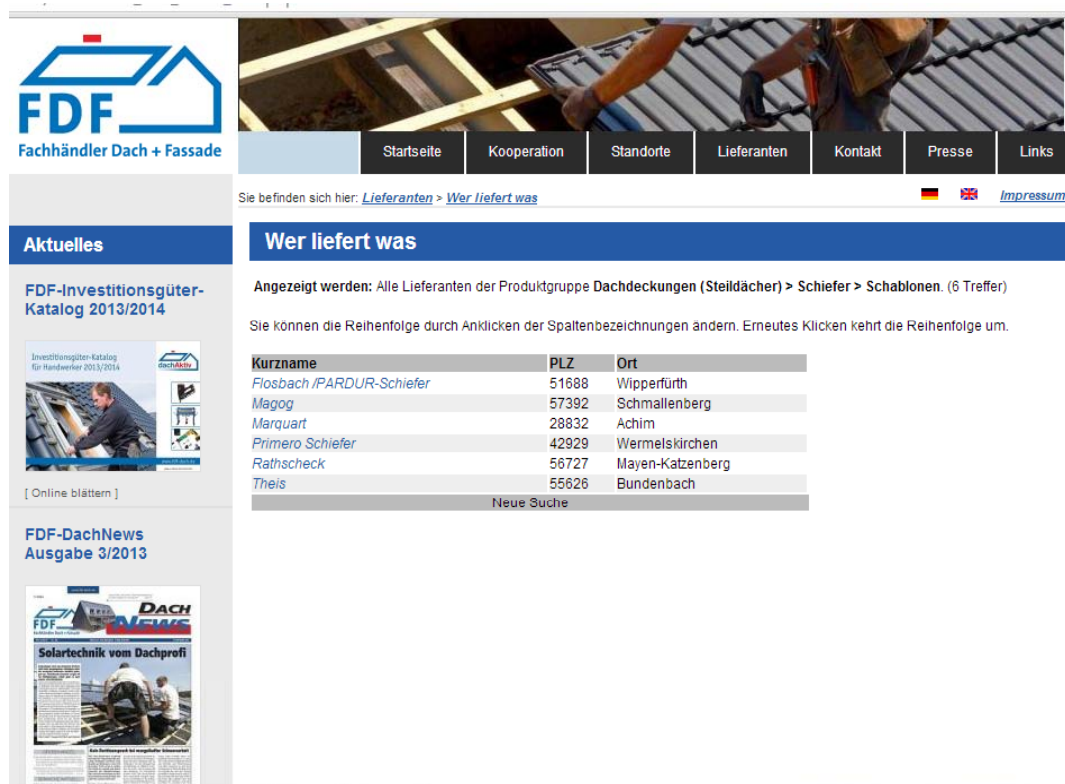
Comercios de pavimentos y revestimientos.

Importan directamente, si bien pueden organizarse en centrales de compra (Tem4Cooperation) de las que adquieren una parte de su surtido.

Tienen en plantilla colocadores o acuerdos con empresas de colocación.

3

Canales de comercialización: minoristas no especializados



FDF
Fachhändler Dach + Fassade

Startseite Kooperation Standorte Lieferanten Kontakt Presse Links

Sie befinden sich hier: [Lieferanten](#) > [Wer liefert was](#)

Wer liefert was

Angezeigt werden: Alle Lieferanten der Produktgruppe Dachdeckungen (Steildächer) > Schiefer > Schablonen. (6 Treffer)

Sie können die Reihenfolge durch Anklicken der Spaltenbezeichnungen ändern. Erneutes Klicken kehrt die Reihenfolge um.

Kurzname	PLZ	Ort
Flosbach / PARDUR-Schiefer	51688	Wipperfürth
Magog	57392	Schmallenberg
Marquart	28832	Achim
Primero Schiefer	42929	Wermelskirchen
Rathscheck	56727	Mayen-Katzenberg
Theis	55626	Bundenbach

[Neue Suche](#)

Aktuelles

FDF-Investitionsgüter-Katalog 2013/2014

[Investitionsgüter-Katalog für Handwerker 2013/2014](#)

[Online blättern]

FDF-DachNews Ausgabe 3/2013

[DACH NEWS](#)

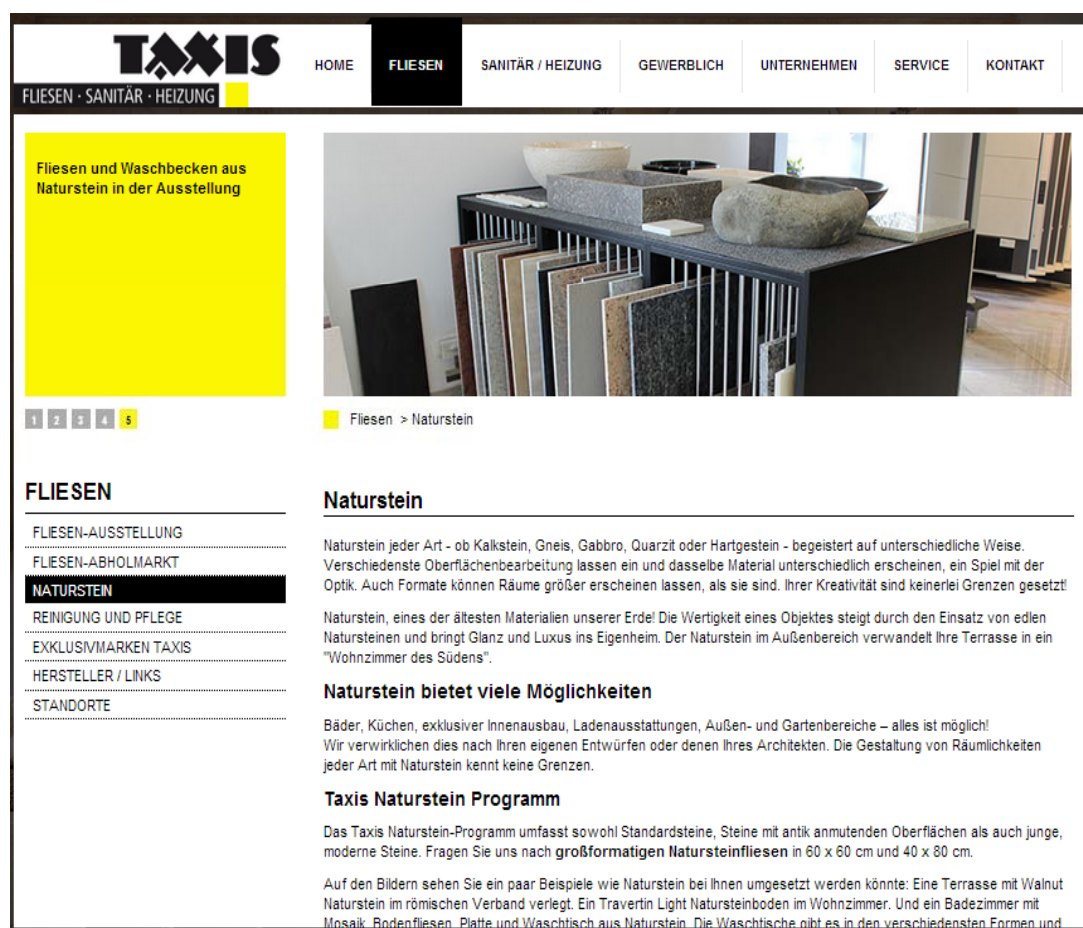
Solartechnik vom Dachprofi

Comercios de colocación de cubiertas.

No importan directamente, dado que la piedra natural es una parte muy limitada de su surtido.

Adquieren el producto de mayoristas o fabricantes.

Muchos de ellos se organizan en centrales de compra que sí que importan (Coba, FDF etc.)



Comercios de baño y cerámica con varios puntos de venta.

Importan directamente.

Comercializan tanto marca propia como del distribuidor.

Amplio stock de material

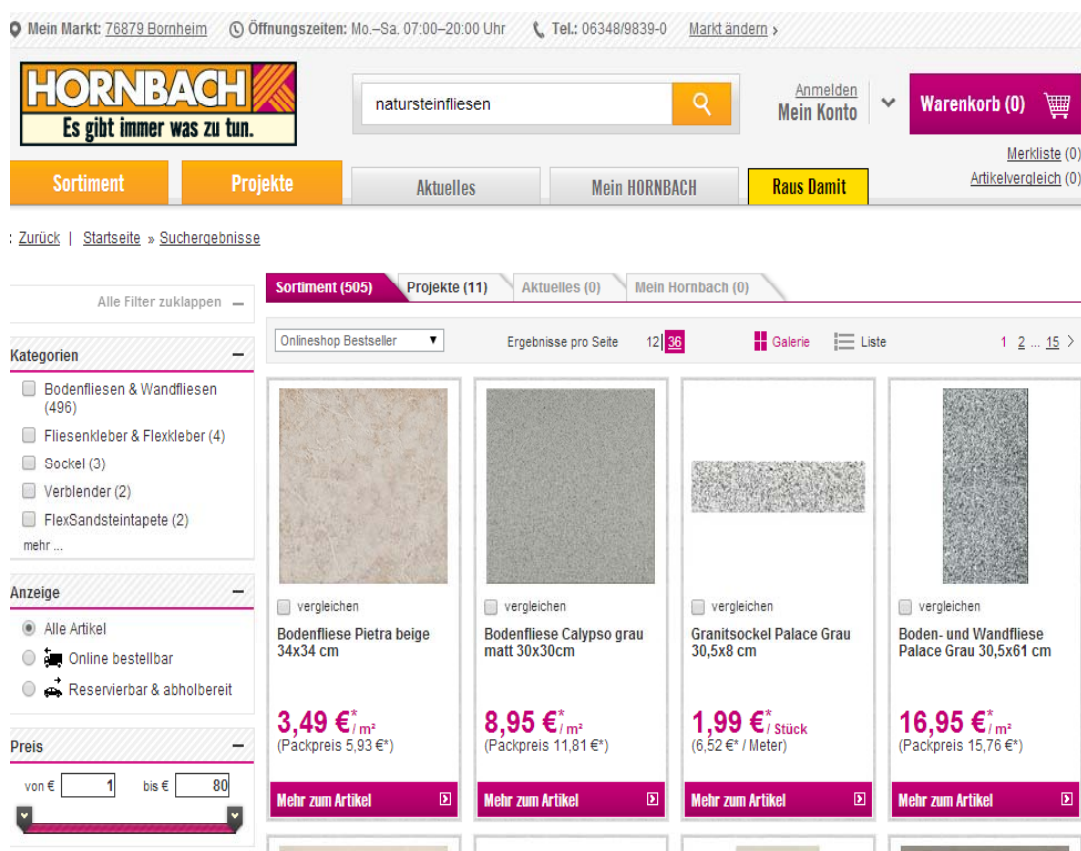
Sus clientes son otros profesionales pero también venta al detalle

Nombre del departamento

ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES

3

Canales de comercialización: mayoristas no especializados



Baumarkt: mercados del bricolaje

Importan directamente.

Comercializan tanto marca propia como del distribuidor.

Amplio stock de material

Su próximo reto: la venta online

3

Canales de comercialización: cocinas

- La comercialización de piedra para el uso en encimeras de cocina se desarrolla principalmente en los “Küchenstudio”, comercio mixto de colocación y venta. [Eberhard Küchen](#)
- Comercios especializados en piedra natural:
 - Mayoristas ([Rossittis](#))
 - Minoristas (www.Milas-Naturstein.de)
- Comercio de muebles de hogar con departamentos de mobiliario de cocina.
- Fabricantes de mobiliario de cocinas (www.poggenpohl.de)
- Mercados del bricolaje (www.obi.de)

3

Canales de comercialización: pavimentos y revestimientos

- Comercios especializados en piedra natural:
 - Mayoristas ([Rossittis](#))
 - Minoristas (<http://www.milas-naturstein.de/>)
- Mercado de bricolaje ([Bauhaus](#))
- Comercio minorista de cerámica y baño (<http://www.taxis.de>)

3

Canales de comercialización: paisajismo y obra pública

- Comercio especializado en productos de jardinería y paisajismo (llamado en Alemania Galabau) (<http://www.reso-galabau.de/>)
- Mercados de bricolaje (www.toom-baumarkt.de)
- Pequeñas y grandes constructoras especializadas en este tipo de obras. <http://www.wuerzbuerger-pflasterbau.de/>
- Comercios especializados en piedra natural:
 - Mayoristas ([Rossittis](http://www.rossittis.de))
 - Minoristas (<http://www.milas-naturstein.de/>)

3

Canales de comercialización: funerario

- Steinmetzer (Artesano de cantería). Comercio mixto de transformación y comercialización de piedra, especializado en temas funerarios. Este tipo de operador no solo comercializa piedra sino que amplía su gama de servicios a todo aquello con pompas fúnebres (urnas, ataúdes,...) <http://www.ludwigzentgraf.de/>

3

Canales de comercialización: fachadas

- Prescriptores: A través de estudios de arquitectura e ingenierías.
- Debido a las regulaciones constructivas de fachadas cuando la piedra natural es parte de un sistema de fachada ventilada, la comercialización recae en el propietario de la subestructura dado que el sistema debe homologarse.
- Para fachadas pegadas, comercios especializados en recubrimientos de exterior.

3

Canales de comercialización: cubiertas para tejados

- Comercio mayorista de pizarra. Son muy pocos operadores que controlan la importación y distribución de pizarra de forma oligopólica, y que comercializan bajo su propia marca.
- Mercados de bricolaje: si bien no todos suponen surtido de pizarra.
- Comercio especializado en venta y colocación de productos para cubiertas y tejados: Este tipo de comercio se suele asociar en centrales de compra como DEG, FDF Dach o COBA.

3

Canales de comercialización: ornamental

- Empresas mixtas de venta y elaboración artesanal de piedra natural (Steinmetzerbetrieb) (<http://www.tauscher-steinmetz.de>)
- Especialistas en jardinería y paisajismo (llamado en Alemania [Galabau](http://www.reso-galabau.de)) (www.reso-galabau.de) Galabau (<http://www.woehe.com>)
- Mercado de bricolaje ([Obi](http://www.obi.de))
- A través de prescriptores, especialmente en proyectos de piedra ornamental que se deban realizar a medida.
- Para el caso de chimeneas ornamentales de piedra natural:
 - el comercio especializado de cerámica / piedra natural
 - El comercio especializado en chimeneas (www.kamintraum24.de)

4

Imagen del producto español

- Imagen en general poco conocida:
 - Aunque España es el primer proveedor de pizarra con una cuota superior al 70% de la importación total, el consumidor desconoce el origen español.
 - En mármol la imagen es buena pero se compite con la gran imagen de Italia y los precios bajos de Turquía.
 - En granito se conocen las empresas españolas y los problemas con productos del lejano Oriente abrirán oportunidades para productores españoles.
- Sin embargo, existen cada vez más excepciones ligadas a empresas que invierten en servicio al cliente e imagen de marca. Estas empresas están teniendo éxito en el mercado.

- Fachadas que mejoren la eficiencia energética de los inmuebles.
- Granito: mala experiencias con importaciones de Asia
- Obras de renovación en espacios comerciales, industriales y públicos
- Productos a medida como revestimientos de chimeneas.
- En todos las aplicaciones siempre que se ofrezca un buen servicio al cliente.
- Todos aquellas productos que sepan transmitir sostenibilidad y vida saludable.. y ahí la piedra natural tiene mucho a ganar!

FRANKONIA

KONTAKT
NEWS
PRESSE
KARRIERE
IMPRESSUM
TEL. +49 2158-9153-30


UNTERNEHMEN
WOHNIMMOBILIEN
BUROIMMOBILIEN

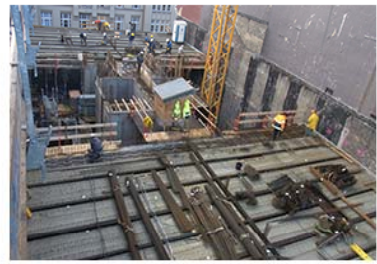
GROSSER BURSTAH

11.000 NATURSTEIN-FASSADENPLATTEN WERDEN MONTIERT

Der Große Burstah nimmt Gestalt an. An dem Projekt der Frankonia Eurobau werden aktuell die ersten der insgesamt 11.000 Naturstein-Fassadenplatten montiert, die das Äußere des Gebäudes zieren werden. Insgesamt investiert der Projektentwickler rund 100 Millionen Euro in sein Premiumobjekt im neuen Nikolai-Viertel. Die „Burstah Offices“ sollen wie die „Burstah Lofts“ bereits zum Herbst 2014 fertiggestellt werden.

„Sämtliche Arbeiten verlaufen nach Plan. Unser Großer Burstah entwickelt sich nun täglich weiter zu dem Vorzeige-Quartier, das wir uns für das Nikolai-Viertel wünschen“, erklärt Hilke Branding-Rettig, Bereichsleiterin der Frankonia Eurobau. Insgesamt entstehen rund 20.000 Quadratmeter für Einzelhandel, Gastronomie, Büros und Wohnungen. Ziel der Projektentwicklung sei es, den Großen Burstah zu seiner historischen Bedeutung zurückzuführen – als Verlängerung der Mönckebergstraße Richtung Neuer Wall und Große Bleichen.

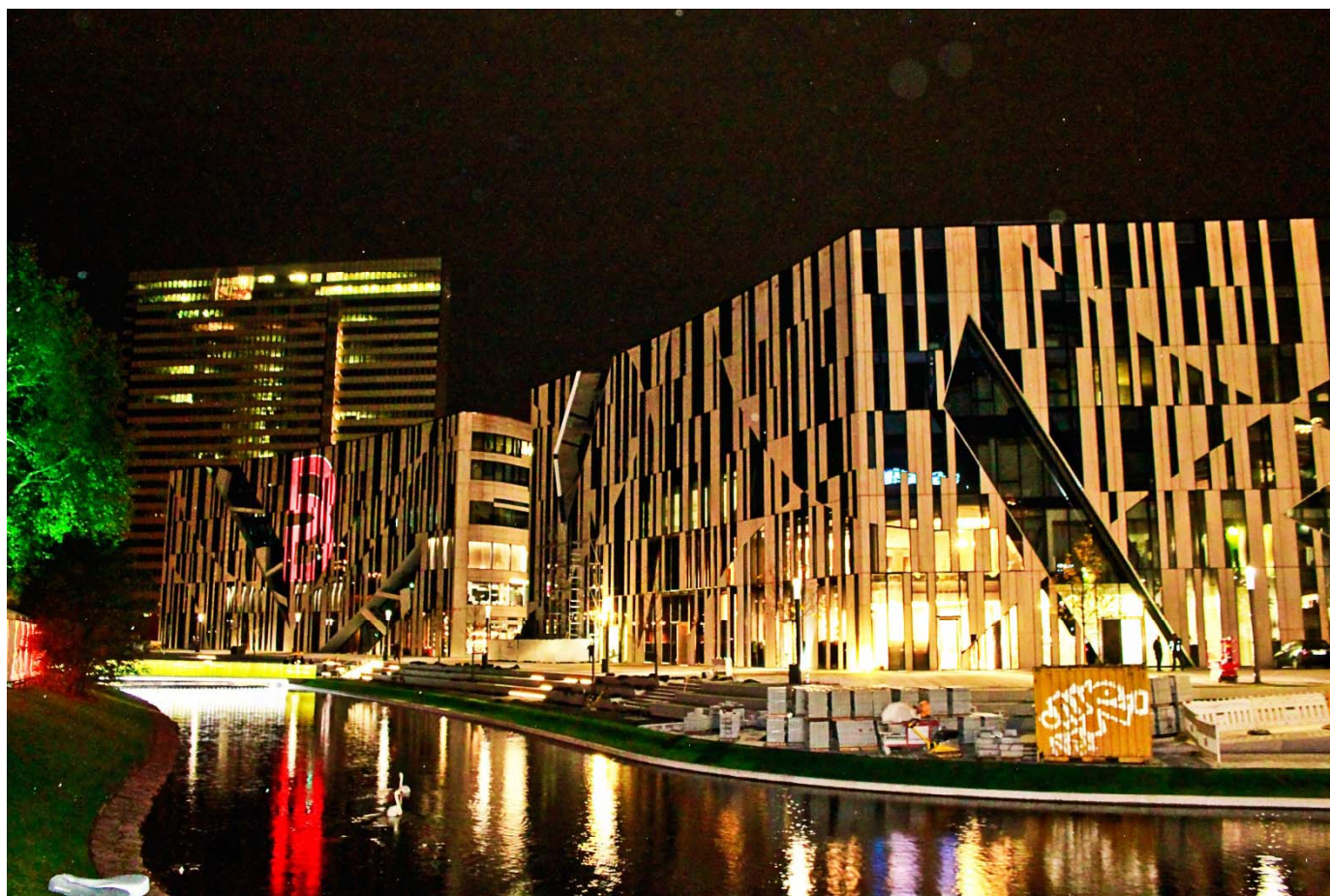
23. Januar 2014



5

Oportunidades en Alemania

Proyecto Kö-Bogen en Düsseldorf



Alemania es un estado Federal.

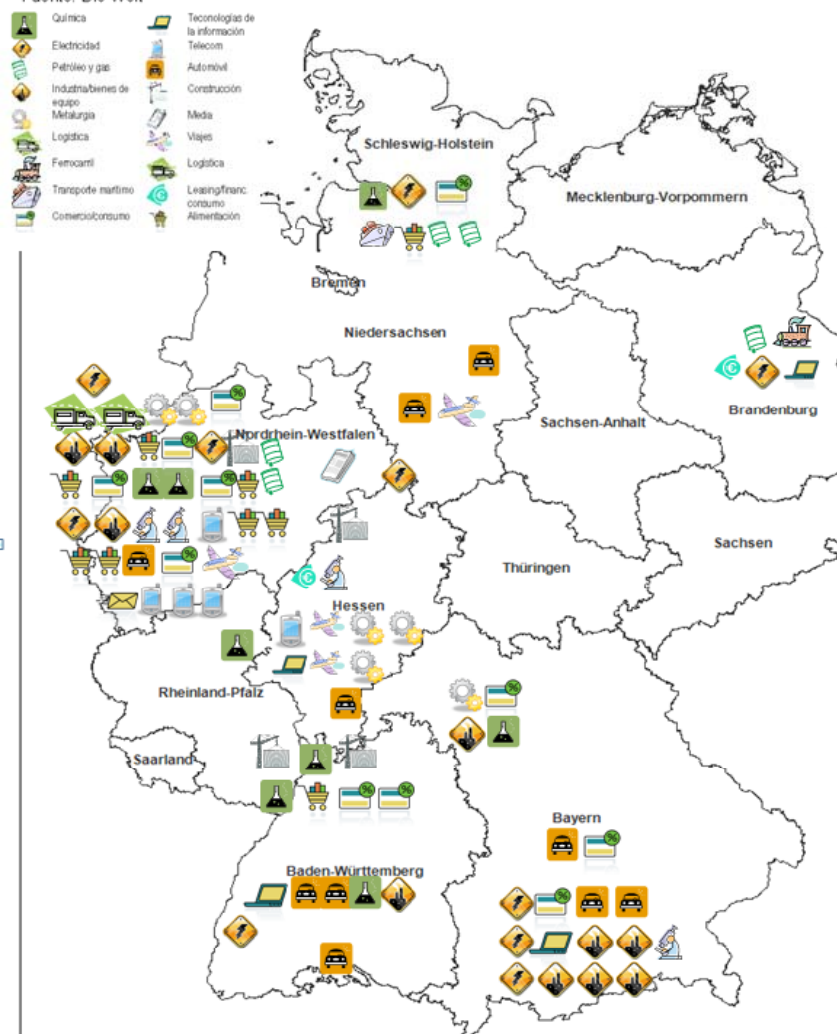
La capitalidad de Berlín es básicamente administrativa.

La población, la mayor renta per cápita, la industria y los negocios en general se deciden en otras muchas ciudades.

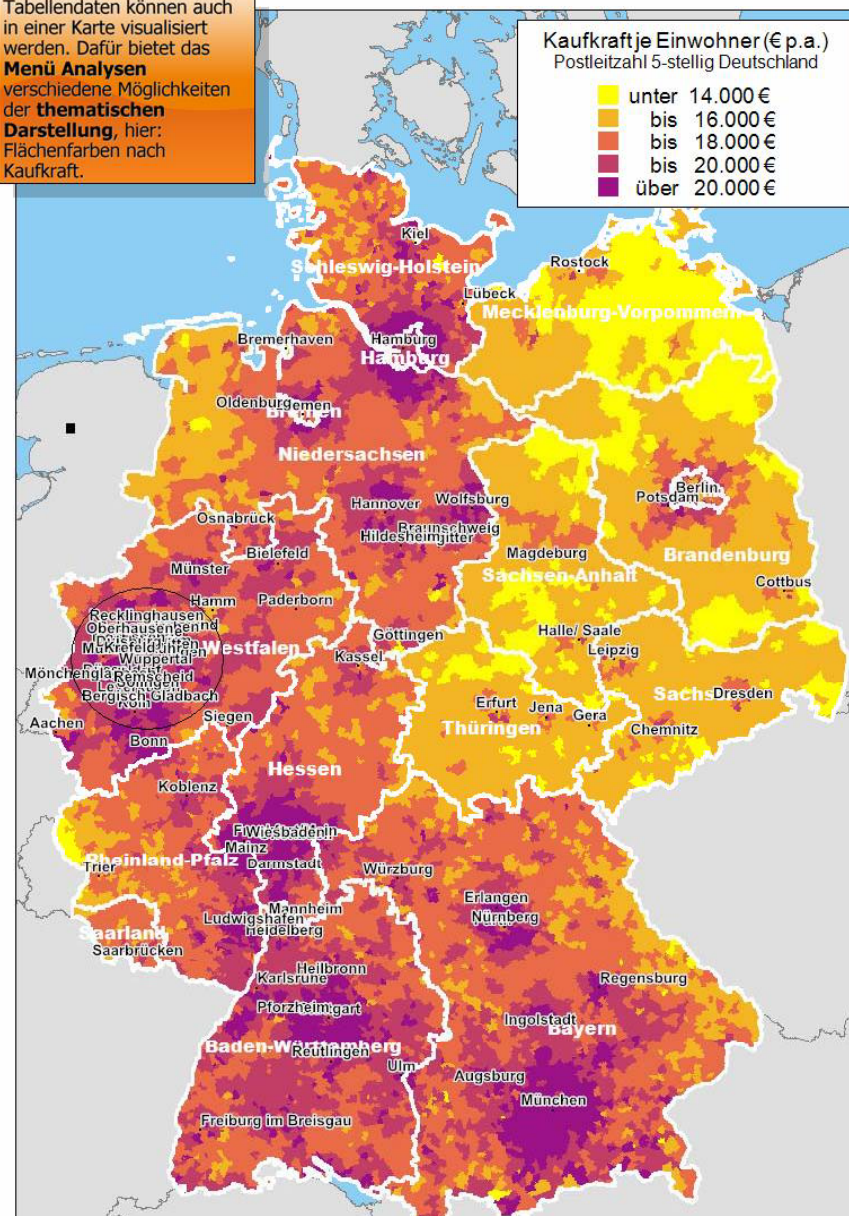
6

Recomendaciones

100 primeras empresas alemanas
(por cifra de negocios)
Fuente: Die Welt



Tabellendaten können auch in einer Karte visualisiert werden. Dafür bietet das **Menü Analysen** verschiedene Möglichkeiten der **thematischen Darstellung**, hier: Flächenfarben nach Kaufkraft.



En Alemania es un mercado que requiere mucha paciencia

- ☹ Llegar a un acuerdo con un mayorista y olvidarse del mercado... es una opción válida... pero para muy pocos.
- ☹ Contratar agentes y olvidarse del mercado... es una opción válida... pero para muy pocos.
- ☹ Para todos los demás, el mercado alemán requiere compromiso por parte del fabricante y visión a largo plazo.
- ☹ Antes que el precio y que el producto en sí, el hecho diferencial alemán es la calidad del servicio....y ahí España no está respondiendo a las necesidades de los clientes alemanes.

6

Servicio al cliente: Factores a tener en cuenta.

Comunicación

Imagen de empresa: dar a entender que sois una empresa experimentada en la exportación y comprometida con el mercado alemán.

Tener cara y ojos. Aunque dispongáis de un agente, que el cliente os conozca!

Escuchar al cliente.

Idioma: No hace falta hablar como Goethe –tampoco vale hablar como los indios-. La comunicación es más sencilla de lo que parece y los alemanes valoran el esfuerzo y están acostumbrados a esforzarse por entender a sus interlocutores.

Adapte el mensaje al canal de comercialización deseado.

Teléfono alemán: Symio, Blau

Logística

Seguridad en los tiempos de entrega y en el coste

No descartar vender a portes pagados

Picking

6

Servicio al cliente: Factores a tener en cuenta.

Servicio post-venta

qué es lo que más valora el cliente. Transmitir claramente la política de respuesta ante incidencias en el transporte, producto etc.... y cumplirla!!

Asesoramiento de vendedores. La importancia de la palabra Beratung

Conocer los argumentos de venta más decisivos para el vendedor final con objeto de ponerlos en valor en nuestros productos y conseguir que el vendedor se incline a promocionar más nuestros productos frente a los de la competencia.

6

Servicio al cliente: Factores a tener en cuenta.

Producto:

Es un mercado conservador y que interioriza más lentamente que otros las novedades de producto (grandes formatos,).

Es más recomendable incidir en haber sido el primero en introducir determinada innovación –que el mercado ya ha asumido- a decir que tienes una nueva innovación (que el mercado no conoce).

Es fundamental disponer de fichas de información técnica del producto.

Promoción:

Si vais a realizar promoción: ONLINE

Moved al cliente alemán a realizar algo: solicitar gratuitamente catálogo de novedades, muestras, visitarlos en ferias.

Mensaje: depende del tipo de producto que se tenga y el cliente objetivo.

PARA TENER ÉXITO EN ALEMANIA
ES IMPORTANTE DISPONER DE UN BUEN PRODUCTO
PERO MÁS IMPORTANTE ES DESARROLLAR LA PARTE
DE **SERVICIO AL CLIENTE**
DEFINA BIEN SUS VENTAJAS COMPETITIVAS, TRANSMITASELAS
Y **OFREZCA SOLUCIONES**

MERCADO MUY FIEL Y AGRADECIDO.. A LARGO PLAZO

SI SE ADAPTA EL SERVICIO A LAS NECESIDADES DEL CLIENTE
ALEMÁN...

**..ESPAÑA TIENE UN GRAN POTENCIAL DE CRECIMIENTO TANTO EN
VALOR COMO EN VOLUMEN**

INSTRUMENTOS ICEX DE APOYO AL EXPORTADOR

- Programa Servicios Personalizados Ofecomes
- Programa ICEX-NEXT



Gracias por su atención