



Diese Privatvilla auf Ibiza hat die Marmi Corradini Group für einen Kunden umgesetzt. Fotos: Firma

# Know-how im Dienst der Kunden

*Die MarmiCorradiniGroup mit Sitz in Cavaion Veronese optimiert laufend ihre Produktion. Welche Investitionen haben sich besonders gelohnt? Was ist neu am Start? Naturstein-Korrespondentin Alexandra Becker sprach mit Francesco Corradini und seiner Tochter Cristina.*

**Naturstein:** Herr Corradini, vor einem Jahr haben Sie uns von Ihren Erfahrungen mit dem Einsatz von »KI« als maschineller Lernlösung berichtet.

**Wie ist hier der aktuelle Stand?**

**Francesco Corradini:** Der Einsatz moderner Technologie und die Integration der künstlichen Intelligenz versetzt uns in die Lage, jederzeit alle erforderlichen Daten abzurufen und schnell zu reagieren. Dadurch können wir strategische Entscheidungen auf der Grundlage einer tiefgreifenden Analyse treffen und haben alle Produktionsparameter unter Kontrolle, zum Beispiel Wasserverbrauch, Energie, Materialverbrauchsberechnung, aber auch die Laufzeiten der Maschinen.

**Cristina Corradini:** Wir haben in zwei Anlagen investiert: Erstens haben wir eine neue MultiWireSäge am Start.

Das ist wichtig, um auch 1 cm starke Rohplatten zu schneiden, zum Beispiel für Bodenbeläge. Zweitens nehmen wir Ende September eine neue Linie zur Kalibrierung von Rohplatten in Betrieb. Diese Investition war erforderlich, um die kontinuierliche Nachfrage nach kalibrierten Platten für Küchenarbeitsplatten zu decken.

**Naturstein:** Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen, denen sich natursteinverarbeitende Unternehmen derzeit stellen müssen? **Francesco Corradini:**

Ein besonders wichtiges Thema ist bei uns wie auch in Deutschland der Mangel an Fachkräften. Um die komplexen Anforderungen eines reifen Markts bedienen zu können, braucht es viel unternehmerisches Knowhow. Es gibt unerwar-



Cristina und Francesco Corradini, CEO und Präsident der Marmi Corradini Group

tet immer wieder neue Situationen, auf die schnell reagiert werden muss. Viele unserer Geschäftspartner in Deutschland führen aufgrund ihrer Personalsituation keine Projekte mehr aus. Für sie sind wir zu wichtigen Partnern bei der Umsetzung von Fertigarbeiten und kleinen und großen Projekten geworden.



Firmensitz der Marmi Corradini Group in Cavaion Veronese (VR), Italien



Die neue Multi-Wire-Säge im Einsatz



Projektbewertung im technischen Büro der Marmi Corradini Group

**Naturstein: Welche Art von Service bieten Sie Ihren Handelspartnern?**

**Cristina Corradini:** Wir verarbeiten und liefern nach wie vor Naturstein für klassische Bauprojekte, haben uns aber zusätzlich auf Objekte im Premiumsegment spezialisiert. Hierfür werden besondere Kompetenzen wie tiefgreifendes Wissen rund um den Werkstoff Naturstein und Fachkräfte mit Fertigkeiten auf hohem Niveau benötigt. Wir haben unsere technische Abteilung konsequent verstärkt. Damit werden wir den vielfältigen Anforderungen unserer Kunden gerecht und können ihnen jederzeit effizienten Service bieten.

**Naturstein: Wie finden Sie fähige Fachkräfte?**

**Francesco Corradini:** Über intensive Marktforschung verbunden mit erheblichen Investitionen in firmeninterne Weiterbildung. Unsere Stärke liegt in der Verknüpfung von Industrie und Handwerk. Wir investieren in Maschinen, aber auch in die Menschen, die mit ihnen arbeiten.

**Naturstein: Wie hat sich der Markt entwickelt, und welche Perspektiven zeichnen sich für die zweite Jahreshälfte ab?**

**Cristina Corradini:** Insgesamt sind wir zufrieden. Unsere Umsatzentwicklung entspricht der des Vorjahrs. Leider ist die anhaltende Wirtschaftskrise in Deutschland nicht hilfreich. Für Unsicherheit sorgt auch die weltweite geopolitische Lage. Deutschland ist ein wichtiger Markt und eine treibende Kraft für andere europäische Volkswirtschaften. Wir erwarten einen wirtschaftlichen Aufschwung ab Anfang 2026 infolge der neuen Wirtschaftspolitik der deutschen Regierung. Da wir ausschließlich in Europa tätig sind, betreffen uns die USZölle nicht direkt. Ich glaube jedoch, dass es in Europa wegen der Absatzprobleme auf dem amerikanischen Markt zu einem Überangebot an Materialien kommen könnte.

**Naturstein: Welche Trends sehen Sie aktuell?**

**Francesco Corradini:** Naturstein fliesen und Standardformate werden immer seltener nachgefragt. NERO ASSOLUTO bleibt ein wichtiges Material, ansonsten spielen die Quarzite eine immer wichtigere Rolle.

**Naturstein: Sie setzen seit Jahren auf zertifizierte Nachhaltigkeit. Wie nimmt der Markt das an?**

**Cristina Corradini:** Der Markt nimmt unsere fortwährende Investition in nachhaltiges Wirtschaften immer stärker wahr. Neu hinzu kommt dieses Jahr eine Zertifizierung zur Gleichstellung von Männern und Frauen und zur Koexistenz der Kulturen. Übrigens arbeiten wir an zwei weiteren wichtigen Projekten, die wir während der Messewoche im Rahmen unserer traditionellen Hausmesse vorstellen werden.

**Herr und Frau Corradini, vielen Dank für das Gespräch!**

*Interview: Alexandra Becker*



**Alexandra Becker**

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